

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
II Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 31 мая 2015 г.

В семи частях
Часть VII



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
С 56

Современные тенденции развития науки и технологий :
С 56 сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции 31 мая 2015 г.: в 7 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – Часть VII. – 152 с.

ISBN 978-5-9906790-8-5

ISBN 978-5-9906900-5-9 (Часть VII)

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам II Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 31 мая 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 978-5-9906790-8-5
ISBN 978-5-9906900-5-9 (Часть VII)

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

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----------|
| СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» | 6 |
| <i>Асимова Р.Д., Кадыркулова А.</i> ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ И ОСОБЕННОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ | 6 |
| <i>Березняковский В.С.</i> АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ НЕДВИЖИМОСТИ) | 9 |
| <i>Бондаренко А.В., Гуреева Е.Г.</i> ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ РАБОТЫ: ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ | 14 |
| <i>Бочкова Е.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ | 17 |
| <i>Брагина Э.Н.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА | 20 |
| <i>Булушева А.А., Габрахманов А.В., Гареева З.А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОПЕРАТИВНОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА | 22 |
| <i>Василенко Г.А., Старостенко О.А., Абросимова Ю.А.</i> ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ | 24 |
| <i>Гвоздева А.С., Гильманова Д.Р.</i> СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАЕВЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 26 |
| <i>Гулько А.А., Колесникова И.В., Филатова О.И.</i> ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИИ | 29 |
| <i>Джабаев М.Д.</i> УРОВЕНЬ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ | 34 |
| <i>Джео М.Ф., Дотдугева З.С.</i> ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ | 36 |
| <i>Докумова Д.А.</i> К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ЦЕНЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ | 40 |
| <i>Дудин Е.В.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВ | 43 |
| <i>Жоланова Г.Е., Кумекбаева Д.</i> ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ | 47 |
| <i>Ивановская А.В., Абдулина Г.Р.</i> УЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ | 50 |
| <i>Киселица Е.П., Велижанин В.Л.</i> АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕРМИНА «ПРОЕКТ» | 54 |
| <i>Киселица Е.П., Щепелин Н.В.</i> ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ | 56 |
| <i>Киселица Е.П., Бескаравайных М.В.</i> НЕФТЯНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ | 60 |
| <i>Киселица Е.П., Березовский Б.К.</i> ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ | 62 |
| <i>Коротина Н.М.</i> ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ | 66 |
| <i>Кочегаров С.А.</i> ПРОБЛЕМА УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВ В РФ | 69 |

| | |
|---|------------|
| Лукьянова Н.В., Саленко Н.И. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В СИСТЕМЕ КАТЕГОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ | 71 |
| Махсуталиев А.Х., Эргашев И.И., Фозилжонов И.С. ЗОНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)..... | 74 |
| Мкртычян А.В. К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ..... | 77 |
| Молько М.Е., Абросимова Ю.А. СУБЪЕКТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ | 79 |
| Мхеидзе Л.Р. СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ ТЕРРИТОРИИ | 81 |
| Нестеров А.В. ВНУТРЕННИЙ И ВЫЕЗДНОЙ ВИДЫ ТУРИЗМА КАК ОБЪЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ | 84 |
| Нефёдов В.О., Суханова Е.И. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АВТОВАЗ»..... | 87 |
| Родинова Н.П., Остроухов В.М. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОГРАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР ПРЕДПРИЯТИЙ В НЕОПРЕДЕЛЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ..... | 91 |
| Родинова Н.П., Остроухов В.М. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ | 94 |
| Сагалаков Е.И. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ..... | 97 |
| Самолыга А.А., Хацуков А.Н., Абросимова Ю.А. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ..... | 99 |
| Сарсенова А.Е., Наурызбаева Д. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ» | 101 |
| Соловьева А.В. ПРОЕКТНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ..... | 109 |
| Хисматуллин Б.Р. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ..... | 112 |
| Хузина А.Ф. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО (ГОСУДАРСТВЕННОГО) БЮДЖЕТА | 115 |
| Хуторная К.С., Дотдугева З.С. ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ | 121 |
| Цай Лу, Тумашик Н.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ОФИСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ КИТАЯ | 124 |
| Черкасова Ю.О. ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА МО «АХТУБИНСКИЙ РАЙОН» АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ..... | 128 |
| Чохатарова О.П. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ..... | 134 |
| Шамбеталиева Ш., Иващенко Ю. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА..... | 138 |

| | |
|--|------------|
| <i>Шепелев Д.Р., Дотдугева З.С.</i> ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ НА РЫНКЕ НАУКОЕМКИХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ..... | 143 |
| <i>Щербаков В.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ | 147 |
| <i>Щербаков В.А.</i> ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ | 149 |

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ И ОСОБЕННОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

Асемова Р.Д.

ст. преп-ль кафедры «Финансы-аудит» Таразского инновационно-гуманитарного университета, магистр экономических наук,
Казахстан, г. Тараз

Кадыркулова А.

магистрант специальности «Финансы»
Таразского инновационно-гуманитарного университета,
Казахстан, г. Тараз

В данной статье раскрываются особенности современного этапа развития банковского сектора в Казахстане, который можно охарактеризовать как этап разработки и внедрения инноваций (инновационных технологий) в систему банковских продуктов, менеджмента и клиентского обслуживания. В статье указана специфика принятия управленческих решений при разработке инновационной банковской политики, проанализированы некоторые особенности инновационных банковских продуктов, технологий и управленческих процессов в качестве объектов инновационного управления, а также освещены сильные стороны и проблемные аспекты в развитии инновационного потенциала коммерческих банков Казахстана.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, инновационные банковские технологии, коммерческий банк.

Динамизм происходящих перемен в экономической системе Казахстана характеризуется ростом различного рода рисков в финансовой деятельности и резким повышением уровня конкуренции. Данный факт провоцирует систему кредитных организаций к развитию своих предприятий, повышению их конкурентоспособности на финансовых рынках, к радикальному обновлению основных сфер их функционирования, соответствующих современным мировым тенденциям и угрозам.

Вследствие этого многие экономические структуры Казахстана, в частности, кредитные организации, осознавая важность нововведений, избирают путь создания таких механизмов экономики и менеджмента, которые содействовали бы внедрению в сферу услуг новейших достижений научно-технического прогресса, которые обобщенно можно именовать как «инновации» или «инновационные технологии».

Другими словами, мы можем отметить, что глобализация мировой экономики кардинальным образом изменила процессы развития финансового рынка в целом и коммерческих банков в частности, придав им инновационную направленность. Но с другой стороны, данные процессы поставили актуальные научные задачи, имеющие непосредственное прикладное значение в экономической системе Казахстана, а именно: задачи развития методов

формирования инновационной среды, непосредственной реализации инноваций в банковской сфере, а также аналитической оценки перспектив инновационного развития казахстанских коммерческих банков в современных условиях.

Вместе с тем следует отметить, что в условиях инновационных преобразований отечественной и мировой экономики вопросы методологии формирования инновационной среды в банковской сфере требуют дальнейшего развития и доработки.

Кроме того, учитывая крайне низкий уровень инновационной активности казахстанских коммерческих банков, существует объективная необходимость совершенствования механизмов управления инновационным развитием банков путем формирования инновационной среды, благоприятной для осуществления эффективных инноваций.

Понятие «инновация» («нововведение») современная экономическая наука трактует как «конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, или технологического процесса, внедренного на рынке, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам» [3, с.56].

Применительно к особенностям банковского сектора предлагаем сформулировать обобщенное понятие «инновация», которое охватило бы весь спектр значений данного понятия:

- банковские продукты, обладающие более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемыми ранее, способные удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциальных покупателей;

- освоение новых рынков предоставления услуг за счет расширения как географии деятельности банка, так и за счет наращивания потребительской линейки продуктов;

- технологии деятельности («инновационные банковские технологии»), повышающие производительность банковской деятельности и расширяющие спектр данной деятельности, в том числе за счет развития и совершенствования инструментов предоставления банковских услуг;

- спектр инновационных инвестиционных услуг и инновационных систем управления кредитной организацией, мониторинга кредитного риска и качества обслуживания;

- создание новых организационных структур, обеспечивающих рост и экономическую эффективность деятельности банков с точки зрения финансовых результатов, в том числе за счет рационального расширения деятельности банковских структур, исходя из объемов рынка потребления.

Вышеизложенные составляющие понятия «инновация в банковской сфере» обладают единым свойством, которое можно охарактеризовать с точки зрения применимости ко всем нововведениям в процессе функционирования банка, имеющим положительный экономический или стратегический управленческий эффекты. В качестве данных эффектов могут выступать следующие категории: укрепление конкурентоспособной позиции банка на рын-

ке финансовых услуг, увеличение доли рынка, рост объема продаж, прирост клиентской базы и повышение лояльности клиентов, сокращение издержек на проведение какого-либо вида операций, повышение инвестиционной привлекательности банковской организации и т.д.

Стоит отметить и такие неперенные свойства, присущие банковским инновациям (и инновациям в целом), как новизна, прогрессивность, коммерческая реализуемость, сокращение временных затрат, удовлетворение актуальных рыночных нужд и доступность широкому кругу потребления.

Однако на сегодняшний день в рамках действительности в инновационно направленной банковской деятельности как составляющей финансового рынка, помимо непосредственных инноваций также необходима реализация задачи формирования адекватной инновационной среды, обеспечивающей ускоренное развитие отечественного банковского сектора, способного эффективно интегрироваться в мировую финансовую систему.

Современные исследования в области управления инновациями в бизнесе показали, что в большинстве коммерческих банков Казахстана топ-менеджмент ориентирован скорее на решение текущих, операционных задач, нежели на стратегическое развитие. На динамику инновационных процессов большое влияние оказывает традиционная для казахстанских кредитных учреждений организация работы банковских служащих, которая опирается на консервативные принципы. Более того, качество менеджмента в отечественных банках зачастую далеко от мирового уровня, что в свою очередь снижает эффективность развития банковской системы в целом и, соответственно, нивелирует ее роль в подъеме экономики страны. В связи с этим требуется реформирование системы управления в коммерческих банках в целях достижения уровня мировых требований на основе продуманной инновационной политики.

Анализ литературных источников и современных исследований раскрывает следующие этапы инновационной стратегии и эффективного управления инновационным процессом в коммерческом банке:

- мониторинг внешней и внутренней среды банка с целью определения потребностей перемен в его деятельности;
- разработка стратегии и программы перемен как системы коллективных действий по достижению общей цели;
- поддержка инновационной активности персонала [1, с.92].

В данном аспекте отметим, что особый интерес представляет тот факт, что принципы инновационного развития порождают особый организационный климат внутри организации, своего рода «культурное поле» для воспитания персонала нового типа, который мог бы разрешить проблемы, связанные с осуществлением социологического мониторинга, с формированием инновационной инфраструктуры, с оценкой интеллектуальной собственности в инновационном процессе; с мотивацией к участию в инновационной деятельности. Более того, задача управления инновациями заключается еще и в преобразовании организационной структуры банка или его подразделений из

существующего состояния в требуемое с наименьшими затратами времени и средств, другими словами, с требуемым уровнем эффективности.

Проведенные теоретические изыскания в области инновационных процессов в банковском секторе позволяют вывести некоторые тенденции в развитии передовых коммерческих банков. Инновационный путь развития отечественной банковской сферы на сегодняшний момент заключается либо в поиске новых организационных схем и методов стратегического управления на основе инновационно ориентированного подхода, либо в постепенном превращении значительной части банков в финансово-посреднические структуры на основе расширения перечня услуг или развития нетрадиционных операций (консультационные, трастовые, лизинговые, страховые и др.).

Подытоживая вышеизложенные особенности внедрения инновационной политики в банковскую сферу Казахстана, особо подчеркнем тот факт, что постоянное наращивание инновационного потенциала, внедрение новых или улучшение существующих технологий в банковском бизнесе позволят российским коммерческим структурам реализовать свои конкурентные преимущества не только в краткосрочной перспективе, но и занять лидирующие позиции в разрезе устойчивого развития в мировом финансовом сообществе.

Список литературы

1. Викулов В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций [Текст] / Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – С.92-95.
2. Охлопков А.В. Инновации в сфере предоставления банковских услуг [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. / А.В. Охлопков. – М., 2011. 23 с.
3. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов [Текст] / Б.А. Райзберг. – М.: Айрис-пресс, 2006. – 256 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 320 с.

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ НЕДВИЖИМОСТИ)

Березняковский В.С.

доцент кафедры управления персоналом ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского»
(Первый казачий университет), кандидат экономических наук,
Россия, г. Москва

В статье адаптация рассматривается как один из важнейших компонентов системы современного менеджмента, грамотное управление которым позволяет эффективно воздействовать на целый ряд задач, с которыми сталкивается менеджер по персоналу.

Ключевые слова: адаптация, план адаптации, общая и специальная ориентация.

На современном этапе развития менеджмента особое внимание руководителям всех уровней советуют уделять вопросам постановки целей, мотива-

ции и развития персонала, при этом незаслуженно забывая про адаптацию, позволяющую включить нового сотрудника в процесс работы. Ведь очевидно, что без эффективной взаимной «притирки» между работником и организацией, все последующие процессы управления персоналом станут бесполезны и вся работа HR-менеджера сведется к найму и высвобождению сотрудников.

В широком смысле адаптация это постепенное взаимное приспособление сотрудника и организации. Адаптация работника в организации представляется нам многосторонним процессом его приспособления к содержанию и условиям трудовой деятельности, к непосредственной социальной среде, совершенствования деловых и личных качеств работника. Это процесс, который требует как от работника, так и от коллектива взаимной активности и заинтересованности друг в друге.

Среди основных целей адаптации персонала мы можем выделить:

- ✓ сокращение текучести рабочей силы, так как если новички чувствуют себя неуютно на новой работе и ощущают себя ненужными, то они могут отреагировать на это увольнением;
- ✓ уменьшение стартовых издержек;
- ✓ снижение озабоченности и неопределенности у новых работников;
- ✓ экономия времени руководителя и сотрудников, так как проводимая по программе работа помогает сэкономить время каждого из них;
- ✓ развитие позитивного отношения к работе, удовлетворенности работой [1, с. 309].

Таким образом, с нашей точки зрения, адаптация является едва ли не самым важным компонентом в системе управления персоналом организации.

Адаптация как часть управления персоналом имеет общие задачи и принципы, но ее методы зависят от конкретной сферы деятельности организации, от качественного состава персонала и от кадровой политики. В качестве примера, мы взяли персонал крупных компаний недвижимости, действующих на российском рынке. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, персонал в агентствах недвижимости наиболее разнороден, чем где-либо — здесь заняты люди разного пола, возраста, различных культурных взглядов, с разным образованием, профессиональным и личным опытом, поэтому система адаптации должна быть максимально универсальной. Во-вторых, в агентствах недвижимости наблюдается самая высокая текучесть кадров среди новичков по причине высокой интенсивности работы и неверных ожиданий и представлений о профессии, поэтому система адаптации должна быть максимально достоверной. И, в-третьих, персонал, приходящий на работу в агентства без профессионального опыта в данной сфере, вынужден постоянно обучаться: изучать технологию сделок на рынке недвижимости, психологические основы общения с клиентами и контрагентами, законодательные основы сделок на рынке жилья, что усиливает роль обучающей функции адаптации.

На начальном этапе основная работа по адаптации нового сотрудника ложится на плечи менеджера по персоналу. Он должен обеспечить знакомство сотрудника с офисом и предоставить ему график прохождения обучения в учебном центре компании, либо график прочтения курсов по введению в специальность в офисе. Время, отводимое на введение нового сотрудника в организацию, составляет примерно два-три дня. В этот период он получает информацию о следующих аспектах работы: об организации и ее истории; о порядках, правилах и процедурах, принятых в компании о системе оплаты труда; о кадровой и социальной политике; о режиме труда и отдыха; об охране труда и технике безопасности; о решении социальных проблем.

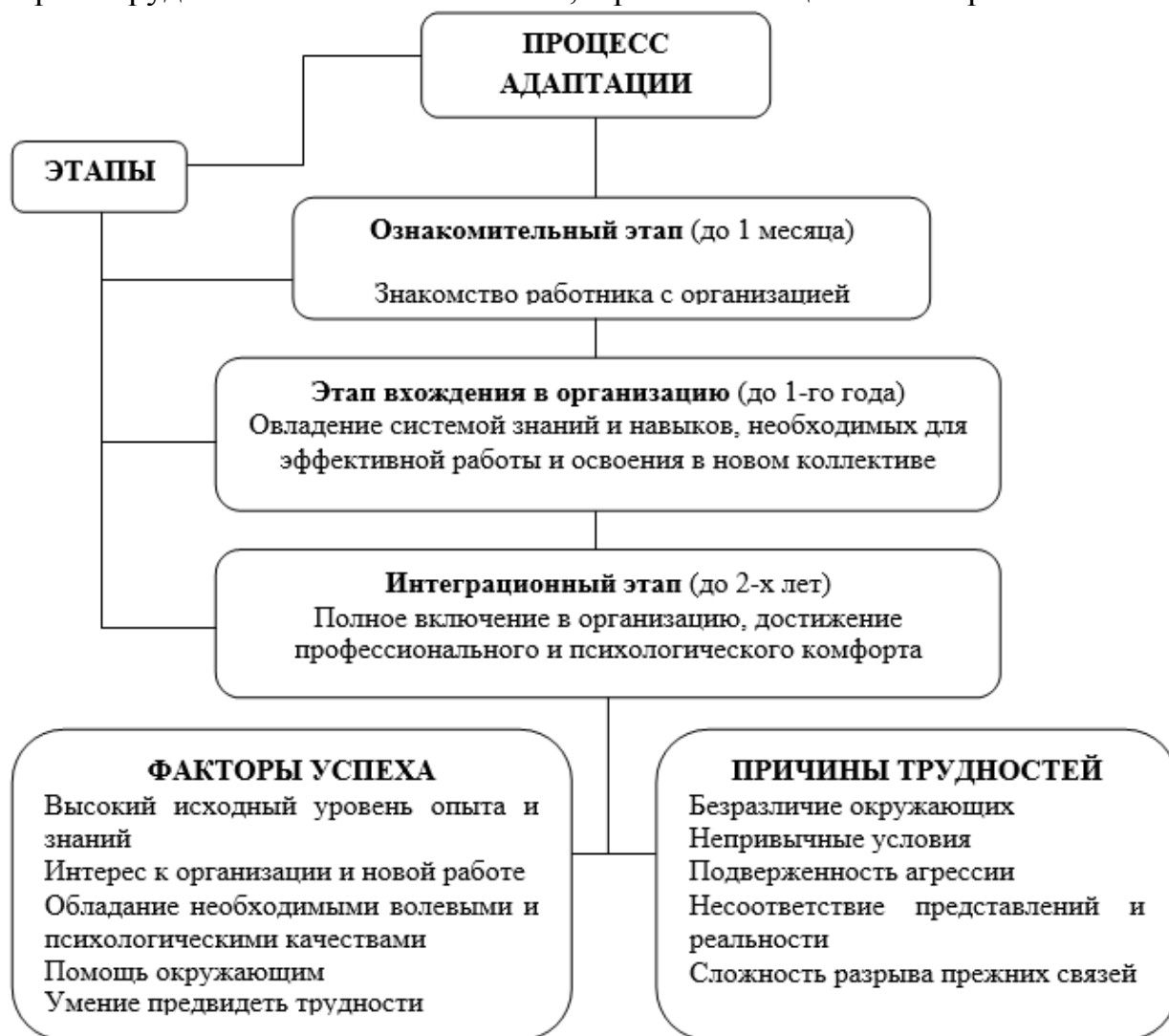


Рис. Процесс адаптации и его эффективность

Все перечисленное относится к общей ориентации новых сотрудников, при этом существует еще и ориентация специальная, которая включает в себя информацию: о специфике работы, технологиях, связях с другими подразделениями; о правилах и процедурах выполнения работы; о персональных обязанностях, ответственности, ожидаемых результатах; о решении бытовых проблем; о возможности обучения и повышения квалификации; об особенностях рабочего места и коллективе.

Чтение курсов внутри офиса проводится наставниками, ведущими экспертами компании, а также юристами и начальниками отделов. Проведение тренингов в учебном центре это обязанность бизнес-тренеров.

Следующий, кто после менеджера по персоналу приступает к адаптации новичка – это его начальник отдела. Как встретить нового сотрудника и как ввести его в коллектив? И почему руководителю так важно уделить особое внимание вновь пришедшему? Что необходимо сделать в первую очередь?

Таблица 1

Самопроверка руководителя при адаптации нового сотрудника

| ПЛАН ДЕЙСТВИЙ | Предусмотрел | Предусмотрел не все | Не предусмотрел |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Выделили ли вы время для встречи новичка? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Вы сами достаточно мотивированы? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Вашим коллегам известно, когда придет новенький? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Подумайте, что и как вы скажете новичку: - о своей компании / отделе - о предоставляемых услугах | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Определили ли вы, с кем ему надо встречаться в первую очередь | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Как вы отметите в коллективе его приход? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Во-первых, необходимо сообщить коллективу о приходе нового сотрудника; подготовить для него необходимую, информацию (памятку новичку, структуру компании, перечень его служебных обязанностей, правила внутреннего распорядка); составить список тех, с кем новичок должен встретиться в первые недели работы. Во-вторых, не забыть представить новичка коллективу на общем собрании (мини-презентация о нем); проверить, подготовлено ли его рабочее место; определить сроки его обучения и оценки. Сразу включайте новичка в работу, не позволяйте ему часами бесцельно рассматривать бумаги или сидеть за компьютером. План адаптации новичка может выглядеть следующим образом [2] (табл. 2).

При этом сам новичок должен самостоятельно определиться, каким образом спланировать свои дела в компании на день, неделю, месяц (для начала), а также какая информация, чья помощь и какие технические средства ему для этого понадобятся. В дальнейшем по этой схеме он сможет определять необходимые ему для работы темы тренингов и семинаров, научиться лучше планировать свое рабочее время, работать со списком клиентов и организаций, выделять приоритеты.

План адаптации для нового сотрудника

| КОГДА? | ЧТО? | С КЕМ? |
|-----------------------|---|---|
| Первая неделя | Собрать максимум информации о клиентах, внутреннем распорядке компании, своих должностных обязанностях, служебном этикете. Оформить все необходимые документы с менеджером персонала. | С начальником отдела, наставником, коллегами, менеджером по персоналу. |
| Первый месяц | Обустроиться на рабочем месте, упорядочить собранную информацию, спланировать свои первые шаги и приступить к их осуществлению. Выполнить запланированное, постепенно усложняя задачи. | С начальником отдела, наставником, коллегами и сотрудниками административного персонала, которым поручено курировать новичка на этапе обучения. С наставником, коллегами и самостоятельно. |
| Первый квартал | Обсудить с начальником отдела и наставником результаты и эффективность своей работы по схеме: цель – задачи – ресурсы – результат (+/-). | С начальником отдела и наставником. |

Что нужно новичку: понять суть работы и то, что от него требуется; быстрее обучиться; подробнее ознакомиться с деятельностью предприятия; быстрее установить отношения с коллегами; получить ясные установки и понять общую тактику действий; найти свое место в команде.

Что нужно компании: быстрее добиться от новичка отдачи; привить ему принятые в компании правила поведения; добиться от него соблюдения внутреннего распорядка; донести до него требования клиентов, планы и задачи компании.

Классические ошибки в процессе адаптации:

- попытка обобщить процесс адаптации для всех сотрудников, стандартизировать его;
- когда в адаптации принимают участие только сотрудники HR-департамента;
- затягивание процесса адаптации [3].

Прислушивайтесь к новому работнику, это может обогатить коллектив свежими идеями. Новичок всегда приносит перемены. Старайтесь понять, с чем он к вам пришел, чтобы извлечь пользу из его прошлого опыта. Посмотрите, как он воспринимает новую для него структуру, что ему трудно в ней понять и какие выводы можно сделать из возникающих у него затруднений.

Новичок нуждается в вашем одобрении. Успех и одобрение – гораздо более эффективные учителя, чем неудача и осуждение. Но одобрение приносит свои плоды только в том случае, если оно выражено по вполне конкретному поводу. Неудачи тормозят обучение и могут вызвать трудности в об-

щении. Поэтому лучше разработать такой план, с которым новичок наверняка справится.

Список литературы

1. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации [Текст]: Учебник / под ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 638 с.
2. Образцы документов по адаптации персонала [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://hr-portal.ru>.
3. Прохорова, Е. Процесс адаптации нельзя пускать на самотек [Электронный ресурс] / Е. Прохорова. – Режим доступа: <http://www.top-personal.ru>.

ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ РАБОТЫ: ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ

Бондаренко А.В.

студент кафедры КТЭ, специальность КТЭИ Пермского национального
исследовательского политехнического университета,
Россия, г. Пермь

Гуреева Е.Г.

доцент кафедры ЭУПП Пермского национального исследовательского
политехнического университета, кандидат эконом. наук,
Россия, г. Пермь

В статье рассмотрены теоретические и прикладные аспекты научно-исследовательских работ. Проведена оценка рисков и затрат применительно к проведению работ в области моделирования технологических процессов, как основы инноваций для промышленных предприятий.

Ключевые слова: научно-исследовательские работы, риски, затраты, экспертные оценки, инновации, моделирование, технологические процессы.

В сложившихся экономических условиях, в том числе санкций со стороны ведущих в области инноваций стран, на российских промышленных предприятиях растёт актуальность использования отечественных научных разработок. По данным формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация "Сведения об инновационной деятельности организации" затраты на технологические инновации организаций, по Пермскому краю Российской Федерации с 2009 по 2013 год увеличиваются (рис. 1) [1].

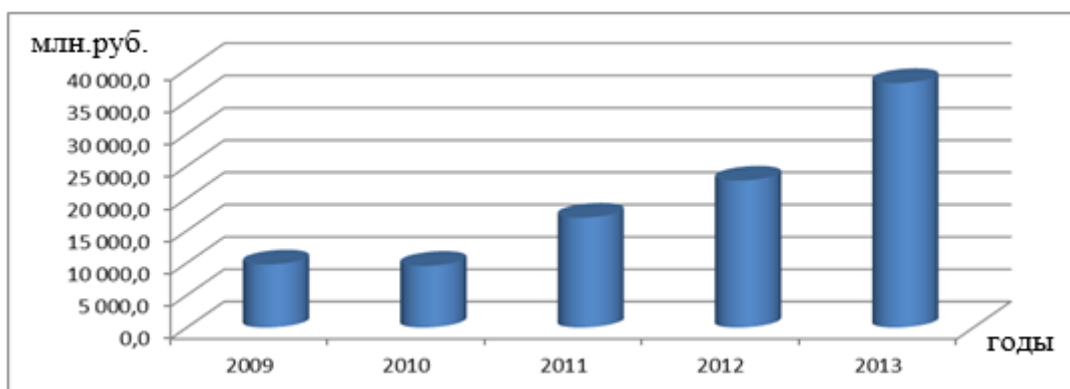


Рис. 1. Затраты на технологические инновации организаций по Пермскому краю

Однако часто при внедрении научно-исследовательских работ отсутствует тот результат, который планировался на этапе их создания. Высокая степень риска научных разработок может быть связана с задержкой финансирования проектов, изменением законодательной базы и др.

Каждый проект, связанный с реализацией НИР, обладает особенными характеристиками, поэтому и риск, определяется экспертами в определённых областях исследований и разработок [2,3]. Опрос, проведённый среди специалистов в области моделирования технологических процессов при производстве изделий кабельной техники, позволил выявить наиболее значимые виды рисков и степень их влияния на развитие интереса к научно-исследовательским работам со стороны предприятий-заказчиков, а, следовательно, на активизацию привлечения научных работников и студентов к ним в договорных рамках. Полученный результат представлен в рисунке 2.

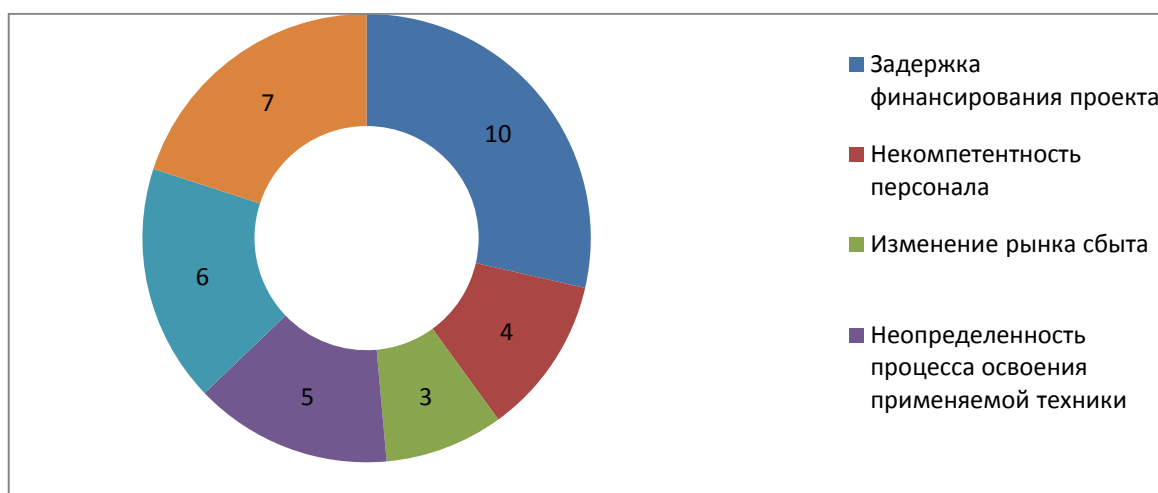


Рис. 2. Вероятность возникновения риска, определенная методом экспертных оценок

После определения процента риска методом экспертных оценок и вероятности его возникновения, суммарная величина риска составила около 10%. Такая величина вполне соизмерима для прикладных научно-исследовательских работ, проводимых и на зарубежных предприятиях [4].

С помощью внедрения новых разработок в процесс производства можно добиться повышения качества и количества, а также себестоимость и цену выпускаемой продукции, что в свою очередь приведет к укреплению конкурентоспособности российских предприятий. В настоящее время существует

множество специализированных компьютерных программ, которые позволяют создавать модели поведения различных процессов без дополнительных затрат материалов на проведение натурных экспериментов. Моделирование технологических процессов может ускорить решение проблем, возникающих на производстве, повысить качество продукции, уменьшить габариты оборудования и изменить в лучшую сторону ряд других показателей (рис. 3) [5].

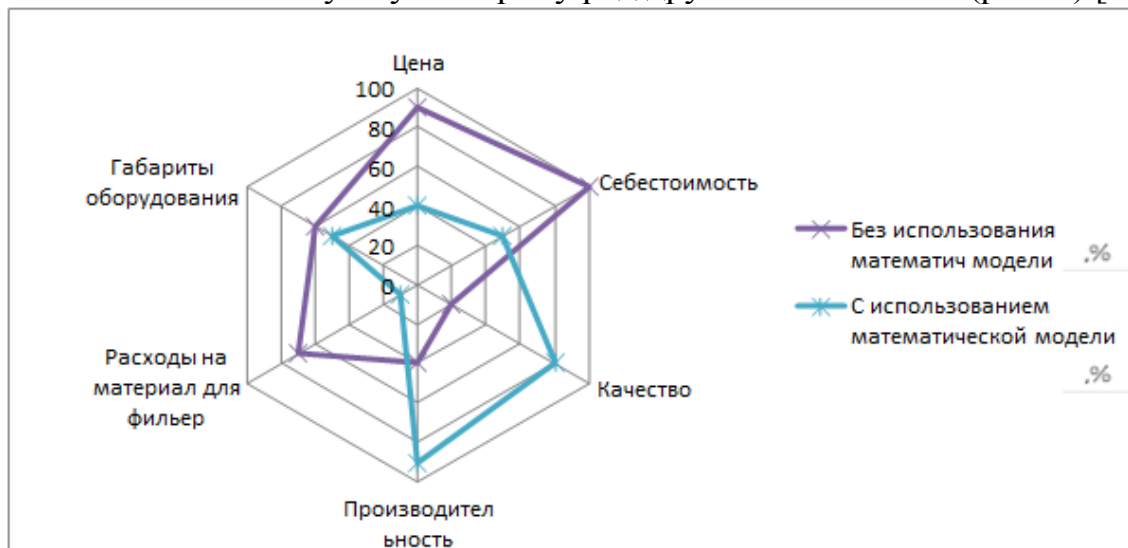


Рис. 3. Сравнение параметров, получаемых на производстве с применением разработанной модели и натурными экспериментами

В ПНИПУ при проведении исследований в кабельной технике занимаются моделированием технологических процессов. Достижение высокого качества невозможно без изучения процессов, происходящих в материалах. Исследования этих процессов проводятся такими авторами, как Н.М. Труфанова, И.О. Глот, В.И. Янков, Н.В. Шакиров, Б.А. Снегирев, Ф.Х. Тазюков и др. [6].

Поведение исследуемых характеристик описывают алгебраические уравнения, решить которые возможно несколькими способами: аналитическим способом с помощью решения ряда эмпирических формул и численным способом в специальной программе с помощью наложения сеток. Численный способ обладает большей точностью вычислений, и, поэтому для решения задачи используется именно этот способ.

Исследование процессов происходит с помощью создания модели течения в программе ANSYS -14.5 с помощью программных пакетов ICEM CFD и FLUENT. Исследуется двухмерная модель процессов, имеющая существенное упрощение. Потoki исследуются только на участке слияния двух потоков, так как исследование участка установившегося течения не показывает влияние свойств материалов на границу раздела расплавов. Введенное упрощение сокращает время создания и расчета программы, практически не влияя на результат.

Одной из проблем внедрения результатов исследований является необходимость затрат времени и средств на оценку адекватности разработанных моделей относительно рассматриваемых характеристик. Любая разработанная модель технологического процесса отличается от самого технологического процесса в производстве, это отличие возникает из-за использования

ряда допущений и упрощений при разработке модели. Необходимо, чтобы модели процессов были максимально близки к реальным, а процент их погрешности – незначительным.

Как показано выше моделирование, а тем более внедрение его на производстве требует временных и финансовых затрат, которые не все предприятия готовы нести и предпочитают работать «по старинке». К применению разрабатываемых моделей готовы новые выпускники ВУЗа, а действующий персонал должен пройти соответствующую переподготовку. Поэтому финансовые возможности и инновационная активность важные факторы для внедрения научных разработок.

Заключение

В настоящей работе были исследованы проблемы, возникающие на производстве и способы их решения при проведении научно – исследовательских работ, на примере моделирования технологических процессов в кабельной технике. Большинство из перечисленных проблем постоянно возникают на производстве, для их решения в каждом отдельном случае нужно разрабатывать специальные методики и проводить отдельные мероприятия.

Список литературы

1. Затраты на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности по субъектам Российской Федерации. /Федеральная служба государственной статистики. 2014. [Электронный ресурс]. – URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (Дата обращения: 10.02.2015).
2. Денисенко, Н.П. Риски внедрения инновационных проектов /Н.П. Денисенко, А.П. Гречан, К.А. Чигирик // Институт эволюционной экономики. – Киев, 2004-2013.
3. Долженкова О. В. Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения [Текст] / О. В. Долженкова, М. В. Горшенина, А. М. Ковалева // Молодой ученый. – 2012. – №12. – С. 208-210.
4. Управление проектами: Учебное пособие / Под общ. ред. И.И. Мазура. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2004. – с. 664.
5. Снигерев Б.А., Ф.Х. Тазюков «Двухслойное течение расплавов полимеров в каналах фильер», Изв. Саратов. Ун – та. Нов. Сер. Математика. Механика. Информатика, 2014, том 14, выпуск 3, 349-354.
6. Янков В. И., Глот И. О., Труфанова Н. М., Шакиров Н. В. «Течение полимеров в отверстиях фильер». Теория, расчет, практика. М.; Ижевск: Регулярная и хаотическая динамика, 2010. – 368 с.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Бочкова Е.А.

студент факультета экономики направления «Финансы и кредит»
Тульского филиала Финуниверситета,
Россия, г. Тула

В статье рассматриваются особенности программы импортозамещения, ее основные направления. Также указываются некоторые проблемы, возникающие при внедрении программ импортозамещения в российскую экономику и предлагаются варианты их решения.

Ключевые слова: импортозамещение, государственная программа, развитие экономики, внутренний рынок.

4 декабря 2014 года в послании Федеральному собранию РФ президент В.В. Путин выделил важную стратегию дальнейшего развития страны – внедрение импортозамещения: «...в течение трех-пяти лет мы должны обеспечить людей качественными и доступными по цене лекарствами и продуктами питания в значительной степени собственного производства... Подчеркну, именно разумное импортозамещение – это наш долгосрочный приоритет, независимо от внешних обстоятельств...» [2].

Как известно, о необходимости импортозамещения говорилось еще до введения санкций, поскольку за последние 20 лет импортозависимость России во многих отраслях экономики стала крайне высока. Например, в фармацевтике и медицинской промышленности доля импорта оценивается в 70-80%, в легкой промышленности – в 70-90%, в станкостроении превышает 90%. Однако при реализации политики импортозамещения к 2020 году планируется снизить зависимость ряда отраслей до 50-60% [1].

Таким образом, в связи с огромным процентом импортозависимости проблема импортозамещения актуальна для современного экономического развития нашей страны.

Под импортозамещением понимается вид экономической стратегии и политики государства, направленный на защиту внутреннего производителя через замещение импортных промышленных товаров товарами национального производства.

Реализация программы импортозамещения состоит из 3 направлений:

1. Первое направление охватывает импортные товары, аналоги которых производятся в РФ в недостаточном количестве.

2. Второе направление охватывает импортные товары, которые в стране не производятся, но выпуск которых можно и нужно освоить в сжатые сроки.

3. Третье направление охватывает изделия и товары, не производимые в РФ, в связи с тем, что их импортозамещение экономически невыгодно или невозможно. Такие товары относятся к критическому импорту, требуется сокращение потребления данных товаров, и затем изучения возможностей их непрямого замещения [3].

Однако внедрение системы импортозамещения в российскую экономику имеет ряд проблем. Рассмотрим некоторые из них:

1. Изменение систем государственных программ:

- Перераспределение ресурсов в пользу программ, непосредственно решающих задачу импортозамещения;

- Корректировка программ, направленных на развитие реального сектора экономики, например «Развитие авиационной промышленности» и т.д.;

- Корректировка программ, обеспечивающих развитие социальной инфраструктуры – «Развитие здравоохранения», «Развитие образования» и т.д.

2. Регулирование деятельности банковской системы:

- создать условия, позволяющие банкам и иным финансовым организациям осуществлять кредитование хозяйствующих субъектов;
- внести определенные коррективы в проводимую банками политику предоставления кредитов для обеспечения доступности кредитов.

3. Содействие развитию малого и среднего бизнеса:

- создание небанковской депозитно-кредитной организации «Агентство кредитных гарантий». Данная организация позволит расширить возможности предприятий среднего и малого бизнеса в получении долгосрочных кредитных ресурсов и улучшить условия кредитования со стороны банков;

- разработка и реализация на региональном уровне программ оказания поддержки предприятиям, решающим задачу импортозамещения путем создания на базе крупнейших банков региональных институтов развития [1].

Однако, несмотря на существующие проблемы, программа импортозамещения активно развивается, разрабатываются новые направления. Так, в начале этого года Минэкономразвития определило 18 приоритетных отраслей для импортозамещения. В них будут отобраны приоритетные проекты, которым окажут господдержку [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что для достижения наибольшего эффекта от реализации стратегии импортозамещения необходимо создание обстановки конкурентной борьбы на внутреннем рынке. Развиваемые отрасли производства должны быть также ориентированы и на внешний рынок, так как именно в этом случае им будет легче конкурировать с иностранными производителями. Но перед переходом на внешние рынки желательно, чтобы внутренний рынок был охвачен отечественными производителями, поскольку именно на этом этапе страна формирует свои конкурентные преимущества.

Список литературы

1. Аналитический вестник № 27 (545) О мерах по реализации импортозамещения в гражданских отраслях промышленности в интересах укрепления национальной безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.budgetrf.ru>
2. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 4 декабря 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru>
3. Проблемы импортозамещения в Российской экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravdanews.info>
4. Приоритетные отрасли для импортозамещения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Брагина Э.Н.

ассистент кафедры менеджмента в отраслях ТЭК
Тюменского государственного нефтегазового университета,
Россия, г. Тюмень

В статье рассматривается необходимость введения стратегического мониторинга развития региона. Стратегический мониторинг является частью процесса стратегического управления. Это позволит решить ряд серьезных проблем – преемственности основных документов стратегического развития, сравнение выполнения стратегических планов по различным временным лагам и смежным территориям, оценка качества работы губернатора и т.п.

Ключевые слова: регион, развитие региона, стратегический мониторинг, стратегия (концепция) развития региона, экономика региона.

Правительство Российской Федерации все больше усиливает направление федерализации государства, что отражается в предоставлении регионам большей «свободы» и выражается в учете в решениях центральных органов управления интересов и особенностей регионов, которых эти решения касаются, имея целью повышение самостоятельности регионов в решении собственных проблем, т.е. формирование системы эффективного самоуправления. Таким образом, усиливается роль стратегического управления региональным развитием.

Вопросы реализации и развития экономики региона носят системный характер и требуют постоянного исследования, научного обоснования, контроля и управления. Одним из направлений решения представленных вопросов может быть использование системы стратегического мониторинга, который рассматривается как основа стратегического планирования экономики региона и как одна из функции органов исполнительной власти (рис. 1).



Рис. 1. Место стратегического мониторинга в процессе стратегического управления экономикой региона

На данный момент понятие стратегического мониторинга не имеет общепринятого определения. Существует несколько его концепций, представляющих, в то же время и эволюцию этого понятия. На взгляд автора в более полном определении под стратегическим мониторингом предлагается обозначать одну из составляющих управленческой деятельности, нацеленную на

сбор информации, стратегический анализ, оценку, прогнозирование и контроль.

Основным документов, характеризующим результаты стратегического управления развитием экономики региона является стратегия или концепция регионального развития. Стратегия или концепция регионального развития – это документ, содержащий достаточно большой объем информации о потенциале региона и направлениях его развития. При этом он не может служить основой для стратегического мониторинга по ряду серьезных причин, например, нет сопоставимой системы количественных показателей развития региона, отсутствие унифицированной общепринятой методики сбора, анализа, оценки и прогнозирования стратегического развития региона и т.п. Используется лишь такой инструмент оценки эффективности стратегического управления региональной экономикой, как оценка расходования бюджетных средств в рамках программно-целевого подхода. Методика не включает показатели эффективности расходования бюджетных средств, не учитывая результаты деятельности системы стратегического управления. Таким образом, необходимо переориентировать имеющиеся системы оценки с выполнения программ на результаты системы управления экономикой региона (рис. 2).

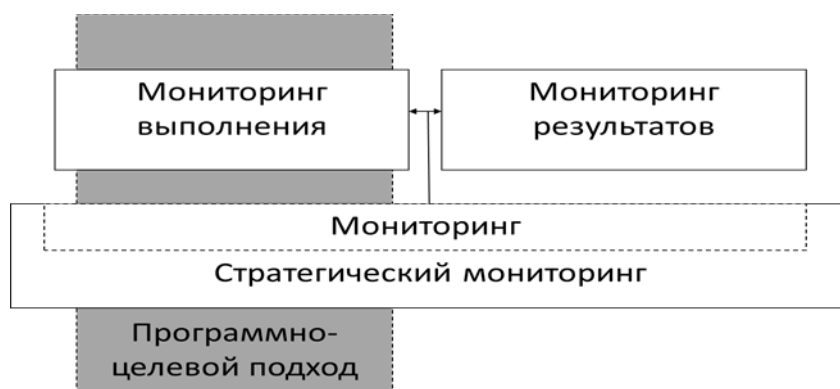


Рис. 2. Неиспользованные возможности мониторинга развития экономики региона

Таким образом, можно считать систему стратегического мониторинга экономического развития региона фрагментарной и необходимо внедрение ее основных звеньев в систему стратегического управления регионом.

Список литературы

1. Доклад Федерального государственного учреждения «Аналитический центр при правительстве Российской Федерации» «Организация стратегического мониторинга и аудита в системе государственных программ и проектов» г. Москва, 2011 г. Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.slideshare.net/gridnev/2011-12232247>
2. Брагина Э.Н. Мониторинг результативности стратегии социально-экономического развития региона. Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы устойчивого развития Российских регионов» – Тюмень: ТюмГНГУ, 2015
3. Брагина Э.Н. Проблемы стратегического планирования мониторинга экономики региона. Новые технологии – нефтегазовому региону: материалы Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. Т.2. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2015

4. Брагина Э.Н. Проблемы стратегического планирования развития нефтегазодобывающего региона. Новые технологии – нефтегазовому региону: материалы Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. Т.2. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2014.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОПЕРАТИВНОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА

Булусева А.А., Габрахманов А.В.
магистранты ФГБОУ ВПО УГНТУ,
Россия, г. Уфа

Гареева З.А.
доцент кафедры БУА ФГБОУ ВПО УГНТУ, канд. экон. наук,
Россия, г. Уфа

В статье превентивное антикризисное управление рассматривается как часть стратегического планирования организации. В связи с этим, целесообразно осуществлять оперативный мониторинг показателей факторов внешней и внутренней среды организации, для решения задач антикризисного управления и стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, антикризисное управление, оперативный контроллинг, управленческий учет, учетно-аналитическое обеспечение, система сбалансированных показателей.

В последнее время встречается много научных трудов по исследованию несостоятельности и банкротства промышленных предприятий. Однако, системный подход к анализу причин и факторов, способствующих наступлению кризисных ситуаций на предприятиях отсутствует. Отчасти данную ситуацию можно объяснить недостаточным развитием системы превентивного антикризисного управления, которое может быть реализовано в системе оперативного контроллинга.

Так как кризис представляет собой существенные нарушения процессов функционирования организации под воздействием факторов внутренней и внешней среды, можно сделать вывод, что превентивное антикризисное управление является частью системы стратегического планирования деятельности организации.

В процессе стратегического планирования, для осуществления анализа стратегических альтернатив и разработки стратегии, необходимо предварительное изучение факторов внешней и внутренней среды организации, с целью выявления сильных и слабых сторон организации, а также угроз и потенциальных возможностей, использование или ликвидация которых, способны повлиять на достижение стратегических целей организации, что является решением задач антикризисного управления.

Превентивное антикризисное управление направлено на недопущение или предотвращение возникновения неблагоприятного (кризисного, аварийного) состояния управляемого объекта, вызванного влиянием различных причин и факторов. В числе причин факторов возникновения кризисных ситуаций, выделяют как внутренние, так и внешние. К внутренним факторам можно отнести нерациональное использование ресурсов и их низкое качество, низкий уровень менеджмента и маркетинга, отсутствие долговременной стратегии, неготовность к изменениям спроса, снижение квалификации и мотивации персонала. К факторам внешней среды можно отнести макроэкономические, политические, правовые, социальные, экономические и технологические изменения внешней среды.

Для достижения стратегических целей и решения задач антикризисного управления, необходим непрерывный мониторинг факторов внешней и внутренней среды организации, так как неучтенное изменение факторов в процессе реализации стратегии, ставит под вопрос не только достижение ее целей в рамках антикризисного управления, но и реализацию всей стратегии.

Применение Сбалансированной Системы Показателей (ССП), в процессе стратегически-ориентированного планирования, на наш взгляд, является универсальным инструментом, позволяющим решить задачи как стратегического планирования, так антикризисного управления. Эффективность системы рассматривалась различными авторами [1,3]. Данная методика, основана на выделении четырех перспектив: перспектива обучения и развития, перспектива бизнес-процессов, перспектива клиентов, финансовая перспектива. По мнению авторов системы, выделение данных перспектив, позволяет сконцентрировать внимание на всех основных аспектах деятельности организации. На основе данных перспектив строится стратегическая карта, которая иллюстрирует наличие причинно-следственных связей не только между перспективами, но и целевыми показателями в рамках каждой из них. Таким образом, руководство кампании формирует дерево целей, состоящее из четырех уровней-перспектив, с выделением зависимых друг от друга целей по каждой из них, позволяющих, в конечном счете достичь единой стратегической цели всей организации.

В процессе реализации стратегии необходимо осуществлять контроль за показателями, отражающие степень достижения стратегических целей каждой перспективы и осуществлять анализ отклонений от запланированных значений. Цели стратегической карты, могут быть недостижимыми по различным причинам, в том числе и из-за влияния факторов, неподконтрольных управленческому аппарату организации, что может привести к кризисному состоянию организации. В связи с этим, целесообразно осуществлять оперативный мониторинг показателей факторов внешней и внутренней среды организации, для решения задач антикризисного управления и стратегического планирования. Как известно, на процессы, протекающие внутри организации, влияет большое количество факторов, следствием чего, является необходимость анализа большого количества данных [2]. Как уже говорилось ранее, в процессе стратегического планирования, осуществляется анализ внешней и

внутренней среды организации, как правило, для этих целей применяются методики SWOT-анализа или PEST-анализа. Значит, на раннем этапе планирования, уже выделены наиболее важные для организации показатели, что значительно облегчает их выбор для оперативного антикризисного мониторинга. Из общего числа показателей, на наш взгляд, стоит выделить именно те, которое непосредственно влияют на достижение целей стратегической карты. Это позволит проводить анализ меньшего количества показателей, что позволит повысить качество и значимость анализируемой информации, а также периодичность ее исследования. Построение системы стратегического планирования, позволяет оценить факторы внешней и внутренней среды организации, выделить среди них наиболее важные, что существенно облегчит выбор показателей, необходимых для антикризисного управления.

Выделение необходимых для антикризисного управления показателей с привязкой к стратегическим целям организации и их анализ, позволят диагностировать изменения, касающиеся четырех перспектив: перспектива обучения и развития, перспектива бизнес-процессов, перспектива клиентов, финансовая перспектива, с целью формирования информационной базы для принятия управленческих решений, направленных на достижение стратегических целей.

Список литературы

1 Гареева З.А., Иванова И.В. Управление по целям и ключевые показатели эффективности на предприятиях ТЭК / Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 4 (114). С. 89-95.

2 Гареева З.А. Организация управленческого учета производственных издержек. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит". ФГБОУ ВПО "Уфимский гос. нефтяной технический ун-т". Уфа, 2006.

3 Хисамутдинова С.И., Гареева З.А. Современные системы управленческого учета: бережливый учет. Современные тенденции в экономике и финансах. межвузовский сборник научных трудов по материалам II Всероссийской заочной научно-практической Интернет-конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО "Уфимский государственный нефтяной технический университет"; под общей редакцией: Л. И. Ванчухиной, Ю. А. Фролова. 2012. С. 269-272.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

Василенко Г.А., Старостенко О.А., Абросимова Ю.А.
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются интернет-магазины, ставшие в последнее время наиболее популярными. В частности, особенности ведения бухгалтерского и налогового учета у данных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: интернет-магазин, бухгалтерский учет, налоговый учет, сеть Интернет.

В настоящее время очень популярным направлением бизнеса является создание интернет-магазина. Их количество постоянно увеличивается и большинство компаний наряду со стационарной торговой точкой дополнительно открывают интернет-магазин. Однако, в связи с тем, что они обладают особой спецификой, порой даже опытные специалисты не всегда знают, как правильно вести в них бухгалтерский и налоговый учет.

Интернет-магазин (от англ. e-shop или online shop) представляет собой сайт, на котором осуществляется торговля товарами с помощью сети Интернет.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), утвержденный Постановлением Госстандарта России от 6.10.2001 г. № 454-ст, относит продажу товаров посредством сети Интернет к категории «Розничная торговля, осуществляемой через телемагазины и компьютерные сети» (код 52.61.2).

Правовые основы такого вида торговли урегулированы Гражданским кодексом РФ в главе 30 §2 «Розничная купля-продажа» и Законом РФ от 7.02.1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей»[1]. Правила продажи товаров дистанционным способом устанавливаются Постановлением Правительства Российской Федерации от 27.09.2007 г. №612 [3].

С учетом этого возникают особенности при организации бухгалтерского учета такие, как учет расходов на создание или приобретение сайта, определение способа оплаты, действовавшего в интернет-магазине и др. Так, расходы на создание сайта самой организацией в бухгалтерском учете отражаются в разделе нематериальные активы, а если организация приобрела готовый сайт- как затраты на рекламу.

В интернет- магазине выделяют различные способы оплаты товара, что предусматривает и различные моменты признания дохода предприятия, а, следовательно, и различные методы учета соответствующих операций. Например, при оплате товара на сайте интернет –магазина банковским переводом реализация товара должна быть отражена в день передачи товара службе доставки. При расчете электронными деньгами необходим заключенный договор с платежной системой. А договор с банком предприятию необходимо будет заключать в том случае, если оплата будет производиться пластиковыми картами.

Налогообложение интернет-магазинов имеет мало отличий от обычной розничной торговли на стационарной точке. Но, вместе с тем очень важно правильно выбрать систему налогообложения, что позволит оптимизировать расходы, улучшить обслуживание и получить хорошие отзывы.

Департаментом налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина Российской Федерации в части этого вопроса были опубликованы разъяснения. Эксперты пришли к выводу, что всемирная компьютерная сеть «Интернет» не соответствует определениям объектов торговли, установленным ГОСТом "Торговля. Термины и определения". Офис или склад интернет-магазина также не является торговой площадью. Исходя из этого, налогоплательщики, которые получают доход от реализации товаров с помощью сети

Интернет, не переводятся на уплату ЕНВД. Об этом гласит письмо Минфина от 13 апреля 2004 г. № 04-05-11/50.

Для интернет-магазинов, у которых отсутствуют торговые площади для розничной торговли, возможно применение упрощенной системы налогообложения (УСН) со ставками 6% с оборота или 15% с прибыли (выручка минус расходы).

Если же интернет-магазин используется как «витрина» офлайнового магазина, то использовать упрощенную систему налогообложения можно только для оформленных в качестве самостоятельных предприятий в составе холдинга офлайн-компании, и зависящих от оборота интернет-магазина.

Если налогоплательщик уплачивает как ЕНВД, так и налог в рамках УСН, то при определении предельной суммы доходов, с превышением которой право применять УСН утрачивается, учитываются только доходы от «упрощенки». Об этом сказано в письме Минфина России от 04.09.2007 № 03-11-05/210 [4].

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Налоговый кодекс РФ.
3. Постановлением Правительства Российской Федерации от 27.09.2007 г. №612.
4. Письме Минфина России от 04.09.2007 № 03-11-05/210.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАЕВЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гвоздева А.С., Гильманова Д.Р.

студентки Тульского филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Россия, г. Тула

В статье проанализированы состояние и процессы развития паевых фондов России.

Ключевые слова: паевой инвестиционный фонд, структура паевых инвестиционных фондов, рейтинг паевых инвестиционных фондов.

Для оценки состояния паевых фондов в России, необходимо разобраться, что такое паевой фонд.

Паевой инвестиционный фонд – это объединенные средства инвесторов, которые передаются на доверительном основании в имущественный комплекс, созданный без юридических лиц, с целью увеличения суммы инвестирования.

Другими словами, можно сказать, что это один из самых распространенных способов приумножить собственные денежные средства. Паевой фонд выступает в роли финансового инструмента, благодаря которому де-

нежные средства многих инвесторов объединяются в единый специально-созданный фонд.

Существуют различные паевые фонды:

1. открытые – проводят операции с паями каждый рабочий день. Они имеют исключительно высоколиквидные активы, такие как: государственные ценные бумаги, муниципальные ценные бумаги, акции и облигации российских и зарубежных акционерных обществ и компаний, банковские счета, ценные бумаги других государств;

2. закрытые – продают паи при формировании фонда. Несмотря на низкую ликвидность своих активов, они имеют большую часть доходов, так как распределяют инвестиции на длительный срок. Кроме ценных бумаг, закрытые паевые фонды содержат: государственные облигации одного выпуска, ценные бумаги непризнанных и признанных эмитентов, акции всех российских ЗАО, недвижимость и имущественные права, жилищные сертификаты, банковские счета.

3. индексный паевой фонд – это фонд, который инвестируют деньги инвесторов в ценные бумаги, входящие в тот или иной биржевой индекс.

Открытые ПИФы имеют меньший доход, в сравнении с закрытыми ПИФами. Но и риск в них намного меньше, так как можно забрать денежные средства в любой рабочий день. Вкладывая в открытые ПИФы, инвесторы могут быть уверены, что их доход будет стабильно расти.

В закрытый паевой фонд инвестор может вложить не только денежные средства, но и недвижимость или другое имущество. Деньги инвесторов можно вкладывать в акции, облигации, векселя, что свидетельствует о получении большей прибыли в закрытом паевом фонде. На российском рынке закрытые паевые фонды являются лидерами по объему инвестированных денежных средств. Однако открытые фонды, берут количеством, их намного больше, чем остальных видов паевых инвестиционных фондов.

В настоящее время в России насчитывается около 1500 паевых инвестиционных фондов, среди которых приблизительно 94% относятся к работающим ПИФам, а остальные находятся на стадии разработки. Работающие фонды можно условно подразделить на три составляющих: закрытые ПИФы (около 65%), открытые (приблизительно 31%) и интервальные (менее 5%).

Говоря о накоплениях ПИФов, следует отметить, что около 410 млрд.руб. содержится в закрытых ПИФах, что составляет лишь $\frac{3}{4}$ от всех денег, содержащихся под управлением в российских фондах. Однако, данная сумма представляет собой лишь видимую часть денежных средств, то есть средства, отображаемые в ежеквартально публикуемых балансах имущества фондов. В действительности эта сумма гораздо больше.

Рассматривая структуру ПИФов, можно отметить, что в тройку наиболее «распространённых» входят: фонды недвижимости, фонды акций и фонды смешанных инвестиций [1].

| | | | |
|--------------------------------|---|------|---|
| Фонды недвижимости | — | 40 | % |
| Фонды акций | — | 18 | % |
| Фонды смешанных инвестиций | — | 11,9 | % |
| Фонды облигаций | — | 5,3 | % |
| Рентные фонды | — | 5,2 | % |
| Венчурные фонды | — | 4,7 | % |
| Кредитные фонды | — | 4,1 | % |
| Фонды прямых инвестиций | — | 3,8 | % |
| Индексные фонды | — | 2,3 | % |
| Фонды фондов | — | 1,8 | % |
| Хедж-фонды | — | 1,3 | % |
| Фонды денежного рынка | — | 0,6 | % |
| Фонды товарного рынка | — | 0,6 | % |
| Ипотечные фонды | — | 0,4 | % |
| Фонды художественных ценностей | — | 0,1 | % |

Рассмотрим рейтинг ПИФов по объему привлеченных средств на 30.10.2014г.

Таблица 1

Рейтинг ПИФов

| № | ПИФ | Тип фонда | Привлеченные средства, млн. руб. |
|----|--|-----------|----------------------------------|
| 1 | Райффайзен – Долговые рынки развитых стран | фондов | 562,50 |
| 2 | Райффайзен – США | фондов | 230,22 |
| 3 | Альфа-Капитал Сбалансированный | смешанный | 167,98 |
| 4 | Сбербанк – Америка | акции | 133,05 |
| 5 | Сбербанк – Фонд денежного рынка | денежный | 118,08 |
| 6 | Альфа-Капитал Еврооблигации ¹ | облигации | 110,45 |
| 7 | Сбербанк – Глобальный долговой рынок | фондов | 85,28 |
| 8 | Газпромбанк – Облигации плюс | облигации | 54,72 |
| 9 | Альфа-Капитал Высокие технологии | акции | 51,00 |
| 10 | БКС – Глобальные Рынки | смешанный | 48,01 |

Исходя из данных представленных в Таблице1, можно сделать вывод о наиболее известных и крупных ПИФах. Первое и второе место занимают ПИФы «Райффайзен – Долговые рынки развитых стран» и «Райффайзен – США». Их управляющей компанией является «Райффайзен – КАПИТАЛ», основанная в 2004 г, и содержат наибольшее количество привлеченных средств от 562,50 до 230,22 млн.руб.

На третьем месте – «Альфа-Капитал Сбалансированный». Его управляющей компанией является «Альфа-Капитал», основанная в 1996 г, его привлеченные средства составляют 167,98 млн.руб.

Можно сделать вывод, о том, что первые три ПИФа, имеют большую популярность среди инвесторов, и являются главными финансовыми инструментами, для приумножения их средств.

Основной проблемой российских паевых фондов является качество управления и плата за него. Эту проблему можно рассмотреть на индексных паевых фондах. Суть проблемы заключается в том, что функции управляющего заключаются только своевременной балансировкой в соответствии с составом индекса, но плата за управление в большинстве таких фондов остается на уровне мега фондов, в которых осуществляется активное управление. Если сравнить с США, то там такие фонды наиболее популярны, и в отличие от российских фондов, более прибыльны за счет пониженной платы за управление.

Также, ко второй основной проблеме можно отнести ликвидность. В западных фондах существуют понятные и оперативные методы покупки и реализации паев ПИФов. Многие из этих фондов ведут торги на бирже и процесс покупки или продажи паев занимает доли секунды. К сожалению, такого пока нельзя сказать про паевые фонды в России.

Также развитие паевых фондов в России будет возрастать в связи с простотой вложения денежных средств для инвесторов. Отсутствие достаточного времени для самостоятельного изучения рынка инвестирования, приводит к тому, что люди отдают деньги в паевые фонды и получают их с процентами. Тем самым, не затрачивая личного времени, они увеличивают свой доход и продвигают развитие паевых инвестиционных фондов в России.

Список литературы

1. Национальная лига управляющих [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nlu.ru/>

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИИ

Гулько А.А.

доцент кафедры финансов и кредита Института экономики НИУ «БелГУ»,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Белгород

Колесникова И.В., Филатова О.И.

студентки кафедры финансов и кредита Института экономики НИУ «БелГУ»,
Россия, г. Белгород

В статье проанализированы основные закономерности развития современного рынка потребительского кредитования на основе данных крупных коммерческих банков России – Сбербанка и ВТБ 24.

Ключевые слова: потребительское кредитование, потребительский кредит, кредитные портфели банков, процентная ставка, Сбербанк, ВТБ 24.

В последнее время в России наблюдается резкое увеличение объемов кредитования физических и юридических лиц наличными средствами: по статистике 42,3% всех покупок приобретается в долг [3]. Кредитный рынок России растет с каждым годом и развивается высокими темпами, что обусловлено конкуренцией между банковскими учреждениями, которая способствует появлению новых предложений в кредитной сфере.

В настоящее время банки предоставляют широкий спектр розничных кредитов: ипотечные кредиты, кредиты на покупку автомобилей и потребительские кредиты, которые особенно популярны среди населения. Под потребительским кредитом понимается форма кредита, при которой ссуда предоставляется физическому лицу для приобретения товаров и услуг (плата за обучение, медицинское обслуживание и т. п.) потребительского характера с целью удовлетворения различных потребительских нужд [2].

Несмотря на экономический кризис 2014-2015 гг., потребительский кредит остается одним из самых востребованных среди населения, так как имеет большое практическое значение: из-за недостатка собственных денежных средств физические лица вынуждены прибегать к потребительским кредитам, чтобы удовлетворить свои потребности. Так же рост потребительского кредитования ускоряет развитие потребительского рынка и банковского сектора, что, в конечном счете, способствует развитию экономики страны в целом, а, следовательно, улучшению уровня жизни российских граждан. В связи с этим, изучение тенденций в области потребительского кредитования, является актуальной темой исследования.

В 2014-2015 гг. в связи с падением курса рубля, введением санкций, против российской банковской системы, увеличением безработицы и снижением реальных доходов населения, возникли новые тенденции в развитии потребительского кредитования.

Определим лидеров в области потребительского кредитования (таблица 1).

Таблица 1

Лидеры рынка потребительского кредитования за 2011-2014 гг.

| Банк | Объем потребительского кредитования, в млрд. руб. | | | |
|-----------------------------------|---|------------|------------|------------|
| | 01.01.2012 | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 |
| ОАО «Сбербанк» | 944,0 | 1 371,5 | 1 672,8 | 1 868,3 |
| ПАО «ВТБ 24» | 288,4 | 386,6 | 614,0 | 715,1 |
| ОАО «Банк Москвы» | 43,9 | 69,9 | 109,2 | 127,3 |
| ОАО «Московский кредитный банк» | 16,0 | 28,9 | 68,2 | 94,9 |
| Банк ГПБ (АО) | 26,2 | 44,2 | 64,6 | 80,3 |
| ОАО Банк «Открытие» | 14,2 | 21,6 | 58,2 | 67,9 |
| ООО «Хоум кредит энд Финанс Банк» | 44,6 | 65,3 | 76,4 | 63,6 |
| ПАО «Промсвязьбанк» | 25,1 | 41,1 | 52,2 | 59,5 |
| АО «Альфа-банк» | 31,1 | 48,8 | 59,2 | 56,9 |

Как видно из таблицы 1 наиболее значимыми участниками рынка потребительского кредитования на протяжении 2011-2014 гг. являются ОАО «Сбербанк» и ВТБ 24. За 2014 год Сбербанком были выданы потребительские кредиты объемом 1868,3 млрд. руб. ВТБ 24 в 2014 году осуществил выдачу кредитов на сумму 715,1 млрд. руб. Третье место в рейтинге в 2011 году делили ООО «Хоум кредит энд Финанс Банк» и ОАО «Банк Москвы». Но к 2014 году «Банк Москвы», увеличив объем выданных кредитов на 190% (или 83,4 млрд. руб.) и достигнув объема кредитования 127,3 млрд. руб. (4% рынка), опередил «Хоум кредит энд Финанс Банк», чья доля потребительских кредитов на 2014 год составила 63,6 млрд. руб. В дальнейшем при анализе тенденций потребительского кредитования мы будем ориентироваться на показатели Сбербанка и ВТБ 24.

Потребительский кредит является одним из самых часто предоставляемых банковских продуктов отечественных коммерческих банков. На протяжении 2011-2013 годов в розничных кредитных портфелях двух крупнейших банков, которые обслуживают более 80% рынка потребительского кредита – Сбербанка России и ВТБ 24 – потребительское кредитование занимало наибольшую долю, но в 2014 году ситуация изменилась: первое место заняли ипотечные кредиты, а доля потребительских кредитов резко снизилась (рисунок).

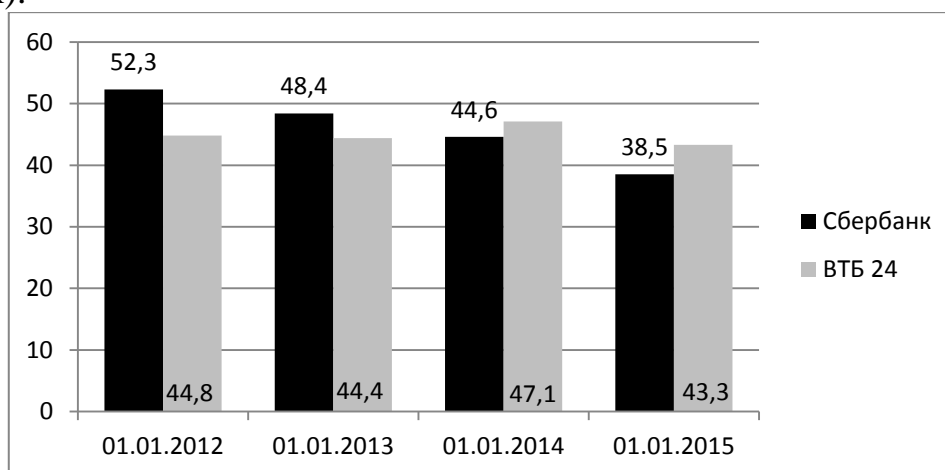


Рис. Доля потребительских кредитов в общем объеме розничного кредитования Сбербанка и ВТБ 24 в 2011-2014 гг., % [4; 5; 6]

Из рис. 1 видно, что доля потребительского кредитования Сбербанка на протяжении 2011-2013 гг. имеет постоянную отрицательную динамику: в среднем доля за год снижалась на 7%. Основной причиной таких изменений стала установившаяся в банковской сфере тенденция по замене необеспеченных потребительских кредитов обеспеченными (в частности, ипотечными) из-за растущего уровня задолженностей по потребительским кредитам. Банка ВТБ 24 эта тенденция не коснулась: доля потребительского кредитования с 2011 по 2013 год возросла на 2,3 процентных пункта.

В 2014 году в связи с экономической ситуацией в стране платежная дисциплина заемщиков по потребительским кредитам резко снизилась, так как граждане предпочитали вкладывать свободные деньги в валюту или не-

двжимость, пытаясь сохранить сбережения, что привело к снижению доли потребительского кредитования в Сбербанке на 13%, в ВТБ 24 – на 8%. По той же причине растет суммарный объем просроченных кредитов: в апреле 2015 года он составил рекордные за пять лет 15,6% [8].

Из-за бума розничного кредитования, пришедшегося на 2011-2012 гг., когда темпы роста объема потребительского кредитования достигали в среднем 47% (таблица 2), и общей закредитованности населения, Центральным банком были приняты меры по охлаждению рынка потребительского кредитования с целью предотвращения кредитного дефолта.

Таблица 2

Динамика объема потребительского кредитования Сбербанка и ВТБ 24 за 2010-2014 гг., млрд. руб. [4; 5; 6].

| | Сбербанк | | ВТБ 24 | |
|------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|
| | Объем, млрд. руб. | Темп прироста, % | Объем, млрд. руб. | Темп прироста, % |
| 01.01.2011 | 635,7 | - | - | - |
| 01.01.2012 | 944,0 | 48,50 | 288,4 | - |
| 01.01.2013 | 1 371,5 | 45,29 | 386,6 | 34,05 |
| 01.01.2014 | 1 672,8 | 21,97 | 614,0 | 58,82 |
| 01.01.2015 | 1 868,3 | 11,69 | 715,1 | 16,47 |

В начале 2013 года Центральным банком были повышены ставки резервирования по необеспеченным розничным кредитам, введены коэффициенты риска по ряду потребительских кредитов для расчета показателя достаточности капитала. Как видно из таблицы 2 благодаря принятым мерам и ужесточению требований к заемщикам самими банками темпы роста объемов потребительского кредитования упали (в Сбербанке за 2013 год до 22%).

В 2014 году темпы роста объема потребительского кредитования в связи с общей экономической обстановкой и мерами Центрального банка снова снизились: до 11,7% у Сбербанка и 16,5% у ВТБ 24. Такая ситуация является неоднозначной: положительная сторона заключается в том, что ограничено рисковое кредитование населения, отрицательной – такое резкое снижение потребительского кредитования может привести к еще большему падению экономического роста, зависящего от товарооборота в розничной торговле.

При этом население, чьи реальные доходы в связи с инфляцией существенно снизились (реальные располагаемые денежные доходы населения в ноябре 2014 года упали на 4,7% в сравнении с ноябрем 2013 года [1]), стремится поддерживать прежний уровень потребления, и из-за ограничений, установленных банками в отношении выдачи новых кредитов, прибегают к более дорогому небанковскому кредитованию. В результате портфель микрозаймов за 9 месяцев 2014 года увеличился на 21% до 47,2 млрд. руб., число клиентов микрофинансовых организаций увеличилось на 53,3% и составило 2,3 млн. человек [7].

Если учесть, что ставки по микрозаймам составляют до 2% в сутки (730% годовых), то кредитный рынок ожидает ряд дефолтов и неплатежей.

Следующей тенденцией рынка потребительского кредитования стало подорожание кредитов в результате повышения ключевой процентной ставки до 17% Центральным банком (таблица 3).

Таблица 3

Процентные ставки по отдельным программам потребительского кредитования Сбербанка России за 2014-2015 гг. с учетом изменения ключевой ставки [4]

| Программа кредитования | Сумма кредита, руб. | Срок кредита | Ставка, % | |
|--|---------------------|--------------|------------------------------|---------------------------------|
| | | | До повышения ключевой ставки | После повышения ключевой ставки |
| Потребительский кредит без обеспечения | до 1,5 млн. | До 2 лет | 20,5-24,5 | 27,5- 34,5 |
| Потребительский кредит без обеспечения | до 1,5 млн. | до 5 лет | 21,5-25,5 | 28,5-35,5 |
| Потребительский кредит под поручительство физических лиц | до 3 млн. | До 2 лет | 19,5-23,5 | 26,5-33,5 |
| Потребительский кредит под поручительство физических лиц | до 3 млн. | до 5 лет | 20,5-24,5 | 27,5-34,5 |

Потребительский кредит без обеспечения до 1,5 млн. рублей сроком до 2 лет подорожал на 34-41%, сроком до 5 лет – на 32,5-39%; кредит под поручительство суммой до 3 млн. рублей сроком до 2 лет – на 35,9-42,6%, сроком до 5 лет – на 34-40,8%.

Но после снижения ключевой ставки (до 14 %) в 2015 году ожидаемого снижения стоимости потребительских кредитов не произошло по причине дефицита ликвидности.

Подводя итог, основные тенденции развития потребительского кредитования в России: замена потребительских кредитов другими видами кредитов в кредитных портфелях банков, рост просроченной задолженности, опасное снижение темпов роста объемов потребительского кредитования, увеличение портфеля микрозаймов, подорожание потребительского кредита, – являются неблагоприятными как для российских банков, так и для экономической системы в целом. А в связи с экономической ситуацией в стране, развитие сегмента потребительского кредитования замедлится, возможен кризис банковской системы за счет роста неплатежей.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Лаврушин, О.И. Организация и планирование кредита / О. И. Лаврушин: М.: Финансы и статистика, 2004.-330 с.
3. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
4. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.sberbank.ru/ru/credit_org

5. Официальный сайт ПАО «ВТБ 24» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/>
6. Сервер раскрытия информации «Интерфакс» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/>
7. Информационное агентство «РБК» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rbc.ru/>
8. Национальное бюро кредитных историй [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nbki.ru/>

УРОВЕНЬ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Джабаев М.Д.

студент группы ФЭМР1-1м Финансового университета при Правительстве РФ,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается существующее состояние в секторе финансовых услуг в России. Предпринята попытка дать оценку уровню доступности финансовых услуг.

Ключевые слова: финансовые услуги, финансовая грамотность, микрофинансирование.

Не секрет, что повышение уровня доступности финансовых услуг – это один из самых действенных способов достижения высоких темпов экономического развития. На сегодняшний день, во многих регионах России проблема физического доступа к финансовым услугам стоит очень остро, что вызвано недостаточной развитостью инфраструктуры. Особенно это заметно в малонаселенных пунктах, где, по данным агентства CGAP, удовлетворенность потребителей инфраструктурой доступа на 11% ниже среднего по стране. Чем меньше населенный пункт, тем чаще респонденты говорят о необходимости увеличения количества точек обслуживания. Сами же поставщики финансовых услуг признают проблему физического доступа в регионах, но при этом отмечают, что это связано с высокой стоимостью развития физической инфраструктуры и высокими регулятивными требованиями, которые негативно влияют на развитие бизнеса.

Говоря о доступности финансовых услуг, нельзя обойти стороной проблему повышения финансовой грамотности населения. Отсутствие базовых знаний о финансовых институтах и предлагаемых им услугах, а также умения грамотно их использовать при необходимости создает значительные барьеры к финансовой доступности в ряде регионов России. Очевидно, что вопросами повышения финансовой грамотности населения должны заниматься и участники рынка, и государство, и общественные организации, и СМИ. Но нужно учитывать и тот факт, что поставщики услуг склонны недооценивать сложность тех продуктов, которые они предлагают потребителям. Хотя все поставщики называли финансовую грамотность одним из ключевых барьеров к финансовой доступности, ответственность за ее повышение они, как правило, перекладывают на самих потребителей. Среди различных поставщиков толь-

ко страховые компании признали, что страховые продукты, возможно, слишком сложны для понимания потребителей, и некоторые продукты (такие как ПИФы) в настоящий момент больше подходят для опытных инвесторов, а не обычных потребителей. С финансовой грамотностью также связан тот факт, что, по признанию поставщиков, многим потребителям трудно собрать все необходимые документы, а также понять и заполнить анкеты, необходимые для получения финансовых продуктов. На ситуацию влияют также определенные регулятивные требования, а также бюрократизм поставщиков. Если говорить о стремлении потребителя к ясности и простоте, то сложность процедур повышает сложность продуктов в глазах потребителей.

Необходимо разработать и реализовать программу повышения финансовой грамотности населения, которая должна помочь человеку самому осуществлять планирование личных финансов и управление семейным бюджетом. Она должна научить граждан сравнивать условия, на которых оказывают услуги различные финансовые организации, и сделать их самостоятельными в своем выборе. Таким образом, более комплексная задача состоит в формировании финансово дееспособной клиентской базы.

Приоритетной задачей при экономическом развитии страны является популяризация финансовых услуг среди малообеспеченных слоев населения. Из исследований агентства CGAP следует, что среди представителей сегмента с самыми низкими доходами в России недоступность финансовых услуг проявляется наиболее остро: 53% из них не пользуются никакими финансовыми услугами, по сравнению со средним показателем по стране в 23%. Показательно, что в следующей категории по уровню дохода чуть более обеспеченных доля не-пользователей составляет всего лишь 26%, что значительно ближе к среднему показателю по России. Как правило, представители самого низкодоходного сегмента пользуются краткосрочными кредитами столь же активно, как и потребители с более высоким доходом; однако сберегательными продуктами они пользуются значительно менее активно примерно в пять раз реже, чем кредитными. Только 3% потребителей данной категории имеют срочный вклад или сберегательный счет по сравнению со средним показателем в 15%. Только 42% потребителей из самой низкодоходной категории в настоящее время пользуются страховыми продуктами по сравнению с 61–66% россиян, входящих в категории с более высоким уровнем дохода. В более низкодоходных группах населения степень осведомленности о финансовых продуктах на 10–20% ниже по сравнению со средними показателями по тем или иным продуктам.

Одними из самых распространенных финансовых услуг среди бедных слоев населения являются микрофинансовые услуги. Они помогают людям бороться с бедностью на своих собственных условиях и на устойчивой основе. Бедные люди используют кредиты, депозиты и другие финансовые услуги, чтобы уменьшить свою экономическую уязвимость и увеличить свои доходы. Косвенно, микрофинансирование улучшает образование и здравоохранение.

Сегодня существует много споров о том является ли микрофинансирование услугой для беднейших слоев населения. Необходимо отметить, что

наиболее экономически уязвимые слои населения предпочитают не брать даже микрозаймы, поскольку это является дополнительным бременем для них. Хотя их инвестиции из заемных средств в новый микробизнес могли бы увеличить и стабилизировать их доход.

Повышение доступности финансовых услуг в России многомерная задача, решение которой потребует усилий со стороны всех участников: разработчиков политики, поставщиков финансовых услуг, научно-исследовательского сообщества, инвесторов, а также самих потребителей.

Список литературы

1. Криворучко С.В. Микрофинансирование в России / С.В. Криворучко – Москва, 2013. – 168 с.
2. Данилин К.В. Банковские платежные агенты / К.В. Данилин – Москва, 2012. – 187 с.
3. Интернет-портал – <http://www.cgap.org>

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Джео М.Ф.

студентка 1 курса Института экономики и управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказского федерального университета»,
Россия, г. Ставрополь

Дотдугева З.С.

доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Института экономики и управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказского федерального университета»,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются последствия экономических санкций, принятых против России, анализируется их влияние на экономику страны.

Ключевые слова: экономические санкции, российская экономика, нефтяная и газовая отрасли, банковский сектор, ЕС, американские трансконтинентальные компании.

В середине марта 2014 года был введен (США и Евросоюзом, Австралией, Новой Зеландией и Канадой) в действие первый пакет санкций против России. Введенные Западом санкции – меры, предусматривавшие замораживание активов, запрет компаниям поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включенными в списки, введение визового ограничения для отдельных лиц – резидентов, а также отказ в сотрудничестве с российскими компаниями. Весь набор антироссийских экономических санкций характеризуются точечной направленностью, т.к. ограничения действуют на отдельных резидентов страны, а не на все государство в целом. В отраслевой структуре санкции направлены против наиболее конкурентоспособных отраслей экономики – нефтяной, банковской, газовой.

Санкции, наложенные на нефтяную отрасль, характеризуются направленностью на российские нефтяные компании и их дочерние компании; запретом на экспорт в Россию технологий для освоения месторождений нефти. Мировой нефтяной рынок характеризуется следующей расстановкой сил. Контролируется рынок большей степенью трансконтинентальными компаниями США и Великобритании. В тоже время США являются крупнейшим потребителем нефти. Однако, несмотря на столь значительное потребление, в период с 2006 по 2013 года США увеличил объем добычи нефти почти на 48%, и сократил объем импорта в 2 раза [4]. Европейский Союз также является крупнейшим потребителем нефти и самым перспективным рынком для экспорта. Объем импорта в ЕС колеблется в 68-70% от объема потребления. Американские и британские компании, ранее поставлявшие нефть из стран Востока, начинают искать альтернативные рынки сбыта добытой нефти в США. Безальтернативным вариантом для этих компаний является ЕС, занимающий ведущее место по импорту и являющийся стабильным и платежеспособным. Соответственно, трансконтинентальные компании готовы удовлетворять спрос ЕС на нефть. Однако экспансия российских нефтяных компаний, обеспечивающих треть поставок нефти в Европу, мешает достижению сотрудничества трансконтинентальным компаниям с ЕС. Единственный выход в сложившейся ситуации – выдавливание российских компаний с рынка посредством экономических санкций [4]. Последствием введения санкций стало резкое снижение уровня цен на нефть (табл. 1).

Таблица 1

| Средние цены на нефть ЮРАЛС (долл/барр.) | | | | | |
|---|-------|-------|-------|------|--------------------|
| Год | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015(на март года) |
| Средние цены | 109,3 | 110,5 | 107,9 | 98,0 | 58,76 |

Источник: Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ

Если в течение трех лет (2011- до сентября 2014г.) цены держались на постоянном (рекордно высоком) уровне – в среднем 107,2 долл./барр., то с сентября 2014 начинается резкое снижение цены на нефть.

Таблица 2

| Средние цены марки «Urals» в 2014 – 2015 гг. | | | | | | | | |
|---|----------|-------|-------|------|---------|------|-------|------|
| | Кварталы | | | | Месяцы | | | |
| | I | II | III | IV | Сент. | Окт. | Нояб. | Дек. |
| 2014 | 106,8 | 107,7 | 100,8 | 76,7 | 98,8 | 86,4 | 78,3 | 65,2 |
| 2015 | 56,78 | | | | Февраль | | Март | |
| | | | | | 57,3 | | 51,81 | |

Источник: Банк России, Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ

Цена на нефть марки «Urals» снизилась в сентябре на 5,2%, а в декабре на 16,8%. На начало 2015 г. цены снизились до отметки 50 долл./ барр., побивая при этом свой исторический минимум [2].

Прогноз экспертов в области развития цен на нефть и темпов роста ВВП в условиях санкций сводится к двум сценариям. Первый сценарий предполагает, что при стабильных ценах на нефть на уровне 100долл./баррель темпы роста ВВП в период до 2018 г. лежат в пределах от 1,5% до 2%. При этом курс доллара будет расти постепенно по 2-5 рублей в

год. Второй сценарий предполагает, что при стабильных ценах на нефть на уровне 60 долл./баррель произойдет спад экономики с последующим восстановлением уровня до 2%. Курс доллара резко подскочит до 50 рублей и стабилизируется на этом уровне. Сегодня Россия развивается по второму сценарию, когда цены на нефть держаться на уровне 60 долл./баррель, а курс доллара – на уровне 50 рублей.

Аналогичная ситуация сложилась и в газовой сфере. Потребность ЕС в газе удовлетворяется за счет российских газовых поставок. Однако с 2000 г. в Америке вложение огромных средств корпораций направлено на разработку сланцевого газа, и в период с 2006г по 2012г. в США произошел рост производства газа и как следствие – избыток предложения на внутреннем рынке. Вследствие увеличения объемов производства корпорации ищут рынки сбыта газовой продукции. Поставки на европейский рынок выгодны для американских и британских компаний. Однако трансконтинентальные компании сталкиваются с рядом ограничивающих факторов. Во-первых, в США отсутствуют СПГ – терминалы. Во-вторых, наличие долгосрочных контрактов ЕС с Газпромом на поставку российского газа [2]. В случае решения первого вопроса, произойдет выдавливание Газпрома с европейского рынка. Учитывая этот факт, основные направления санкций в газовой отрасли: отказ инвестировать перспективные проекты и сотрудничать с газовыми компаниями РФ.

Экономические санкции, направленные на банковский сектор заключаются в заморозке финансовых активов; ограничении доступа к инвестиционным проектам и внешним займам; сокращении клиентского портфеля за рубежом, а также ограничение финансовой свободы от международных платежных систем.

Экономические санкции повлияли на прирост капитала в экономике. Для наиболее четкого представления о влиянии санкций и падении цены на нефть, экспертами было проведено сравнение показателей по статьям платежного баланса в III квартале 2014 и II-IV кварталах 2013 г. (табл. 3).

Таблица 3

Изменение основных параметров платежного баланса в 2014г. (млрд.долл.)

| | В среднем во 2-4 кв. 2013 г. | Фактически в 3 кв. 2014 г |
|--|------------------------------|---------------------------|
| Счет текущих операций | 3,0 | 11,4 |
| Экспорт товаров и услуг | 151,0 | 146,3 |
| Импорт товаров и услуг | -122,0 | -116,9 |
| Чистый ввоз (+)/вывоз(-) частного капитала | -10,9 | -13,0 |
| Банки | 3,3 | 20,8 |
| Прочие сектора | -14,2 | -32,3 |
| Прямые инвестиции | 0,8 | -10,8 |
| Портфельные | -2,1 | -5,6 |
| Ссуды и займы и прочие | -12,9 | -15,9 |
| Наличная валюта | -0,5 | -1,5 |
| Изменение ЗВР | -9,0 | -5,7 |

Источник: Министерство Финансов РФ

При сравнении показателей был сделан вывод о небольшом изменении чистого ввоза частного капитала. Хотя изменения не такие и большие (на 2,9), но за ними скрывается резкое отклонение потоков капитала по отдельным статьям, а также увеличение чистого оттока в нефинансовом секторе. Однако данный эффект компенсируется за счет увеличения притоков капитала в банковский сектор. Такой результат выглядит парадоксально, поскольку экономические санкции ограничивают возможность занимать на внешних рынках. Оправдывают это тем, что банки, которые попали под санкции, избавляются от внешних активов.

Экономика России от введенных санкций сильно пострадала. По оценке экс-министра финансов Алексея Кудрина введенные санкции обошлись России в 2014 году в 1–1,5 % недополученного экономического роста, что составляет примерно 350 миллиардов рублей. Максим Орешкин, директор департамента долгосрочного стратегического планирования Министерства Финансов, заявил, что экономика страны от «усилившегося влияния геополитической напряженности» потеряла 2 % ВВП [3].

Проведенный анализ показывает, что основное направление антироссийских экономических санкций – ограничение присутствия российских компаний в различных секторах мирового, прежде всего, европейского рынка, на долю которого приходится половина внешнеторгового оборота РФ. Следует отметить, о весьма сомнительных перспективах экономической изоляции России, т.к. этому помешает глубокая интеграция мировых капиталов. Страдают в большей степени те компании, в которых преувеличивает доля российского капитала над долей иностранного.

Введение санкций дало мощный сигнал для развития отечественного производства. Введение продовольственного эмбарго послужило толчком для развития отечественной продукции, для развития малого и среднего бизнеса. Что непосредственно сказывается на развитии экономики, экономический рост и на экономическую безопасность РФ. Так, Коновалова И.А. – автор статьи «Обеспеченность продовольствием – экономическая основа продовольственной безопасности» определяет в качестве основы экономической безопасности страны – обеспеченность продовольствием [1].

Таким образом, введение Западом антироссийских экономических санкций замедлило развитие отдельных отраслей экономики, в частности: нефтяной и газовой отраслей и банковского сектора, но послужило толчком для развития отечественного производства.

Список литературы

1. Коновалова И.А. Обеспеченность продовольствием – экономическая основа продовольственной безопасности // Краснодар: Изд-во Кубанского госуд. аграрного ун-та, 2009. – С. 80-86
2. Крупнейшие экспортеры и импортеры нефти – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.uptrading.ru/main/>
3. Сценарии развития российской экономики в условиях санкций и падения цен на нефть [Электронный ресурс] – Режим доступа – http://polit.ru/article/2014/12/25/russian_economy/

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ЦЕНЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Докумова Д.А.

студентка 3 курса ИЭиУ

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Россия, г. Ставрополь

В статье «К вопросу о сущности цены как экономической категории» рассматривается понятие цены как главный ориентир рыночного поведения. Также приводятся трактовки данного термина ведущих экономистов, что позволяет сделать вывод о том, что в рыночных условиях цена представляет собой денежное выражение ценности продукта, ценообразующих факторов для покупателя и стоимость производства и реализации для продавца.

Ключевые слова: цена, ценообразование, рынок.

Цена является важным элементом рыночной экономики, основным инструментом управления, ведущим ориентиром рыночного поведения. Теоретическое и практическое значение проблемы эффективного ценообразования, сложность и многообразие подходов к определению цены и ее сущности предопределяет актуальность исследований в данном направлении.

Центр любого хозяйственного механизма и любого экономического учения – это теория цен и практическое их формирование. С точки зрения экономики, цена – самая первая стоимостная категория, потому что экономика, как система специфических социальных связей, возникает в виде актов непосредственного обмена товарам и, в виде товарного и денежного выражения стоимости товара.

Ценообразование и ценовая политика выступают одним из ключевых элементов рыночной экономики. Цена – главный ориентир рыночного поведения, одна из наиболее сложных экономических категорий. Для того, чтобы ее правильно понимать, нужно иметь ясное представление о том, что составляет основу цены, какие объективные законы влияют на процессы ценообразования и движения цен. Адам Смит: «основанием для цены является количество затраченного труда»; Карл Маркс: «в основе цены лежат общественно необходимые затраты на производство продукции», А. Маршалл: «цена (меновая стоимость) определяется как определенное количество денежных единиц, получаемое за товар»

Каждый из этих подходов определяет понятие цены, подразумевающее субъективную оценку, выраженную в денежной единице и допускающую возможность экономического действия субъекта рынка.

Целью ценообразования выступает обеспечение мотивированной, своевременной и достаточной ценовой реакции, таким образом, что получают

максимальный объем продаж с минимальной потерей маржинальности [1].

На сегодняшний день как правило выделяют две противоположные модели ценообразования: 1) рыночное ценообразование на основе взаимодействия спроса и предложения; 2) централизованное государственное ценообразование на основе назначения цен государственными органами.

В условиях централизованной экономики ценообразование является прерогативой сферы производства. На установление цены влияет такой фактор, как затраты на производство товаров и услуг. Часто такое происходит перед началом процесса производства на плановой основе, непосредственно с участием государственных органов. В конечном итоге рынок не играет существенную роль в процессе ценообразования. За счет этого фиксируется спрос на уровне заранее заданных цен, не влияя на их изменение [1].

В рамках сферы реализации продукции в рыночных условиях осуществляется формирование цен. По той причине, что именно на рынке происходит пересечение спроса и предложения, производят оценку полезности товара, а также анализ целесообразности его приобретения, качества и конкурентоспособности. Товар или его цена, которые были созданы в сфере производства подвержены непосредственной проверке рынком, где и устанавливается окончательный уровень цены товара или услуг [3].

Таким образом, рынок представляют собой экономический процесс, приводящий к образованию цены путем столкновения интересов продавцов и покупателей. Рынок можно выразить следующей элементарной схемой (рисунок 1).



Рис. 1. Схематическое представление рынка

Из представленной схемы можно сделать следующий не маловажный вывод: цена занимает одно из важных мест в рыночных отношениях, при этом сглаживается противоречие между экономическими интересами продавца и покупателя, и приводит в соответствующее положение спрос и предложение. Ценообразование, являясь основным отделом рыночной экономики, выступает важнейшим рычагом управления [2].

В широком смысле термин «цена» подразумевает комплекс экономических понятий, которые входят в единую синтетическую систему. В узком же смысле «цена» определяется с разных позиций, которые различны между собой в назначении, области применения, способе формирования.

Представим теоретические подходы и трактовка цены и ценообразования: Азрилиян А.Н.: «Цена – денежное выражение стоимости товара, экономическая категория, служащая для косвенного измерения величины затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени», Багудина Е.Г.: «Цена – представляет собой сумму денег, которую потребитель уплачивает при покупке товаров или услуг», Котлер Ф.: «Цена – денежная сумма, взимаемая за конкретный товар», Мамедов О. Ю. : «Цена то-

вара – это ценность, выраженная в определенном количестве денежных знаков»; Райзберг Б.А: «Цена – это стоимость единицы товара, выраженная количеством денег, которое приходится платить при покупке товара»

Цена в условиях рынка – экономическая категория, которая означает сумму денег, за которую продавец хочет продать, а потребитель купить единицу продукции. В цене находят отражение все основные экономические отношения в обществе. Ценой определяется объем производства и реализации продукции, формирующей их стоимость, а также участвующей в создании, распределении и использовании денежных накоплений [1].

Глубже понять понятие цены позволяет рассмотреть различные подходы к определению цены ряда отечественных и зарубежных авторов.

Наряду с этим, раскрыть цену как экономическую категорию – это сложная задача современной экономики, которую необходимо правильно понять ее природу, экономическую сущность и содержание.

В экономической науке существует три главных подхода к определению цены (рисунок 2).

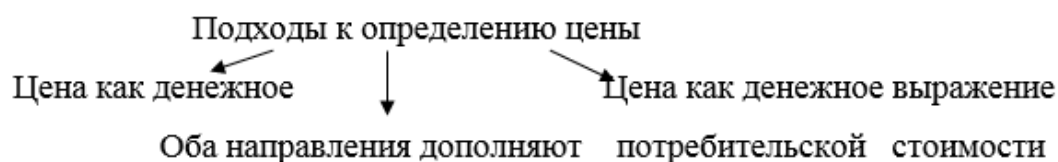


Рис. 2. Подходы в экономической науке по определению цены

Классиками экономической мысли (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) определено понятие цены как денежное выражение стоимости товара. Единственный и главный ценообразующий фактор – стоимость, измеряющаяся количеством труда и издержками производства. Такая однофакторная модель цены используется как правило при плановом ценообразовании, что имеет много отрицательных результатов. Самым негативным признается игнорирование полезности товара, его способности удовлетворять определенные потребности потребителя. Однако эта модель цены имеет и существенное достоинство – учет в ней затрат на производство каждого продукта [2].

Мнение о том, что оба направления в экономической науке (стоимости и потребительной стоимости) не исключают, а скорее дополняют друг друга, выдвинул английский экономист А. Маршалл (следует отметить, что ранее подобное суждение было высказано Ф. Энгельсом) [3].

Итак, рассмотренные взгляды экономистов-теоретиков, позволили сделать вывод, что в рыночных условиях цена представляет собой денежное выражение ценности продукта, ценообразующих факторов для покупателя и стоимость производства и реализации для продавца.

Список литературы

1. Чемоданова Е.В. Механизм реализации региональной аграрной политики в современных условиях // Университетская наука – региону: Сб. научн. трудов по материалам II-й ежегодной научно-практической конференции Северо-кавказского федерального университета / Под редакцией Ушвицкого Л.И., Яковенко Н.Н. – Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2014. С. 224-228.

2. Рамазанова З.В., Чемоданова Е.В., Семенова М.Р. Повышение уровня жизни населения в России: реальность и перспективы // Наука и образование в XXI веке: Сб. научн. трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. Часть 12. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. С. 119-120.

3. Лайпанова Р.Р., Филкова С.Н., Чемоданова Е.В. Особенности механизма управления предприятием в условиях инновационной экономики // Современная наука: тенденции и перспективы развития: Сб. научн. трудов по материалам Всероссийской научной конференции / Составители: Чибисова И. В., Поротова Е. Ю., Карасева А. А. – Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2014. С. 258-261.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВ

Дудин Е.В.

старший преподаватель кафедры «Финансы и Кредит»
ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический
университет имени М.Т. Калашникова»,
Россия, г. Ижевск

Рост финансовой нестабильности и банковских рисков вызывают необходимость комплекса мер по поддержке банковской системы РФ. Предметом исследования статьи является представление и анализ современного состояния банковской системы и мер по поддержке банков. Оценка деятельности ЦБ как регулятора банковской системы.

Ключевые слова: банковский сектор, банковские риски, банковское регулирование, капитализация банковской системы.

Как известно, после событий начала 2014 года, банковская система России стала испытывать достаточно серьезные трудности с нарастанием нестабильности на финансовых рынках. Банки в определенной степени стали заложниками сложной ситуации, а не инициаторами.

Уже в 2014 году банки стали испытывать серьезные проблемы с ликвидностью, которые усугубились попаданием крупнейших российских банков ЦБ под санкционные списки. Закрытие внешних рынков капитала снизило ресурсную базу банков.

Центральный банк, в соответствии с законом «О банке России», должен обеспечивать стабильность банковской системы, и поэтому уже в 2014 году со стороны ЦБ пошла поддержка банковской ликвидности. В основном, за счет наращивания объемов кредитования со стороны ЦБ. Кредитование ЦБ банков достигло 9 трлн. рублей на конец 2014 года, увеличившись в два раза по сравнению с началом года.

Наибольшего уровня финансовые проблемы для банков достигли в декабре 2014 года, когда валютный курс рубля значительно снизился. Надо заметить, что непосредственно от падения курса рубля, банки убытков не получили, так как находились, как правило, в открытой валютной позиции, то есть валютных активов у них было больше, чем валютных обязательств. Но подобная финансовая нестабильность негативно сказалась на финансовых показателях банковских заемщиков и на банковской ликвидности.

Можно перечислить негативные явления в российском банковском секторе, которые в полном объеме проявились в конце 2014 и начале 2015 года:

- закрытие финансовых рынков Запада и снижение кредитных рейтингов, и при этом необходимость обслуживать внешние кредиты
- ухудшение ликвидности банков
- проблемы с капитализацией
- убытки банков в 1 полугодии 2015 года, в основном из-за досоздания РВПС.

Можно заметить, что пик проблем с ликвидностью банков был, в основном, преодолен декабрь-январь 2015 года. Поэтому на первый план выходит комплексная проблема капитализации банков, решение которой определяет финансовую устойчивость банковского сектора.

Рассматривая динамику достаточности капитала российских банков за ближайшие годы по данным ЦБ можно отметить ухудшение, отношение капитал/активы, которое определяет расчетные коэффициенты достаточности капитала: с почти 16% на 01.01.10 до 10% 01.01.15 [4, с. 50]. Происходило плавное снижение показателя достаточности капитала. То есть проблемы с достаточностью капитала уже нарастали еще до 2014 года.

Начиная с 2014 года в регулятивных целях при расчете достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций Центральный банк по Положению Банка России от 28.12.2012 №395-П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»))» изменил расчетные показатели достаточности капитала (. В связи с этим используемый ранее норматив достаточности собственных средств Н1 с отчетности на 01.02.2014 был заменен на нормативы достаточности собственных средств Н1.0 (минимально допустимое значение устанавливается в размере 10%), достаточности базового капитала Н1.1 (5%) и достаточности основного капитала Н1.2 (5,5%, с 1 января 2015 года – 6,0%). Изменения в расчетах по новым методическим указаниям позволило банкам несколько нарастить капитал и облегчило выполнение нормативов достаточности капитала.

На наш взгляд, основную проблему для российских банков создает ухудшающее финансовое положение заемщиков, что требует резкого увеличения затрат на создание необходимого уровня резервов на возможные потери по ссудам. Это приводит к убыткам, а поскольку многие банки и так испытывают проблемы с капитализацией, данные убытки еще больше усугубляют эту проблему. Также определенные проблемы для банков создает падение цен на ценные бумаги, что вынуждает банки досоздавать резервы под снижение стоимости ценных бумаг.

Банковский сектор России за 1 квартал заработал всего 6 млрд. рублей прибыли, при этом четверть банков оказались убыточными, среди сотни крупнейших банков убыточны сорок два банка. Убытки ухудшают размер капитала, ухудшают нормативы достаточности капитала. Показатель Н1.0 по 50 крупнейшим банкам РФ на 1.01.2015 уже близок к нормативному, что уже

достаточно критично по ситуации с финансовой устойчивостью крупнейших российских банков.

Проблемы с капитализацией банков решаются, во многом, через пакет антикризисных мер по поддержке банков, в части капитализации можно отметить следующее:

Возможно три источника капитализации для банков эмиссия ОФЗ, ФНБ, прибыль ЦБ.

Эмиссия ОФЗ

Правительство получило полномочия передать 1 трлн. руб. в АСВ для поддержания капитализации банков в виде облигаций федерального займа. Количество банков ограничивается разработанными критериями. Под эти критерии подпадают до 30 самых крупнейших банков. Обратившиеся банки за поддержкой должны последовательно наращивать кредитный портфель в течение трех лет и не увеличивать определенные управленческие расходы. АСВ уже подготовило список банков, которые могут получить данные средства. Каждый из этих банков получит облигации федерального займа (ОФЗ) номинальной стоимостью, равной 25% его капитала на 1 января 2015 года. Больше всего денег получают банки группы ВТБ – около 310 млрд. рублей, группы «Открытие» – 65,1 млрд. и Внешэкономбанка – 20,4 млрд., а также Россельхозбанк (68,8 млрд. рублей).

ФНБ

Средства ФНБ достанутся двум банкам: ВТБ и Газпромбанку (250 млрд и 100 млрд. руб. соответственно). Также банкам обещана конвертация субординированных кредитов, выданных ВЭБом в кризис 2009 г., в привилегированные акции. Кредиты были выданы 17 банкам (404 млрд руб. без учета кредита Сбербанку от ЦБ), пока конвертацию провели Газпромбанк, ВТБ, Россельхозбанк.

Прибыль ЦБ

Внесен законопроект о перечислении Внешэкономбанку «в качестве имущественного вноса для использования в целях укрепления финансовой стабильности банковской системы» 15 % прибыли ЦБ.

Также укажем меры в части пруденциального надзора ЦБ.

В текущий момент в сфере банковского надзора можно наблюдать, что с одной стороны ЦБ последовательно внедряет рекомендации и стандарты Базельского комитета по банковскому надзору, с другой существует определенная цикличность в применении надзорных правил. ЦБ явно хочет ослабить влияние негативных явлений на оценку финансового состояния банков.

Какие основные моменты можно выделить [3, с.5]:

- ослабление требований к формированию резервов на возможные потери;
- разрешение использовать в расчетах обязательных резервов официальный курс рубля, установленный Банком России на 1 октября 2014 года;
- введен временный мораторий на срок до 1 июля 2015 г. на признание отрицательной переоценки по портфелям ценных бумаг финансовых организаций;

- пересмотрены коэффициента взвешивания уровня риска при расчете достаточности капитала;

- в 2015 г. вступает в силу регулирование систем вознаграждения в кредитных организациях, применяемое в отношении работников, принимающих риски;

- принято решение о временном неприменении ограничения значений полной стоимости потребительских кредитов на период с 1 января по 30 июня 2015 года;

- перенос внедрения в качестве норматива показателя краткосрочной ликвидности по стандартам «Базеля-III», а также нормативных показателей уровня концентрации риска.

В итоге можно сделать следующие выводы

Общий пакет антикризисных мер в сфере банковской деятельности во многом повторяет пакет мер образца 2008-2009 года. Предпринимаются серьезные усилия по стабилизации работы банков. К возможным уязвимым моментам, на наш взгляд, можно отнести

- недостаточный объем денежных средств на поддержку банковской системы, который примерно соответствует уровню кризиса 2008-2009 и может быть понадобится увеличение вливаний в банковский сектор. Данный кризис может оказаться масштабнее для банков. Особое внимание следует уделить крупнейшим системообразующим банкам с государственным участием с недостаточной капитализацией. Необходим мониторинг состояния кредитных портфелей этих банков. Ситуация достаточно серьезная.

- недостаточное внимание к региональным банкам, которые не входят в число крупнейших. Но нужно отметить, что в основном жизнеспособные региональные банки требуют поддержки ликвидности, а не увеличения капитала.

- завышенный уровень ключевой ставки ЦБ, который входит в противоречие с поддержкой банковского сектора.

В целом можно констатировать, что Центральным банком далеко не все делается в вопросах снижения уровня банковских рисков в периоды относительно стабильной работы банков: кредитного, валютного, концентрации, достаточности капитала и др. Что значительно осложняет восстановление стабильной работы банков.

Список литературы

1. Дубинин С. К. Российская банковская система – испытание финансовым кризисом // Деньги и кредит. – 2015. – № 1. – С.9-12.

2. Куликов М. В. Основные тенденции социально- экономического развития Российской Федерации на современном этапе// Деньги и кредит. – 2015. – № 3. – С.3-7.

3. Поздышев В. А. Развитие банковского регулирования в России в 2015 году// Деньги и кредит. 2015. – № 1. – С.5-8.

4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году. Издание Банка России- Режим доступа http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Жоланова Г.Е.

ст. преподаватель кафедры «Финансы-аудит» Таразского
инновационно-гуманитарного университета, магистр экономических наук
Казахстан, г. Тараз

Кумекбаева Д.

магистрант специальности «Финансы»
Таразского инновационно-гуманитарного университета,
Казахстан, г. Тараз

В статье рассматриваются проблемы банковского кредитования физических лиц в РК, в том числе основные причины напряженной ситуации в сфере потребительского кредитования, основные способы мошенничества при беззалоговом потребительском кредитовании, сформулированы рекомендации по избежанию мошенничества в сфере потребительского кредитования.

Ключевые слова: потребительское кредитование, прибыль, процент, кредит, залог.

Банковское кредитование физических лиц, несмотря на достаточно хорошее развитие данного направления деятельности банков второго уровня, все еще сопровождается рядом проблем.

Прежде всего, выделим хорошо известную и, к сожалению, долго существующую проблему, связанную с низким уровнем финансовой культуры основной массы населения.

С начала собственно рыночных реформ прошло свыше 20 лет. Это немалый срок в жизни отдельного человека, но незначительный – в истории страны, в которой в течение 90 лет понятия «прибыль», «процент», «свободное предпринимательство» использовались исключительно в абстрактном или негативном контексте. Неудивительно, что значительная часть населения все еще не обладает достаточными знаниями в области финансов и сущности банковских услуг. Было бы неправильным считать, что в Советском Союзе отсутствовало банковское обслуживание населения, – существовала система сберегательных касс, где можно было оформить срочный вклад, купить государственную облигацию и т.д. Однако в силу низких процентных ставок депозиты рассматривались скорее как способ хранения денег, а не инвестирования. Причем вполне успешный опыт середины 70-х – начала 80-х годов по организации кредитования граждан для приобретения товаров длительного пользования в системе советской торговли впоследствии был «утерян» по мере обострения проблемы дефицита доброкачественных товаров [1, с.58].

Следует отметить, что в 90-х по объективным причинам в стране слабо развивалось комплексное банковское обслуживание населения – потребительские кредиты практически не предоставлялись. И только с начала 2000-х годов произошел резкий рост кредитования физических лиц.

Ситуация в сфере потребительского кредитования характеризуется как значительно более напряженная. Это объясняется двумя основными причинами:

- низкой финансовой культурой заемщиков, которая выражается в непонимании природы и техники начисления процентов по ссуде, отсутствии навыков планирования личных доходов и расходов, наконец, в нежелании подробно изучить заключаемую сделку, когда договор подписывается без его чтения, в намерении срочно реализовать свое желание купить понравившуюся вещь;

- стремление банков максимизировать свою прибыль от потребительского кредитования за счет использования юридических ухищрений, граничащих в некоторых случаях с прямым обманом, эксплуатации финансовой неграмотности населения, его слабой юридической защиты в силу «особенностей» судебной системы.

Еще одной проблемой считаем факт, что в процессе кредитования физических лиц банки во все времена и во всех странах сталкиваются с риском мошенничества со стороны заемщиков.

При беззалоговом потребительском кредитовании основными способами мошенничества являются:

- получение кредита по поддельным, утерянным или недействительным паспортам;

- получение кредита на людей без определенного места жительства либо на людей, находящихся под давлением криминальных кругов;

- оспаривание факта выдачи кредита со стороны заемщика.

Первый способ обычно предполагает сговор мошенников с сотрудниками банка, так как лицо, реально получающее кредит, не совпадает с личностью по документу. В настоящее время банки получили доступ к централизованной базе данных по потерянным и недействительным паспортам, однако всегда существует риск неактуальности соответствующей базы.

Второй способ был особенно популярен на пике распространения кредитования в торговых сетях. Так как в этом случае кредит имеет строго целевой характер – оплата товаров длительного пользования, то многие банки действительно предоставляли кредиты только на основании паспорта.

Соответственно, мошенники находили социально неблагополучных людей и оформляли на них потребительские кредиты, получали товары и продавали [2, с.89].

Кредиты же оказывались безнадежными, так как заемщики не имели даже места жительства, не говоря уже о постоянном легальном доходе. Наконец, третий способ предполагает наличие у мошенника «крепких нервов», когда он отрицает тот факт, что именно он получал кредит, а его персональные данные были похищены. К сожалению, зафиксированы потребительские кредиты на людей, к чьим персональным данным они имели доступ (бывшие заемщики, вкладчики, клиенты), а денежные средства присваивали. Так как почерковедческая экспертиза является достаточно дорогостоящей многие банки, специализирующиеся на потребительском кредитовании,

представляют кредиты под видеозапись с обязательным предупреждением об этом заемщика.

Следует отметить, что после кризиса банки начали осторожнее предоставлять потребительские кредиты, требуя больше документов от потенциальных заемщиков. Определенное насыщение домохозяйств бытовой техникой привело к сокращению популярности кредитов в торговых сетях, затрудняет вторичный оборот приобретенной техники, а, следовательно, снижает интерес мошенников. Положительную роль играет и расширенный доступ банков к базам данных по утерянным и не действительным паспортам, кредитным историям. Если в период кредитного бума доля дефолтов по необеспеченным кредитам достигла 10% и около 50% из их числа приходилась на мошенничество, то в настоящее время, по оценкам экспертов, только около 30% дефолтов по таким кредитам объясняются мошенническими действиями.

В случае обеспеченных кредитов тактика мошенников иная. Так, при автокредитовании основным видом мошенничества является продажа заложенного автомобиля третьим лицам.

Даже такая достаточно консервативная область банковских услуг, как ипотечное кредитование, не избежала атак мошенников. Основной применяемый ими метод – получение кредита на приобретение жилья «с проблемами», т.е. квартир или жилых домов, на которые нельзя обратить взыскание в силу нарушения прав третьих лиц. Имеется в виду, что заемщик в сговоре с текущим собственником квартиры получает кредит на приобретение жилья, которое было получено сомнительным путем, т.е. по дарственной, по завещанию, могло несколько раз перепродаваться, но с нарушением прав лиц, которые не знали и не могли знать о нарушении их прав (несовершеннолетние, сироты, заключенные, недееспособные и т.д.). при этом информация об имеющихся «изъянах» в официальных документах либо отсутствует, либо подчищается (прежде всего, в домовых книгах) мошенниками с помощью коррумпированных служащих соответствующих организаций. Банк проводит андеррайтинг, документы не вызывают подозрений, кредит предоставляется и делится между сообщниками. Для маскировки кредит некоторое время обслуживается, но затем наступает дефолт, и когда банк обращается в суд с иском об обращении взыскания на предмет ипотеки, мошенники инициируют встречный иск о признании сделки купли – продажи недействительной, а, следовательно, недействительным и залога. В силу неоднозначной судебной практики в области жилой недвижимости существует высокая вероятность того, что банк лишится права на ипотеку. Право требования задолженности с заемщика – физического лица при этом остается, нет только реального источника погашения, так как к этому моменту заемщик лишается и доходов, и имущества.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сформулировать следующие рекомендации.

Население Казахстана является перспективным потребителем банковских услуг как в силу значительного объема рынка, так и недостаточного уровня его развития. Несмотря на усилившуюся конкуренцию, банк, имею-

щий обслуживание высокого качества, все еще имеет высокие шансы успешно побороться за существенную долю рынка.

При организации потребительского кредитования следует учитывать и риск мошеннических действий со стороны заемщиков. Для минимизации этого риска банку следует активно использовать имеющиеся информационные возможности для защиты от такого рода преступлений: кредитные истории, базы данных по утерянным и недействительным паспортам, базы данных по задолженным автомобилям и т.п.

Список литературы

1. Банковская политика кредитования физических лиц в современных экономических условиях [Текст] : интернет-интервью / Г. А. Тосунян // Аудит. – 2009. – N 9. – С. 25-32.
2. Лаврушин О.И. Мировые тенденции развития банковской деятельности и банковских технологий [Текст] / О.И. Лаврушин // М.: Финансы и статистика. – 2005. – С.10-15.

УЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ивановская А.В.

старший преподаватель кафедры финансового учета Института управления,
экономики и финансов Казанского федерального университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Казань

Абдулина Г.Р.

студентка 3 курса группы 14.2-220 Института управления, экономики и финансов Казанского федерального университета,
Россия, г. Казань

В статье проводится сравнительный анализ подходов российских и международных стандартов финансовой отчетности к учету операций по вознаграждениям работникам. Определены принципиальные отличия и направления сближения требований российских стандартов и МСФО.

Ключевые слова: оплата труда, МСФО 19, вознаграждения работникам.

Общемировая тенденция к созданию единого экономического пространства ведет к объективной необходимости применения унифицированных правил финансовой отчетности. После вступления в ВТО Россия, как один из крупнейших участников мировой торговли, вплотную подошла к внедрению Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). В настоящее время требования Положений по бухгалтерскому учету во многих аспектах уже приближены к МСФО. Однако в отношении учета

ряда операций российские стандарты существенно отличаются от международных. К их числу относятся операции по вознаграждениям работникам, которые имеют место в любой компании.

Рассмотрим основные различия учета вознаграждений работникам согласно российским стандартам бухгалтерского учета и МСФО. В России пока отсутствует отдельный нормативный документ, регулирующий учет данных операций. При составлении финансовой отчетности по международным стандартам применяется МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».

Следует отметить, что термин «вознаграждения работникам» более корректно отражает характер взаимоотношений организации и работников, чем используемое в России словосочетание «оплата труда». МСФО (IAS) 19 охватывает все виды выплат, которые предприятие может совершить в отношении своих работников в обмен на оказание ими услуг: заработная плата, оплата государственного социального страхования, добровольное медицинское страхование, долгосрочные отпуска, вознаграждения за выслугу лет, длительное пособие по нетрудоспособности, премии по итогам года, отпускные, компенсации за неиспользуемый отпуск, материальная помощь, оплата медицинских услуг, страхование, перечисления в негосударственные пенсионные фонды, доплата к пенсиям, обучение, питание, компенсация расходов на коммунальные услуги, компенсация расходов на проценты по кредитам, выходные пособия [3].

В отличие от российских стандартов бухгалтерского учета МСФО (IAS) 19 предусматривает деление всех вознаграждений на долгосрочные и краткосрочные, что принципиально влияет на порядок их отражения в учете и финансовой отчетности.

Краткосрочные вознаграждения включают в себя:

- заработную плату и взносы на социальное обеспечение;
- краткосрочные оплачиваемые отпуска (ежегодный отпуск и отпуск по болезни), выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством;
- премии;
- вознаграждения в неденежной форме (обеспечение жильем и автотранспортом, дотируемые товары и т.п.).

Несмотря на то, что в части краткосрочных вознаграждений учет по российским стандартам бухгалтерского учета похож на учет по МСФО, есть и существенные различия, заключающиеся в том, что требования МСФО (IAS) 19 более детализированы и охватывают ряд специфических видов краткосрочных вознаграждений, практически не применяемых российскими компаниями.

В соответствии с МСФО (IAS) 19 компания должна начислять вознаграждения работникам по мере оказания ими услуг. При этом краткосрочные вознаграждения не подлежат дисконтированию [3]. Поэтому учет собственной заработной платы в МСФО и российских стандартах бухгалтерского учета практически одинаков.

Однако МСФО (IAS) 19 предусматривает еще вознаграждения в виде оплаты краткосрочного отсутствия работника на работе (периодического

отпуска или отпуска по болезни, отпуска по уходу за ребенком, для работы в качестве присяжного заседателя или на период военной службы), которые в соответствии с требованиями МСФО также должны учитываться равномерно.

Это означает, что при оказании работником услуг происходит постепенное накопление предстоящих выплат по временной нетрудоспособности или в связи с отпуском. В российской практике этому соответствует формирование оценочного обязательства по оплате отпусков в соответствии с требованиями ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Однако ПБУ 8/2010 не содержит конкретных указаний о порядке оценки и особенностях учета данных оценочных обязательств [1].

Согласно МСФО, оплачиваемые отпуска бывают накапливаемыми или неаккупируемыми, что влияет на специфику отражения в учете данных вознаграждений.

Накапливаемые оплачиваемые отпуска могут быть перенесены на будущее и использоваться в последующих периодах, в случае если они не были использованы полностью в текущем периоде. Накапливаемые оплачиваемые отпуска могут быть компенсируемыми либо некомпенсируемыми при увольнении работников из компании [3].

Требования МСФО (IAS) 19 предусматривают, что расходы и обязательства, связанные с будущей оплатой накапливаемых оплачиваемых отпусков, как компенсируемых, так и некомпенсируемых, должны формироваться в учете постепенно по мере оказания работниками услуг компании, дающими право на отпуск. Вознаграждения по неаккупиваемым отпускам подлежат отражению в учете и отчетности в периоде отпуска [3].

К долгосрочным относятся вознаграждения, выплата которых ожидается не ранее, чем через 12 месяцев после отчетной даты. В состав таких выплат включаются пенсионные программы, долгосрочное страхование жизни, медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности, выходные пособия и долгосрочные компенсационные выплаты долевыми инструментами.

При учете долгосрочных вознаграждений в МСФО действует механизм, который значительно отличает МСФО от российских стандартов бухгалтерского учета, – дисконтирование [3].

Однако в рассматриваемой ситуации российские стандарты бухгалтерского учета в общих аспектах приближены к МСФО. В ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» предусмотрено, что оценочные обязательства формируются на основании прошлых событий хозяйственной жизни компании с учетом вероятного оттока экономических выгод и возможности их достоверной оценки [1]. Расходы на будущие долгосрочные вознаграждения работникам подпадают под это определение. Долгосрочные оценочные обязательства, как указано в ПБУ 8/2010, подлежат учету в дисконтированной оценке. Вместе с тем, какие-либо конкретные указания в отношении учета именно долгосрочных вознаграждений работникам в российских стандартах отсутствуют.

На наш взгляд, деление вознаграждений работникам на долгосрочные и краткосрочные, а также своевременное признание расходов на вознаграждения по мере оказания услуг работниками сделает информацию в финансовой отчетности более полезной. Дисконтирование долгосрочных вознаграждений позволит оценить справедливую стоимость вознаграждений, учесть временную стоимость денег, и, следовательно, предоставить максимально точные и сопоставимые данные в отчетности.

На сегодняшний день Министерством финансов России разработан проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам». Можно сказать, что данный проект является российским аналогом МСФО (IAS) 19. Принятие этого проекта позволит устранить различия, которые приведены выше.

Однако, на наш взгляд, в данном проекте допущены некоторые неточности. Так, например, в проекте ПБУ приводятся условия признания вознаграждений работникам в бухгалтерском учете [2]:

а) у организации существует обязанность по вознаграждениям работникам, исполнения которой организация не может избежать. Обязанность возникает в результате выполнения работниками трудовых функций и (или) выполнения других условий, предусмотренных действующим законодательством, соответствующими коллективными договорами, трудовыми соглашениями, локальными нормативными актами организации и (или) сложившейся практикой деятельности;

б) имеется уверенность в том, что в результате выполнения работником (работниками) трудовых функций произойдет уменьшение экономических выгод организации;

в) сумма затрат может быть надежно и обоснованно определена.

По нашему мнению, второе условие признания вознаграждений работникам не вполне корректно сформулировано, так как уменьшение экономических выгод происходит в связи с выплатой работнику вознаграждения, а не в результате выполнения им трудовых функций. Предлагаем данное условие сформулировать иначе: имеется уверенность в том, что выполнение работником (работниками) трудовых функций потребует выбытия ресурсов организации, содержащих экономические выгоды.

Недостатком проекта является и то, что в нем не раскрываются четко правила, в соответствии с которыми при признании обязательства по вознаграждениям работникам должны признаваться либо расходы по обычной деятельности, либо прочие расходы, либо увеличение активов [5].

Положительным моментом в проекте является требование применения дисконтированной стоимости к обязательствам по вознаграждениям работникам, срок исполнения которых превышает 12 месяцев после отчетного периода, в котором такие обязательства признаны в бухгалтерском учете.

Несмотря на некоторые неточности, рассмотренные выше, принятие проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам» существенно приблизит требования российских стандартов бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010): приказ Минфина России от 13.12.2010 №167н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам» (проект) [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/PBU_Voznagrazhdeniya_rabotnikam.pdf.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».
4. Куликова Л.И. Финансовый учет [Текст]: учебное пособие / Л.И. Куликова – Москва: Бухгалтерский учет, 2012. – 800 с.
5. Овчинникова И.В. Сравнительный анализ проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам» и МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [Электронный ресурс]/ И.В.Овчинникова, Е.В. Гатина – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2012/Economics/7_119035.doc.htm/
6. Посылаева Е.В. МСФО 19 «Вознаграждения работникам» и проект Федерального стандарта ПБУ «Учет вознаграждений работникам»: проблемы, перспективы [Текст]/ Е.В. Посылаева, Е.П. Лидинфа// Научный альманах Центрального Черноземья. – 2013. – № 2. – С.39-41.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕРМИНА «ПРОЕКТ»

Киселица Е.П.

профессор Тюменского государственного университета,
доктор экономических наук,
Россия, г. Тюмень

Велижанин В. Л.

аспирант Финансово-экономического института
Тюменского государственного университета,
Россия, г. Тюмень

В данной статье рассматривается понятие "проект". В условиях современной экономики оно все чаще стало применяться в организациях. Компании, стремящиеся к эффективности и достижению поставленных целей активно используют проекты в деятельности своих организаций. Поэтому рассмотрим различные подходы к определению данного термина и сформулируем более четкое его значение.

Ключевые слова: проект, цель, предприятие, эффективность, подходы.

В современной литературе и повседневной жизни все чаще упоминается слово «проект». Актуальность данного термина обусловлена переходным периодом экономики нашей страны и экономическим развитием общества. Современные компании переходят от модели долгосрочного планирования к локальной модели. В ней основное внимание уделяется достижению целей в короткие сроки, минимизации рисков и эффективному использованию име-

ющихся ресурсов. Благодаря этому компании становятся более гибкими и конкурентоспособными по отношению к внешней среде.

Анализ теоретических источников показал большое количество подходов к определению термина «проект». Выделим основные из них:

1) Определение проекта по толковому словарю Вебстера.

Проект (от лат. *projectus* – брошенный вперед, выступающий, выдающийся вперед) – замысел, идея, образ, обоснование, план [1, с. 960].

2) Определение проекта по Своду знаний по управлению проектами РМИ, в США.

Проект – некоторое предприятие с изначально установленными целями, достижение которых определяет завершение проекта [2, с. 610].

3) Определение проекта английской ассоциацией проект-менеджеров.

Проект – это отдельное предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов [3].

4) Определение проекта по PMBOK.

Проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов. Временный характер проекта означает, что у любого проекта есть определенное начало и завершение [4].

5) Определение проекта по стандарту DIN 69901, в Германии.

Проект – это предприятие (намерение), которое в значительной степени характеризуется неповторимостью условий в их совокупности, например: задание цели; временные, финансовые, людские и другие ограничения [3].

6) Определение проекта по ГОСТ Р 54869-2011.

Проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений [4].

7) Определение проекта по PRINCE2.

Проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений [4].

Как мы видим во многом подходы к определению термина “проект” схожи. Выделим их общие черты:

1) Наличие конкретной цели.

У любого проекта должна быть четко сформулирована и поставлена цель, на достижение которой направлена его деятельность.

2) Уникальность.

Один и тот же проект не может повторяться. Это происходит потому, что при общей схожести модели некоторых проектов они будут отличаться, так как меняется его составляющие. Например время, масштаб, технологии и т.д.

3) Ограниченность в ресурсах.

У проекта должно быть определенное количество ресурсов, для достижение поставленной цели. Сюда входят: материальные, технические и человеческие ресурсы.

4) Ограниченность во времени.

Каждый проект имеет четко фиксированные границы начала своей деятельности и окончания. Он может быть краткосрочным или долгосрочным, но тем не менее при достижении поставленной цели его можно считать завершенным.

5) Границы деятельности.

При управлении проектом у него устанавливаются границы, это определяет его направленность в взаимодействии с внешней средой.

6) Любой проект – это система.

В основе проекта лежит система, как четко разработанный механизм, который направлен на достижение конечной цели.

Исходя из всего вышесказанного сформулируем универсальное определение проекта. Проект – это ограниченная во времени и ресурсах система, направленная на достижение конкретной цели, имеющая свои границы и уникальность. При грамотном управлении проектами менеджер сможет повысить эффективность своей организации.

Список литературы

1. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами: Справочное пособие. М.: Высшая школа, 2011. – 960 с.
2. Шапиро В. Д. и др. Управление проектами: Учеб. для вузов. СПб.: ДваТрИ, 2011. – 610 с.
3. Понятие «проект» // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pandia.ru>.
4. Что такое «проект»? // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pm-notes.ru>.

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Киселица Е.П.

профессор Тюменского государственного университета,
доктор экономических наук,
Россия, г. Тюмень

Щепелин Н.В.

аспирант Финансово-экономического института
Тюменского государственного университета,
Россия, г. Тюмень

В статье рассматривается понятие венчурных инвестиций, их предназначение для экономики, объем венчурных инвестиций за 2014 год и уровень инновационной активности в Российской Федерации. Также сравнивается Россия и Западная Европа в отношении инноваций.

Ключевые слова: инновации, венчурное инвестирование, финансирование инноваций.

Механизм финансирования инноваций отражает сложившуюся систему производственных отношений по поводу расширенного воспроизводства на основе инноваций в современной экономике. “Механизм финансирования инноваций” – это абстрактное понятие, которое характеризует реальные экономические отношения по поводу финансирования инноваций и нововведений. В основе отношений по поводу финансирования инноваций лежат противоречия, которые проявляются в том, что, с одной стороны, хозяйствующий субъект может испытывать ограниченность (либо полное отсутствие) финансовых ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства на основе инноваций и достижения целей. С другой стороны, имеет место изобилие ресурсов у других субъектов финансового рынка. В условиях рынка конкуренция, боязнь банкротства заставляет предприятия (фирмы) постоянно повышать эффективность использования своих ресурсов, искать и внедрять инновации. Поэтому вопрос о финансировании инноваций является актуальным и имеет важнейшее значение как для отдельных хозяйствующих субъектов, так и для целых стран, также участвующих в конкуренции на основе международного разделения труда.

Сегодня важнейшим инструментом финансирования инноваций выступают венчурные или рискованные инвестиции. Традиционно венчурные инвестиции используются для финансирования инновационных компаний, то есть компаний, воплощающих результаты научных и инженерных разработок, изобретений в конечные продукты, технологии и услуги, востребованные рынком. Для обычных банковских инструментов (например, кредитов) такие предприятия представляют слишком большой риск.

Венчурные инвестиции для российской экономики – это относительно новое явление, появившееся в ней вместе с развитием в нашей стране рыночной экономики. Это – инвестиции, предназначенные для финансирования новых инвестиционных проектов (так называемых стартапов) или растущих компаний, деятельность которых сопряжена с высокой или относительно высокой степенью риска. Эти средства инвестируются, как правило, в расчете на рост курсовой стоимости в течение длительного периода. Они не будут лежать в “чулке” или давить на бюджет через рынок государственных облигаций, а станут работать на развитие производства.

Спрос на венчурные инвестиции в России имеется. Он довольно велик, однако отобрать из этого спроса на инвестиции проекты, которые в будущем будут успешны, удастся не так часто. Поэтому на сегодняшний день предложение «умных денег» несколько превышает реальный спрос на них. Однако очевидно, что это временная ситуация.

По итогам 2014 года объем венчурных инвестиций в России сократился до 480,9 млн. долл. (на 26% по отношению к предыдущему 2013 году). Для

сравнения в 2012 году венчурные инвестиции в высокотехнологичный сектор экономики составляли порядка 355 млн. долл. (236,55 млн. евро). А если вспомнить, с чего всё начиналось, то, по данным исследования VentureSource, в 2006 г. инвестиции в высокотехнологичный сектор России составляли всего 7,5 млн. долл. (5 млн евро) [3].

Таким образом, в 2014 году объем российских венчурных инвестиций составил только 60% от уровня 2013 года, однако число осуществленных инвестиций в венчурном сегменте рынка превысило на 2% итоговые значения 2013 года. В целом, Россия входит в пятерку стран-лидеров по высокотехнологичным инвестициям, куда входят также ведущие страны Западной Европы, а именно: Великобритания с результатом 867,46 млн евро, Франция (508,76 млн евро), Германия (431 млн евро), Россия (236,55 млн евро) и Швеция (88,93 млн евро) [2].

В настоящее время, по оценке экспертов, уровень инновационной активности в Российской Федерации является относительно невысоким. Всего 10-15% от общего ежегодного объема российских стартапов специалисты могут сегодня признать удачными [4]. Поэтому в современных условиях, когда всё более обостряется международная конкуренция за рынки сбыта и различные виды ресурсов, исключительно важным становится процесс перехода российской экономики на инновационный путь развития. А это, в свою очередь, требует решения важнейшей проблемы финансирования инновационной деятельности и поиска источников финансирования.

Первый сравнительный взгляд на Россию и Западную Европу в отношении инноваций уже показывает первые отличительные свойства в их экономическом развитии и финансировании инноваций. Одним из важнейших и традиционных источников финансирования инноваций является государство, а именно государственное финансирование из средств госбюджета. В этом Россия и Евросоюз (ЕС) принципиально схожи друг с другом. Как отмечают специалисты, в последние десятилетия доля бюджетных средств в затратах на инновационные исследования и разработки стабильно высокая и составляет сумму порядка 60%, то есть более половины всех выделяемых и используемых денежных средств. С другой стороны, доля частного сектора в поддержке инновационных исследований и разработок является не высокой и продолжает сокращаться, так как бюджетное финансирование постоянно растет, причем опережающими темпами [1]. Очевидно, что такое распределение и “перевес” источников финансирования в сторону государственно-бюджетных инвестиций объясняется высокими рисками вложений денежных средств в инновационные исследования и разработки в сфере НИОКР, их низкой отдачей и рентабельностью в первые годы запуска инновационных проектов и многими другими причинами, в связи с которыми частная инициатива уступает первенство государственной инициативе. И такая ситуация складывается повсеместно во всём мире, а не только в России.

Таблица

Виды финансирования и доля затрат на финансирование инноваций [1]

| № пп | Виды финансирования инноваций | Доля в общих затратах на инновации (общероссийские показатели) |
|---------|--|--|
| 1. | Государственное финансирование либо напрямую из средств государственного бюджета, либо из средств (бюджетов) организаций государственной формы собственности | 60% |
| 2. | Внебюджетное финансирование из средств частного предпринимательского сектора и иностранных коммерческих организаций (за- граница) | 40% |
| 2.1. | Финансирование исследований и разработок из средств отечественных промышленных предприятий (данные Росстата) | 30–35% |
| 2.2. | Зарубежное финансирование исследований и разработок (данные Росстата) | 5-10% |

Тем не менее, если проводить параллели по критерию источников финансирования инновационных исследований и разработок, в особенности того, что касается фундаментальной науки, то выявится значительное преобладание активности частного сектора за рубежом и в частности в европейских странах в сравнении в Россией. Данный вывод можно сделать только из следующего факта, а именно: все российские компании, вместе взятые, затрачивают на исследования и разработки в инновационной сфере примерно в три раза меньше средств, чем одна только компания сотовой связи «Nokia» с годовым бюджетом на инновационные исследования около пяти млрд. долл. (10% от валовой выручки фирмы).

Таким образом, абсолютный размер европейских инвестиционных средств на инноватику гораздо выше, чем в России, несмотря на то, что общедолевое относительное распределение средств – примерно одинаковое и в России, и в мире (см. таблицу) с той только оговоркой, что в Европе крупные частные инвестиционные фонды могут с лёгкостью заменить государственное финансирование инноваций за счёт средств бизнес-ангелов или венчурных фондов. Кроме того, несмотря на то, что по количеству инноваций Россия находится среди двадцати лидирующих стран мира, в нашей стране имеется острая нехватка (дефицит) кадров именно для инновационных проектов в сравнении, скажем, с той же Западной Европой, где такой проблемы не существует.

Инвесторы ожидают, что в 2015 году произойдет некоторый спад рынка, правда, причины этого называются разные. Часть экспертов считает, что дело в эффекте перегретого рынка, в связи с большим количеством проектов в предыдущие годы, другие уверены: проблема в экономическом спаде, во внешней политике нашей страны, а также в том, что государство "закручивает гайки" в интернете [5].

Таким образом, подводя некоторые итоги того, как происходит финансирование инноваций в России и Европе, то, конечно, сравнение пока – не в пользу России. Несмотря на то, что в нашей стране используются в принципе все те же инструменты, что и за рубежом: вводятся налоговые льготы для инновационных инвесторов, создаются особые экономические зоны и технопарки, где эти льготы применяются, при университетах создаются бизнес-инкубаторы, используется государственное фондирование – создана целая госкорпорация «Роснано» с огромным венчурным капиталом в 130 млрд. руб. и т.д. – отдача от инноваций в нашей стране все ещё очень незначительная, о чём свидетельствует доля производимой инновационной продукции в структуре российского валового внутреннего продукта (ВВП).

Список литературы

1. Непесов Д.А. Финансирование инноваций. Ключевые проблемы и пути их устранения // Креативная экономика. 2013. № 4 (76). С. 74-83. // URL: <http://old.creativeconomy.ru/articles/28678/> (дата обращения 29.05.2015)
2. Аналитические сборники РАВИ 2004 – 2014 // URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/> (дата обращения 29.05.2015)
3. Объем венчурных инвестиций в России за год упал на 26% // URL: <http://siliconrus.com/2015/03/russian-venture-market/> (дата обращения 29.05.2015)
4. Начать с нуля // URL: <http://gs-group.com/press-centre/publications/nachat-s-nulya-startup-v-rossii.html> (дата обращения 29.05.2015)
5. Financing Innovation. December 20, 2013. // URL: <http://www.euro-case.org/index.php/financing-innovation.html> (дата обращения 29.05.2015)

НЕФТЯНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Киселица Е.П.

профессор Тюменского государственного университета,
доктор экономических наук,
Россия, г. Тюмень

Бескаравайных М.В.

аспирант кафедры экономической теории и прикладной экономики ТюмГУ,
магистр по направлению «Финансовый менеджмент»,
Россия, г. Тюмень

В статье рассматривается один из ключевых регионов России, вклад которого в ВВП страны сложно переоценить. Дальнейшее развитие нефтедобычи и переработки нефти останется приоритетом национальной экономики на десятилетия вперед.

Ключевые слова: нефть, нефтяная промышленность, Тюменская область, нефтяной регион.

История открытия и освоения Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции – одна из интереснейших страниц в истории Российского госу-

дарства и народа. Она достойна крупных исторических научных исследований, романов и художественных фильмов.

Ханты-Мансийск – богатейший нефтяной регион Западной Сибири и России в целом. Производит две трети добываемой в стране нефти, имеет развитую инфраструктуру. В его пределах открыто 273 месторождения нефти, из которых 120 введено в разработку. Важнейшую роль в сырьевой базе играют крупнейшие (9) и крупные (77) месторождения, в которых заключено 90% разведанных запасов нефти [3].

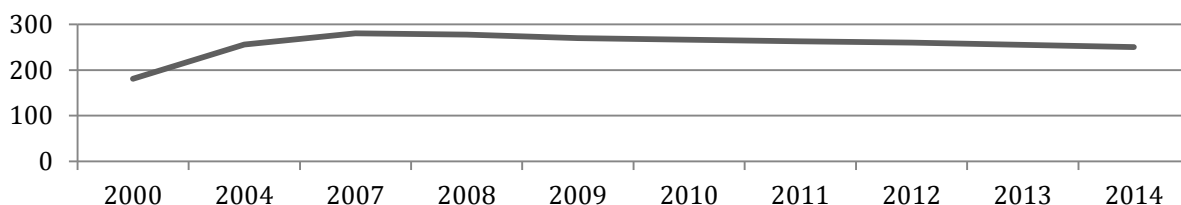


Рис. 1. Объем добычи нефти в Ханты-Мансийском АО, млн. т.

Среднесуточная добыча нефти за январь-сентябрь 2013 года по округу – 699,3 тыс. тонн, что на 12,3 тыс. тонн меньше среднесуточной добычи за соответствующий период 2012 года[2].

Начиная с 2003 года темпы добычи нефти на территории автономного округа снижаются. Основными причинами снижения добычи нефти являются:

- часть месторождений находится на поздних стадиях разработки;
- вовлекаются в разработку трудно извлекаемые запасы;
- невыполнение проектных решений по объемам бурения;
- недостаточное проведение геолого-разведочных работ.

Ямало-Ненецкий автономный округ (площадь – 750,3 тыс. кв. км., население – 465 тыс. чел., центр – Салехард) также характеризуется крупнейшими запасами и ресурсами нефти, но по сравнению с ХМАО их структура сложнее, так как преобладающую роль имеют нефти высокой плотности и вязкости (Русское, Северо-Комсомольское, Тазовское, Западно-Мессояхское месторождения). Разрабатываются 26 из 129 нефтяных месторождений. В разрабатываемых месторождениях сосредоточено 42% текущих разведанных запасов нефти.

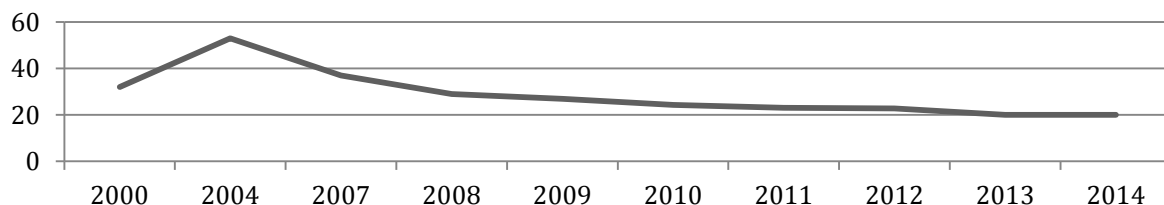


Рис. 2. Объем добычи нефти в Ханты-Мансийском АО, млн. т.

Ямало-Ненецкий автономный округ является вторым по объему добычи нефти в Западной Сибири. В 2011 году можно говорить о стабилизации добычи нефти в регионе [1]. В 2012 году [2] введено в опытно-промышленную разработку Самбургское нефтегазоконденсатное месторождение. В настоящее время автономный округ, в силу действующего законодательства о недропользовании, не обладает действенными полномочиями и

механизмами в области регулирования недропользования по углеводородному сырью. Это полностью отстраняет автономный округ от участия в решении особо актуальных вопросов (проблемных вопросов), таких как:

- полезное использование попутного нефтяного газа;
- повышение уровня геологоразведочных работ;
- вовлечение в разработку трудноизвлекаемых запасов;
- экономическая, экологическая, инфраструктурная и социальная политики региона.

Остальные административно-территориальные субъекты Западной Сибири (юг Тюменской, а также Новосибирская и Омская области) играют незначительную роль в региональном балансе запасов и добычи нефти в Западной Сибири.

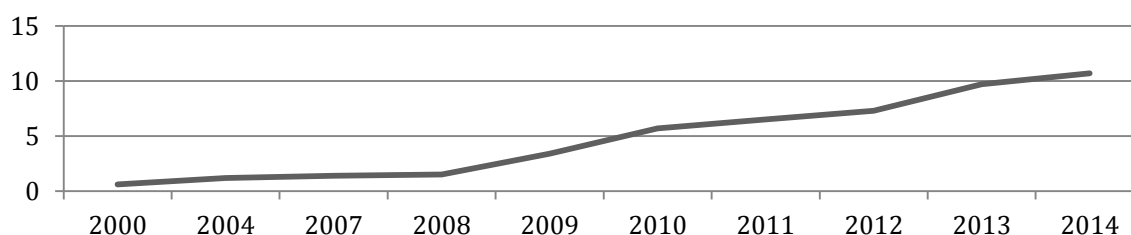


Рис. 3. Объем добычи нефти на юге Тюменской области, млн. т.

Объем производства нефти в Тюменской области в 2014 году уже составил 10,7 млн тонн. В перспективе Тюменская область за счет проектов в Тобольске и Уватском районе по освоению трудноизвлекаемых месторождений может добывать до 20 млн тонн нефти в год. Показатели пока что уступают северным, однако динамика куда более впечатляющая.

Список литературы

1. Ковалев, И.Р. Нефтяная промышленность Тюменского региона [Текст] : Док. экон. наук профессор / А.А. Авсоров. – Нягань, 2014. – 194с.
2. Сологон, Т.В. Нефтяной бизнес Сибири [Текст] . – 2013. – № 4. – С. 54-57
3. Международный форум нефтяных промышленников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/wps>

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

Киселица Е.П.

профессор Тюменского государственного университета,
доктор экономических наук,
Россия, г. Тюмень

Березовский Б.К.

аспирант Тюменского государственного университета,
Россия, г. Тюмень

В статье рассматриваются подходы к управлению персоналом с точки зрения нахождения персонала. То есть как фирма пополняет свои трудовые ресурсы: обучает ли

их сама или выходит на рынок труда. На основании этих подходов построены модели управления персоналом, описывающие внешние и внутренние воздействия на персонал и результирующие социальные последствия этих воздействий.

Ключевые слова: управление персоналом, моделирование, подходы к управлению персоналом, человеческие ресурсы.

В управлении персоналом можно выделить три взаимосвязанных подхода, вытекающих из экономических и организационных теорий.

Первый подход связан с формированием человеческого капитала. Он основан на стремлении организации развивать свой собственный трудовой потенциал, а не набирать людей со стороны. Этот подход является вариацией философии "создать или купить": одни компании считают более экономичным покупать, чем производить комплектующие компоненты для своего изделия, другие компании предпочитают купить готовый талант на стороне, чем вложить деньги в его подготовку и развитие у себя. Но при этом обучение персонала должно обеспечить более высокую производительность труда. Однако необходимо устранить вероятность того, что обученный человек будет искать работу за пределами организации. Стратегия управления в данном вопросе предусматривает, что если человек обучен данной фирмой, то его карьера должна быть связана именно с ней.

Данная стратегия имеет свои положительные и отрицательные моменты. В условиях высококонкурентных внешних рынков труда фирме приходится устанавливать работнику высокую заработную плату за дополнительную квалификацию. В данном случае фирма оплачивает работнику новые навыки, позволяющие приобретать и накапливать опыт. Таким образом, для работника опыт – это подарок от фирмы за снижение текучести кадров, ибо издержки на опыт – это дополнительное обучение.

Второй подход связан с использованием в управлении персоналом факторов, мотивирующих работодателя к поиску на внешнем рынке труда рабочей силы оптимального профессионального профиля.

Нужно при этом учитывать, что привлечение рабочей силы внешнего рынка связано с определенными ограничениями. Так, необходимы определенные затраты на подбор кадров, существуют определенные препятствия в результате деятельности профсоюзных ассоциаций, конъюнктура рынка может снизить предложение квалифицированной рабочей силы, требующейся для данной организации. В этих условиях использование внешнего трудового рынка увеличивает издержки, связанные с наймом работников.

В результате этого организации становится выгоднее развивать рабочую силу на основе создаваемых ею самой правил. Внимание уделяется удержанию квалифицированных и опытных работников при высоких требованиях к каждому рабочему месту. Текучесть кадров и их отсутствие на рабочих местах рассматриваются как дорогостоящие последствия использования внешнего рынка труда.

Третий подход опирается на концепцию преданности организации, что приводит к созданию поведенческой модели организации. В данном случае

степень вовлечения сотрудников в ее деятельность такова, что они идентифицируются с фирмой. Экономические отношения между работником и работодателем подкрепляются контрактами между сотрудниками и организацией, в которых определяется заработная плата, другие экономические параметры, устанавливающие ответственность и ограничивающие злоупотребление властью. Но при этом включаются психологические факторы, например, добросовестность работника, определенность задания и его зависимость от исполнения, личные ценности и ценности фирмы, индивидуальные и групповые отношения и т. д.

Такое сочетание экономических и психологических параметров имеет целью включить в обязанности работника ответственность за результаты исполнения в обстановке высокого к нему доверия. Если управленческая философия компании заключается в "добросовестном ежедневном труде за определенную дневную плату", ее "психологический контракт" с работниками будет характеризоваться наличием большого количества "синих воротничков". Если ее философия заключается в обеспечении значимого и вознаграждаемого труда, она будет больше инвестировать в развитие рабочих. Система управления персоналом "сверху вниз" централизует решения по отбору, оценке, поощрению и развитию; система управления "снизу-вверх" распределяет решения по всем уровням.

При данном подходе важным фактором, оказывающим влияние на организацию управления персоналом, является то, на каком исполнении команд делается акцент: на групповом или на индивидуальном. Система человеческих ресурсов, направленная на групповое исполнение, будет учитывать в процессе отбора социальную совместимость. Она также будет использовать сориентированную на группу систему оценки и предоставлять поощрения, приемлемые для группы как единого целого.

Сочетание трех рассмотренных подходов позволяет сформировать две модели управления персоналом (табл. 1).

Таблица 1

Модели управления персоналом

| Подход к управлению человеческими ресурсами | Модель управления | |
|---|---|---|
| | Тип А | Тип Б |
| Подход «человеческий капитал» | Малые вложения в обучение. Обучение конкретным навыкам, формализованная оценка | Крупные вложения в обучение. Общее обучение. Неформализованная оценка |
| Подход «рынок труда» | На первом месте внешние факторы. Краткосрочный найм. Специализированная лестница продвижения. | На первом месте внутренние факторы. Долгосрочный найм. Неспециализированная лестница продвижения |
| Подход «преданность организации» | Прямые контакты по найму. Внешние стимулы. Индивидуальные рабочие знания | Подразумеваемые контакты. Внутренние стимулы. Групповая ориентация в работе. Неспециализированная лестница продвижения. |

Как видно таблицы 1, в модели управления типа А организация приспособляется к внешним обстоятельствам, изменение которых ведет к изменению деятельности организации в целом. В модели управления типа Б важнейшие механизмы изменений связаны с внутренними механизмами размещения рабочей силы. Эти два типа моделей управления персоналом обуславливают две структуры управления: "рынок труда" и "человеческий капитал" (табл. 2 и табл. 3).

Таблица 2

Модель "Рынок труда"

| Требования среды | | | | Социальные последствия |
|--|---|---|--|--|
| Внешние | Внутренние | | | |
| | Общая характеристика | Средства управления | Восприимчивость к технологии | |
| Рыночные тенденции. Социальные ценности. Деловой цикл. | Свободный вход. Легкость входа и выхода. Гибкость издержек на труд. | Найм. Штрафы работников. Гибкость под влиянием рыночных ставок заработной платы. Низкий уровень обучения. | Упор на управление в приложении знаний. Возможность стратегии замены рабочей силы. Конфликт между рабочими и технологиями. | Высокий оборот рабочей силы. Многочисленные опоздания. Низкая удовлетворенность трудом. Привязанность работников. Низкая склонность к технологическим переменам. Слабое вознаграждение за освоение новых навыков. Высокая стоимость инноваций. |

Таблица 3

Модель "Человеческий капитал"

| Требования среды | | | | Социальные последствия |
|--|--|--|---|--|
| Внешние | Внутренние | | | |
| | Общая характеристика | Средства управления | Восприимчивость к технологиям | |
| Рыночные тенденции. Социальные ценности. | Закрытый вход- выход. Высокие постоянные издержки на труд. | Тщательный отсев. Высокая квалификация рабочих. Ограниченная мобильность труда. Ограниченность конфликтов между руководителями и рабочими. | Упор на обучение новым профессиям. Принятие решений снизу вверх. Премирование за ускорение перемен. | Низкий оборот рабочей силы. Слабая отчужденность от деятельности фирмы в целом. Высокая преданность работников. Низкая стоимость инноваций. Высокая добросовестность в работе. |

Из таблицы 2 видно, что менеджеры располагают двумя главными инструментами приспособления к внешним условиям:

1) политикой управления трудом, которая сводится к уточнению численности рабочей силы и ее состава (включая дополнительный найм, увольнение);

2) приспособлением технологии, что требует изменения знаний, применяемых в трудовом процессе, влекущего за собой замещение людей машинами (автоматизация, роботизация и т.д.).

Преимущественное использование модели "рынок труда" в американской экономике было связано, в частности, с историческими особенностями развития страны. Так, политика неограниченной иммиграции и высокой безработицы приводила к открытой политике фирмы. Процедуры подбора кадров не были сложны, так как рабочий мог быть элементарно уволен или перемещен в зависимости от внешних экономических обстоятельств. Уровень образованности персонала был таким, что его ожидания были экономическими, а не социальными. В этих условиях данная модель позволяла управлять персоналом с помощью таких категорий, как "заработная плата" и "условия труда". Мотивационным и социальным факторам внимания почти не уделялось. Успех организации в конкурентной борьбе зависел от решений руководства и не зависел от качественного подбора персонала.

Использование модели "человеческий капитал" исходит из следующих особенностей:

- работник – самый дорогой ресурс, более ценный, чем дорогостоящее оборудование. Управление этим ресурсом связано с постоянным движением рабочей силы путем непрерывного обучения и должностной ротации;
- заработная плата работника зависит от его производительности, роста объемов производства продукции и прибыльности организации;
- участие работников в управлении организацией.

Список литературы

1. Большаков А. С. Михайлов В. И. Современный менеджмент: теория и практика. СПб.: Питер, 2000.
2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. / Под общ. ред. Л. И. Евенко. М.: Дело ЛТД, 1994.
3. Саликов Ю. А. Анализ научно-методических подходов к изучению и совершенствованию менеджмента // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. 2004. N 2. С. 179 – 184.
4. Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент: Учеб. для вузов / М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Коротина Н.М.

аспирант Поволжского кооперативного института,
Россия, г. Саратов

В статье конкурентоспособность современного предприятия рассматривается в качестве основного критерия эффективности производства. Конкурентоспособность предприятия рассматривается в комплексном взаимодействии и зависимости от факторов, выступающих зачастую даже в качестве компонентов конкурентоспособности. Целью

управления конкурентоспособностью предприятие является создание системы, представляющей собой рациональную организацию бизнес-процессов, способной создать эффективное функционирование предприятия (организации) на рынке товаров и услуг, рынке капитала, рынке труда и информационном рынке независимо от степени воздействия всевозможных факторов.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, управление конкурентоспособностью предприятия (организации).

Формирование и развитие любой организации и, в том числе, производственного предприятия, непосредственно связана с такой экономической категорией как конкурентоспособность. С позиции автора, конкурентоспособность следует рассматривать, как атрибут рыночного механизма, основанный на конкуренции на внутреннем рынке, который необходимо сформировать в России ближайшей перспективе в рамках завершения реализации комплекса институциональных реформ в государственном и частном секторах экономики. Но конкуренцию не стоит отождествлять с самоцелью реформ, она лишь их следствие, в связи с чем, важно определить основные задачи проводимых институциональных реформ с позиций конкурентных отношений.

Нас же в рамках сформулированной проблемы интересует, в первую очередь, конкурентоспособность предприятия. В современных условиях развития посткризисного российского общества конкурентоспособность предприятия следует характеризовать, как степень удовлетворения им интересов основных групп заинтересованных сторон (государства; общества; клиентов; сотрудников; внешних партнеров; инфраструктурных партнеров; бизнес-сообщества) с наиболее эффективным использованием одного или нескольких видов имеющихся ресурсов: трудовых, материальных, организационных, финансовых, инновационных и(или) информационных[1].

Автор разделяет позицию ряда исследователей, полагающих, что сущность конкурентоспособности организации основана на совокупности трудового, управленческого и научно-производственного потенциала организации, способного создавать и производить продукцию определённого уровня конкурентоспособности [2].

Важно также учесть, что конкурентоспособность предприятия представляет собой относительное понятие, так как одна и та же организация (предприятие) в рамках, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента – нет. Оценка степени конкурентоспособности, т.е. выявление характера конкурентного преимущества по сравнению с другими аналогичными предприятиями, заключается в выборе объектов для сравнения. Иными словами, в выборе предприятия – лидера в определенной отрасли отдельного государства или за его пределами. Данная организация (предприятие) должна обладать такими параметрами, как соизмеримость характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью; соизмеримость сегментов рынка, для которых предназначена

выпускаемая продукция; соизмеримость фазы жизненного цикла, в которой функционирует предприятие (организация).

Следует отметить, что конкурентоспособность субъекта экономической системы может серьезно отличаться на внутреннем и внешнем рынках, что объясняется различными факторами, формирующими внешнюю и внутреннюю среду на данных рынках: степенью платежеспособности спроса, разрывами между внутренними и мировыми ценами, характером проводимой внешнеторговой политики. Конкурентоспособность на внутреннем рынке отличается от конкурентоспособности на внешнем рынке и тем, что государство может влиять на конкурентоспособность на внутреннем рынке, в то время как условия конкуренции на внешнем рынке представляет собой фактор, не подверженный государственному воздействию.

Конкурентоспособность предприятия зависит от целого ряда факторов, которые можно считать компонентами конкурентоспособности: управленческие, технико-экономические; коммерческие; нормативно-правовые. Основные факторы, определяющие конкурентоспособность компании на внешнем уровне – структуры стратегического потенциала, возможности расширения ресурсов компании, особенностей (структуры) отрасли и национальной экономики в целом. К факторам, воздействующим на конкурентоспособность на уровне предприятия следует отнести динамику показателей деловой активности, структуру производства, снабжения и сбыта, направления инвестиционной и инновационной политики, конкурентоспособность трудовых ресурсов.

Автор разделяет позицию ряда экономистов, что в современных условиях конкурентоспособность предприятия на рынке выступает основным критерием эффективности производства, оценки и эффективности системы управления [3]. Это объясняет утверждение, что ни одно предприятие в условиях рыночной среды не может быть эффективным, если оно не конкурентоспособно.

В рамках сформулированной проблемы исследования важную роль играет управленческий аспект при достижении достойного уровня конкурентоспособности предприятия. Управление конкурентоспособностью связано с внедрением определенных подходов развития предприятия. Автор считает важным уделить внимание интегрированному подходу к формированию и развитию производства, а также к продажам, предполагающему сочетание финансово-экономических, маркетинговых, человеческих ресурсов предприятия, позволяющему занять лидирующее положение на рынке сбыта с наименьшими затратами. Система управления конкурентоспособностью предприятия представляет собой рациональную организацию бизнес-процессов, способную создать эффективное функционирование предприятия(организации) на рынке товаров и услуг, рынке капитала, а также на рынке труда и информационном рынке независимо от степени воздействия внешних и внутренних факторов. Одним из основных компонентов системы управления конкурентоспособностью предприятия является оценка конкурентоспособности предприятия, которая может носить региональный, отраслевой, текущий или плановый характер и т.д. Результаты оценки конкуренто-

способности компаний малого, среднего и крупного бизнеса на уровне региона являются основанием для анализа причин благоприятных или неблагоприятных тенденций в экономике страны и имеют решающее значение при формировании конкурентной стратегии предприятий. Инструментарием для решения стратегических задач повышения конкурентоспособности предприятия, а также её оценки может служить механизм принятия решений, система планирования, коммуникационные процессы, структура управления, а также оценка показателей рентабельности производства и реализации продукции, факторный анализ рентабельности, трендовый анализ затрат, исследование структуры и текучести кадров, состава сырья, соответствие отраслевым международным стандартам качества.

Подводя итог проведенному анализу, автор определяет конкурентоспособность промышленного предприятия в современных условиях как достаточно относительное понятие, в значительной мере зависящее от конкретных условий рынка и характеризующее многофакторной и разнонаправленной динамикой развития региона и отрасли. Эффективность же управления конкурентоспособностью предприятия может быть достигнута, с позиции автора, лишь в результате применения комплексного подхода, включающего в себя объединение количественных характеристик эффективности управления основными и оборотными средствами, капиталом, инвестициями, а также качественных составляющих эффективности управления персоналом, процессом принятия решений и координацией бизнес-процессов.

Список литературы

1. Леонова Н.В. Факторы, влияющие на конкурентоспособность малого бизнеса в России и США: сравнительный анализ / Н.В. Леонова // Chief Information Officer. – 2012. – №43. – С. 71-73.
2. Тарасова Е. В. Управление конкурентоспособностью предприятий лесной промышленности в России / Е. В. Тарасова // Стратегии развития мировой науки: Сб. науч. трудов по материалам III Международной научно-практической конференции. – М.: НИЦ «Открытие» – 2013. – С. 200-201.
3. Краюхин Г.А. Методика анализа деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. СПб., 1995.-346с.

ПРОБЛЕМА УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВ В РФ

Кочегаров С.А.

студент кафедры «Финансы и кредит»
Финансового университета при Правительстве РФ,
Россия, г. Тула

В данной статье описывается проблема уклонения от налогов в РФ, подчеркивается значимость налоговых поступлений в структуре доходов государства, перечисляются основные схемы ухода от налогов, последствия к которым ведет использование данных схем, а также методы и профилактические меры по борьбе с уклонением от налогов.

Ключевые слова: налоги, уклонение от налогов, схемы ухода от уплаты налогов, методы борьбы с уклонением от налогов.

В условиях экономического кризиса налоговые доходы крайне важны для государства. В структуре доходов федерального бюджета они составляют до 80 % от общей суммы. Основной проблемой в процессе накопления бюджетных средств является уклонение от налогов.

В 2013 году по сравнению с предыдущим годом количество возбужденных уголовных дел по налоговым преступлениям увеличилось на 53%. В 2014 году этот показатель вырос еще на 11%, а количество сообщений о налоговых преступлениях увеличилось на 33% [3].

Уклонением от уплаты налогов являются налоговые преступления, выраженные в уходе налогоплательщиком от налоговых обязательств или уменьшении их количества, которые были совершены осознанно с нарушением законодательства.

Схем ухода от уплаты налогов немало. Специалисты выделяют три основные группы методов, которые охарактеризовали как «правовые», «полулегальные» и «незаконные». К правовым относятся, в основном, деятельность компаний в оффшорных юрисдикциях. К полулегальным – услуги фиктивных посредников, использование фирм – однодневок и др. Незаконными методами являются действия, в которых идет прямое нарушение уголовного законодательства.

Использование подобных схем ведет к таким негативным последствиям как сокращение налоговых доходов бюджета, нарушение рыночной конкуренции и социальной справедливости. Происходит нарушение не только законодательства, но и интересов граждан. Поэтому крайне важны методы и профилактические меры по борьбе с уклонением от налогов.

К таким мерам, безусловно, относится совершенствование правовой базы в области налогообложения. Введение в НК РФ понятия «налогового резидентства юридических лиц», создание механизма налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний, обмен информации налоговых вопросов с оффшорными юрисдикциями – все это даст возможность бороться с использованием различных схем ухода от налогов [1].

Также прогрессирующим методом борьбы является усиление контроля ФНС. С 1 июля 2014 года банки обязаны сообщать налоговым органам о всевозможных движениях финансовых средств организаций, ИП и физических лиц. Данная информация будет использоваться для обнаружения незадекларированных доходов, схем ухода от налогов, изъятия налоговой задолженности.

Ужесточение санкций за совершение налоговых преступлений является очень действенным способом пресечения уклонения от налогов. Суровость наказания дает возможность осознать налогоплательщику все последствия незаконной деятельности. Например, отмена деятельного раскаяния два года назад больше не дает возможности избежать уголовной ответственности даже при условии уплаты долгов [2].

Очень важной профилактической мерой является повышение уровня налоговой культуры. Разработка учебников по налоговой грамотности, раз-

личные семинары, общественные мероприятия, несомненно, будут положительно влиять на актуальные проблемы в налогах [4].

Подводя итоги, необходимо отметить, что данная проблема относится к категории труднорешаемых. Стремление к сохранению своей собственности является одной из важнейших мотиваций человека. Поэтому, даже несмотря на все пути решения проблемы уклонения от налогов, полностью искоренить ее не удастся.

Список литературы

1. Справочно-правовая система Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – Дата обращения: 23.05.15. – Загл. с экрана.
2. Клерк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru>. – Дата обращения: 21.05.15. – Загл. с экрана.
3. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rspp.ru>. – Дата обращения: 17.05.15. – Загл. с экрана.
4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>. – Дата обращения: 26.05.15. – Загл. с экрана.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В СИСТЕМЕ КАТЕГОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Лукьянова Н.В.

доцент кафедры управление персоналом Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Москва

Саленко Н.И.

старший преподаватель кафедры управление персоналом Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет),
Россия, г. Москва

Рассмотрены основные аспекты формирования организационной культуры на предприятии и ее экономические аспекты.

Ключевые слова: организационная культура, экономическое значение организационной культуры

У любой компании, даже если это не объявлено, не продекларировано во внутренних документах и не расписано на плакатах и стенах, есть своя определённая культура, дух, ценности, вера, убеждения. Независимо от того, заботится о них руководитель или нет, они определённым образом влияют на каждое решение, которое принимается и исполняется в компании, а также на поведение каждого сотрудника компании от вахтёра до директора.

Всё чаще руководители компаний считают, что их проблемы лежат глубже, чем определённые процедуры или структура, или система заработ-

ной платы. И думая таким образом, они стараются изменить нечто, что нельзя потрогать, измерить или зафиксировать на бумаге. Это нечто и есть организационная культура их компаний [1 с. 11].

Организационная культура – это сложное явление, не всегда лежащее на поверхности, её трудно «пощупать». Если можно говорить о том, что организация имеет душу, то этой душой является организационная культура [3].

Организационная культура является неофициальным и внутренним сознанием коллектива, которое управляет поведением личностей и сама формируется на основе их поведения. Культура задает стандарты поведения и имидж фирмы, способствует успешной адаптации и слиянию вновь набранного персонала с фирмой, формирует приверженность фирме [4].

Если формальные цели, задачи, ценности компании не совпадают с тем, как там действительно «заведено» и как привыкли работать люди, компания вынуждена тратить значительные суммы на контроль, взыскания и дополнительное материальное стимулирование, а также терять ещё большие суммы на некачественных товарах и обслуживании, на потерянных заказах или клиентах.

Культуру нельзя разложить на составляющие, измерить или описать определёнными формулами. Организационная культура, её самое простое определение – это обычный способ поведения сотрудников в компании. То, как сотрудник будет себя вести в организации, зависит не столько от формальных процедур и правил, которые просто не могут регламентировать каждый шаг сотрудника, а больше от норм поведения, сложившихся в группе, от ценностей, которыми руководствуется сотрудник, от отношения сотрудника к определённым явлениям и понятиям, от некоторых «ритуалов». Именно нормы, ценности, отношения и ритуалы составляют организационную культуру каждой компании. Организационная культура создаётся постоянно, достаточно продолжительное время, и создаётся самими сотрудниками компании, которые ведут себя так, а не иначе [1 с. 11].

Организационная культура влияет на формирование культуры подразделений, рабочих и управленческих групп и команд.

Ещё несколько лет назад почти никто не знал словосочетания "организационная культура", однако она была. И, что интересно, все "доски передовиков труда" советского периода, значки, почетные грамоты и так далее являются классическим атрибутом организационной культуры многих западных компаний с давней историей.

Большинство исследователей, давая определение организационной культуре, акцентируют внимание на тех ценностях, правилах и нормах, которые ее составляют, а также на двух основных функциях культуры: адаптивной и интегрирующей. На основании этого организационная культура определяется как совокупность доминирующих стереотипов, ценностей и правил, которые находят свое логическое воплощение в типичных и поощряемых моделях поведения, во взаимодействии сотрудников организации друг с другом и с окружающей средой, а также в различных продуктах организационной деятельности [4 с. 15].

Организационная культура как экономическая категория – это:

- объекты отношений акционеров/инвесторов, топ-менеджеров и наемного персонала предприятия – это формирование и реализация совокупности доминирующих стереотипов, ценностей и правил.

- субъекты отношений по формированию и реализации организационной культуры – акционеры и инвесторы, топ-менеджеры и наемный персонал предприятия – имеют свои конкретные интересы. Так, основной целью акционеров и инвесторов в процессе формирования и реализации организационной культуры являются коллективное и личное благосостояние предпринимателей, формирование имиджа фирмы, максимизация дохода на вложенный капитал.

Следует отметить, что главной целью менеджеров является не максимизация благосостояния акционеров, а увеличение размеров управляемого бизнеса, что позволяет им увеличить собственную власть, претендовать на более крупные оклады, обеспечить спокойную, комфортную жизнь, удержать собственное положение в рамках данной корпорации и т.д. Если говорить об акционерах, то они в первую очередь стремятся к максимизации дохода на вложенный капитал. Менеджеры же стремятся минимизировать риски, а это мешает оптимизации структуры капитала (так как доля заемных средств при контроле менеджеров очень низка), не растет стоимость акций и т.п.

Существование подобного конфликта говорит о низкой организационной культуре, а это, в свою очередь, отрицательно влияет на инвестиционную привлекательность корпорации, что тормозит ее развитие, ведет к невозможности достижения целей организации.

Основными интересами наемного персонала предприятия в процессе формирования и реализации организационной культуры являются личное благосостояние трудового коллектива, всестороннее развитие личности.

Основная роль при согласовании интересов субъектов отношений по формированию и реализации организационной культуры принадлежит топ-менеджерам предприятия, которые создают информационно-нормативную базу, выполняют требования руководства к имиджу фирмы и организационной культуре, формируют систему управляющих принципов, кодекс организационной культуры или деловой этики, прививают основы организационной культуры всему персоналу, формируют систему мифов, ценностей, правил, традиций, стереотипов поведения, регулируют социальную и производственную сферы и т.п. [4 с. 15].

Экономическое значение организационной культуры состоит в:

- улучшении общения и сокращении объёма и издержек обмениваемой информации;

- значительном уменьшении неопределённости поведения и реакции участников во внештатных и двусмысленных ситуациях;

- сокращении затрат на мотивацию исполнителей: организационная культура автоматически побуждает к действию в нужном направлении [2].

Таким образом, можно сказать, что как экономическая категория организационная культура характеризует отношения между акционерами и инве-

сторами, топ – менеджерами и наемным персоналом предприятия в процессе формирования и реализации совокупности доминирующих стереотипов, ценностей и правил с целью повышения эффективности социально-экономической деятельности предприятия.

Список литературы

1. Жалило Б. Изменение корпоративной культуры [Текст]/ Б.Жалило // "Управление персоналом" – 2007. – № 1. – С. 11.
2. Организационная культура. Категория: Теория организации. Курс лекций/ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://teororgan.ru/teoriya-organizatsii-kurs-lektsij>
3. Социология управления: от группы к команде [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru>
4. Сивальнева Т., Жалнин М. Корпоративная культура в системе категорий экономической науки [Текст] Т.Сивальнева // "Управление персоналом"/ – 2007. – № 18. – С.15.

ЗОНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

Махсуталиев А.Х.

доцент кафедры гуманитарных наук
Андижанского сельскохозяйственного института, к.э.н.,
Узбекистан, г. Андижан

Эргашев И.И.

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 создания свободной экономической зоны, так как они являются важным фактором, обеспечивающим развитие рыночных отношений государства. Апробированные в мире свободные предпринимательские экономические зоны очень подошли бы и для Узбекистана. В статье говорится о целях и задачах создания свободной экономической зоны.

Ключевые слова: Предприниматель, технология, инвестиция, инвестор, международная практика, экономические отношения, экономические зоны, экспорт, бизнес, экономической инфраструктуры.

Развитие предпринимательской деятельности зависит от обеспечения и производственными технологиями и инвестициями. Привлечение иностранных инвестиций требует создания экономической зоны с особыми экономическими, политическими свойствами. Конечно, образование такой специаль-

ной экономической зоны в определенной степени уменьшает контроль государства над экономикой, но, с другой стороны, оно гарантирует определенные условия для иностранных инвестиций в экономику республики.

Свободные экономические зоны могут быть двух видов: **региональные** и **режимные**. Региональные свободные экономические зоны, охватывающие широкий спектр экономики, создаются в конкретных экономических регионах. **Режимные** экономические зоны в основном формируются в определенных отраслевых направлениях, иностранных инвесторов устраивают именно режимные экономические зоны. Но в международной практике большее развитие получили свободные экономические зоны регионального масштаба, являясь частью государственной национально-хозяйственной зоны, специальные свободные экономические зоны должны иметь свою таможенную.

Такая таможенная обязана не только защищать интересы свободной экономической зон утвердит и усилит межгосударственные экономические отношения. Каждое государство, идущее к рыночной экономике, закрепляет свой экономический статус за счет образования свободных экономических зон. Основная цель образования свободных экономических зон в республике привлечение иностранных инвестиций, повышение занятости населения, обеспечение роста прибыли хозяйствующих субъектов, улучшение уровня жизни населения, привлечение прогрессивных иностранных технологий и производственную сферу, выпуск качественных товаров, отвечающих международным стандартам.

Предпринимательские экономические зоны являются важным фактором, обеспечивающим развитие рыночных отношений государства. Поэтому в этих зонах создаются самые выгодные условия для предпринимательства, которые могут, например, привлечь в большом количестве иностранный капитал, воспользоваться льготами по уплате налогов, экспортировать товары без таможенной пошлины. Сотрудники обеспечиваются хорошей зарплатой. Предприниматели имеют возможность самоутвердиться, проверить свои силы и умение.

В международной практике свободные экономические зоны создаются как в развитых странах (Англия, Германия, Голландия, США) так и развивающихся странах (Бразилия, Южная Корея, Малайзия и др.)

Существует несколько видов свободных экономических зон. Это свободные торговые «консигнационные» склады или **свободные** таможенные зоны, научно – технические зоны, называемые в США «технопарками», в Японии – «технополисами» и наконец, специализированные свободные экономические зоны.

Впервые свободная экономическая зона была создана в Ирландии в Аэропорту «Шенон» (1959 г). Территория составляла 15 гектаров, Было создано 300 новых рабочих мест, через 15 лет рабочих мест было уже 23000. Созданная в 1982 году в Англии в аэропорту «Дог – Айленд» (200 га) свободная экономическая зона привлекла 1 млрд. фунтов стерлингов и дала возможность открыть 2500 рабочих мест.

В 25 свободных зонах Англии созданы 18,4 тыс. рабочих мест.

В 1973 году в США существовали 84 научно-технические зоны со 142 тысячами рабочих и 45 тысячами ученых. Самая крупная свободная экономическая зона «Силикон-Велла» в США производит 20% всех выпускаемых в мире компьютеров и вычислительной техники. В ней заняты 20 тыс. человек. В середине 80-х годов в Голландии и ФРГ были 45 и 50 технопарков новые. В Японии в 14 районах на базе передовых научных идей строится 18 технополисов. Стоимость каждого технополиса составляет 500-600 млрд. иен. В крупном технополисе «Цикуба» в Японии работают 145 тыс. человек. Японцы считают, что в технополисах создаются технологии XXI века и будущем они станут лицом экономики государства.

Азиатские «тигры» (Южная Корея, Малайзия, Сингапур) также создали свободные экономические зоны, в которых производится 90% экспортного товара.

Апробированные в мире свободные предпринимательские экономические зоны очень подошли бы для стран бывшего Союза, в том числе и Узбекистана. Свободным предпринимательские зоны никогда не занимают целых государственных районов это ограниченные территории в высоко развитой таможенной системой. При помощи свободных экономических зон можно решить некоторые проблемы, в частности, ускорить социально-экономическое развитие отдельных регионов. Ведение совместной предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах способствует развитию производственных подразделений, совершенствованию отраслевых структур производства. Совместная предпринимательская деятельность призвана обеспечить производства конкурентоспособных товаров, а также оказание различных услуг.

Свободные экономические зоны являются своеобразным «шлюзом» между внутренней и мировой экономикой, ускоряя их слияние в области валюты – кредитных отношений, страхования, информации, транспорта и т.д. Это способствует увеличению валюты и применению различных прогрессивных форм ведения хозяйства.

Основные задачи создания свободной экономической зоны:

- усиленное привлечение инвестиций иностранных государств и физических лиц в целях развития национальной экономики;
- обеспечение трудоспособного населения рабочими местами, увеличение доходов населения;
- привлечение прогрессивных технологий, производство высококачественных товаров отвечающих мировым стандарт.

Специальные экономические зоны создаются в определенных целях, которые заключаются в следующем:

- обеспечение интеграции экономики с мировым хозяйством;
- применение в производстве передовых технологий, производство конкурентоспособных товаров;
- обеспечение поступления свободно конвертируемой валюты за счет экспорта товаров;
- увеличения привлекаемых иностранных инвестиций;

- выбор направлений производственной деятельности;
- обеспечение экономической независимости производства;
- повышение прибыли, усиление и восстановление амортизационных отчислений;
- обеспечение в необходимом размере финансовой и банковской деятельности;
- создание производственной и общественно-экономической инфраструктуры;

Все это доказывает, что для развития экономики следует с учетом современных условий создавать, разработав перспективные стратегии, различные формы свободных экономических зон.

Список литературы

1. Дэйв Паттен. Успешный маркетинг для малого бизнеса / Пер. с англ. В.Петракек. – М.: Фаир-пресс, 2003.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство. – М.: 1997.
3. Уткин Э.А., Шабанов Д.С. Антикризисное управление в малом бизнесе: Учебно практическое пособие. – М.: ТЕИС, 2004. – 124 с.
4. Осипова М. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес. -М.: МГУ, 1992.
5. Малый бизнес. Организация, экономика, управление. Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф В.А.Швандара. Учеб. Пособие. 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.-430 с.

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ

Мкртычян А.В.

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

В статье рассматриваются особенности управления интеллектуальным капиталом, который является фактором повышения инновационности современной экономики.

Ключевые слова: инновация, инновационное предпринимательство, интеллектуальный капитал, конкурентоспособность.

Без применения инноваций очень сложно создать конкурентоспособную продукцию, которая имела бы необходимую степень наукоемкости и новизны. Следовательно, в рыночной экономике, инновации смело можно назвать наилучшим средством конкурентной борьбы компаний, так как именно они, в большей степени, влияют на появление в социуме новых потребностей, на спад себестоимости единицы товара, на приток инвестиций, на улучшение качества новых товаров и услуг у производителя, а также на вынужденное увеличение, захват и освоение новых ниш.

Инновационное предпринимательство – это такой вид коммерческой деятельности, цель которой – получение прибыли за счет разработки технико-технологических нововведений и распространение инноваций во всех сферах народного хозяйства. Его отличие от простого предпринимательства в том, что инновационное предпринимательство применяется в новых путях развития предприятия, к примеру, создание новых технологий, использование новых форм управления, создание новейших продуктов и пр.

В современных условиях роль инноваций в экономике заметно возросла.

Главные трудности в реализации инновационного потенциала России связаны с отсутствием собственных средств у организаций, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, особенно, заемных и привлеченных средств [4]. Важнейшими источниками финансирования предпринимательской деятельности сегодня являются фонды прямого финансирования и венчурные фонды, развитые в настоящее время в неполной мере.

Сегодня инновационное развитие экономики характеризуется, преимущественно, слабоустойчивой внешней средой, увеличением конкурентоспособности между субъектами хозяйственных отношений, сокращением срока жизни товаров и услуг [1]. В условиях роста цен и ограниченности материальных ресурсов, компаниям сложно сохранять и модернизировать преимущества в конкурентоспособности. Одно из важнейших значений приобретают научные и технологические знания, интеллектуальные ресурсы, профессиональный опыт, которые прямо влияют на эффективность общественного производства и социальную обеспеченность.

Для экономики Российской Федерации, стремящейся стать равноправным партнером в мировой системе хозяйствования, повышение конкурентоспособности различных компаний на внутреннем и внешнем рынках, наращивание интеллектуальных ресурсов и их эффективное использование очень важно. Интеллектуальный капитал является предопределяющим фактором в определении рыночной стоимости предприятий и формировании их конкурентоспособности. Основным направлением достижения этого является удовлетворение запросов потребителя на основе постоянного совершенствования управления, ориентированного на наращивание и эффективное использование интеллектуального капитала, структуру которого определяют знания и умения сотрудников, их профессиональная квалификация, патенты, торговые марки, взаимоотношения с потребителями, структура управления, информационные технологии и другое [3]. Эти категории полностью отражают состояние интеллектуального капитала и находят воплощение в производстве высокотехнологического оборудования, товара, услуги, что влияет на конкурентоспособность организации. Важность управления интеллектуальным капиталом предприятия [2] определяется спецификой инновационных процессов научно-технической деятельности, проведения опытно-конструкторских работ [5: с. 141]. А это в главной степени осуществляется посредством интеллектуальных ресурсов и интеллектуального потенциала. Превращение интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал и эффективное управление им позволяет ускорить процессы производства, обнаружить и распро-

странить информацию и опыт, создавать условия для использования и передачи знаний внутри организации, что дает импульс инновационной деятельности предприятий.

Список литературы

1. 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.
2. Демина, Н.В. К вопросу об оптимизации процесса отбора персонала в аспекте технологизации / Н.В. Демина, О.С. Еремина // Евразийский Союз ученых. – 2014. – № 8. – «Современные концепции научных исследований». – Ч. 3. – С. 134-136.
3. 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.
4. 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. 41-45.
5. 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.

СУБЪЕКТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Молько М.Е., Абросимова Ю.А.
Россия, г. Краснодар

В современной рыночной экономике существует различные виды предпринимательской деятельности, которые стараются сделать свой товар более востребованным. В статье рассмотрены особенности функционирования субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, налоговые каникулы.

К основным видам предпринимательства можно отнести: крупные фирмы, которые на рынке уже определенное количество времени и которые уже сформировали свой производственный процесс. Существуют также средние и малые предпринимательства, вступившие в рынок совсем не давно и которые занимаются деятельностью по производству товаров и оказанию услуг с целью получения прибыли.

Согласно статистическим данным в 2013 г. было зарегистрировано 2 927 488 индивидуальных предпринимателя. При этом 676 относилось к категории средних предприятий, 2 926 812 – к категории малых предприятий, из них число микро предприятий составляло 2 885 736, иных малых предприятий – 41 076. При этом у индивидуальных предпринимателей, отнесенных к категории средних предприятий, было задействовано в среднем по 85,4 человека, на микро предприятиях – 1,4 человека, на иных малых предприятиях – 28,2 человека.

В соответствии с ФЗ №-7 средняя численность работников субъектов малого и среднего предпринимательства за календарный год определяется с учетом всех работников, в том числе работающих по гражданско-правовым договорам. Думается, что лица, состоящие с малыми и средними предприятиями в гражданско-правовых отношениях, не должны учитываться в качестве их работников. Исключения могут составлять лишь те гражданско-правовые договоры, которые фактически заменяют собой трудовые – аутсорсинг, аутстаффинг и т.п.

Показатель предельного числа работников традиционно используется в российском законодательстве. Как отмечает В.В. Кутенков, «критерий «количество работников» имеет несомненные преимущества по сравнению с другими критериями, так как является инфляционно устойчивым, прозрачным (легко определяемым и понимаемым), сопоставимым и доступным». Отметим, что большая часть замещенных рабочих мест на малых и средних предприятиях, по данным Росстата, приходится на хозяйственные товарищества и общества (96%). Из них в обществах с ограниченной ответственностью трудятся 83,6% работников, в закрытых акционерных обществах – 8,1%, открытых акционерных обществах – 4,2%. Число замещенных рабочих мест в производственных кооперативах составляет 2,3%, а в потребительских кооперативах – 1,3%. Критерий финансового показателя для определения субъекта малого предприятия ранее отсутствовал в законодательстве. Большинство исследователей проблематики малого бизнеса высказывалось за его включение в законодательство и положительно оценило законодательную новеллу. При этом если некоторые ученые выступали за унификацию критериев численности работников и критериев валюты баланса, то другие говорили о дифференциации этих показателей.

С 2015 года вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели на упрощенной и патентной системах налогообложения в первые два года работы будут освобождаться от уплаты налогов, если такое решение примут региональные законодатели. Соответствующий законопроект Госдума приняла в третьем окончательном чтении (№ 634370-6).

Проектом предусмотрены поправки в статью 346.20 и главу 26 НК РФ. Согласно документу, регионы смогут предоставлять налоговые каникулы на два года для вновь созданных ИП, перешедших в течение двух лет со дня регистрации на упрощенную или патентную систему налогообложения. Регионы получают право самостоятельно устанавливать ограничения на применение нулевой ставки, в том числе предельный размер доходов предпринимателей, среднюю численность работников, виды деятельности по ОКВЭД, подпадающие под налоговые каникулы. Освобождение от уплаты налогов будет действовать в 2015-2020 годах.

«Каникуляры» должны работать по упрощенной (6 процентов), или патентной системе налогообложения в производственной, научной и социальной сферах. Точнее, 70 процентов их деятельности (в общем объеме доходов) должно относиться к указанным сферам. У регионов, кроме того, появится право вводить для претендентов на «каникулы» ограничения по предельному

размеру доходов и средней численности работников. В случае нарушения этих параметров нулевую ставку отменяют.

Считаем, что законопроект о двухлетних налоговых каникулах необходимая мера для закрепления на рынке малых и средних предприятий. Этот закон помогает освоиться вновь вступившим в эту сферу по производству товаров и услуг. Это также поможет малым и средним предприятиям изучить сегодняшнее положение на рынке и действовать в соответствии с обстоятельствами. У них появятся свободные денежные средства для расширения производства и улучшения качества товаров. Но хотелось бы отметить, чтобы государство контролировала те предприятия, которые получили такую льготу, так как многие крупные фирмы под видом нового предприятия могут расширять свое производство, тем самым не платя при этом налоговую ставку. Эту проблему можно решить путем предоставления налоговым инспекторам больше прав по проверке и надзору за такими предприятиями.

Список литературы

1. Федеральный закон №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 (ред. 02.05.2015).
2. Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007
3. Федеральный закон от 29.12.2014 N 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» (29 декабря 2014 г.).

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ ТЕРРИТОРИИ

Мхеидзе Л.Р.

ст. преподаватель кафедры креативно-инновационного управления и права
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ», канд. социол. наук,
Россия, г. Пятигорск

В статье анализируется стимулирование процесса устойчивого развития рекреационной территории. Представлен механизм стимулирования процесса устойчивого развития на региональном уровне. Определены принципы стимулирования устойчивого развития. Обозначены основные стратегические направления в улучшении системы стимулирования устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стимулирование, механизм стимулирования, принцип стимулирования.

В результате возрастания нагрузки на окружающую сферу региона КМВ доля экологически ненарушенных территорий в нем снизилась примерно до 6-7%, в то время как в особо охраняемом эколого-курортном регионе она должна составлять не менее 50% [1, с. 107]. Для того чтобы, сохранить данный регион для будущих поколений, необходимо перейти к устойчивому развитию. Процесс устойчивого развития можно представить, как последовательность циклов эволюционного изменения состояний системы со скачко-

образным переходом состояний в конце цикла на новый качественный уровень. Таким образом, устойчивое развитие предполагает положительное изменение качеств системы [2, с. 131]. В этой связи любая система должна обладать такими инструментами своего развития, с помощью которых она видоизменяется в условиях трансформации внешней среды, обеспечивая свою устойчивость.

Цель устойчивого развития состоит в гармоничном сочетании трех важнейших компонентов человеческой деятельности – экономического, социального и природного (экологического).

Стимулирование процесса формирования основ устойчивого развития, обеспечивая реализацию и согласование экономических интересов большого круга заинтересованных субъектов, позволяет сформировать действенный хозяйственный механизм в эколого-экономической сфере, где неизбежны и реально существуют противоречия экономических интересов, необходимость разрешения которых ставит вопрос о способах согласования указанных интересов [3, с. 71].

При этом, по мнению специалистов, механизм стимулирования процесса устойчивого развития со стороны органов государственного (регионального) управления можно представить следующим образом (рисунок).

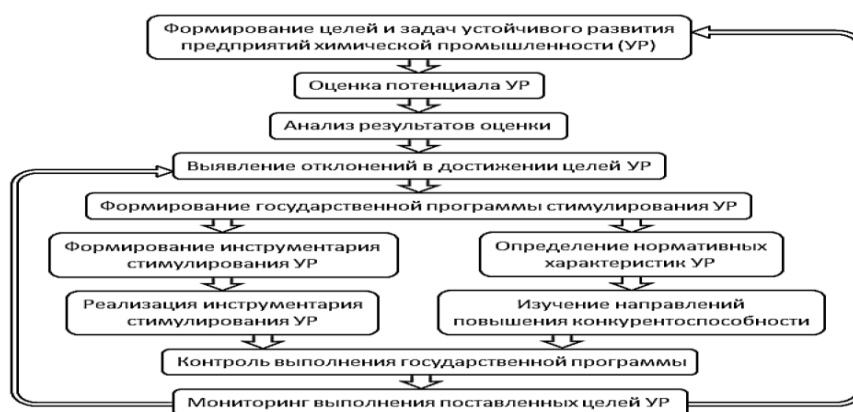


Рис. Механизм стимулирования процесса устойчивого развития на региональном уровне [4, с. 52]

Устойчивое развитие региона представляет собой процесс постоянного преобразования качественных и количественных характеристик региональной социо-эколого-экономической системы, направленного на достижение динамического равновесия между обществом, экономикой и окружающей средой, что обеспечивает благосостояние нынешнего и будущих поколений на основе соблюдения принципов равновесности, сбалансированности, гармоничности, конкурентоспособности и безопасности региона.

Каждый принцип стимулирования устойчивого развития должен быть направлен на достижение соответствующего признака устойчивого развития региона. В этой связи, к основным принципам стимулирования устойчивого развития региона можно отнести следующие [5, с. 6]:

- принцип равновесности – достижение состояния динамического равновесия региональной социо-эколого-экономической системы,

- принцип сбалансированности – достижение оптимального соотношения качественных и количественных характеристик региональной социально-эколого-экономической системы,
- принцип гармоничности – обеспечение взаимосвязанности между социальной, экономической и экологической сферой региона,
- принцип конкурентоспособности – реализация потенциальных возможностей региона по наращиванию и эффективному использованию конкурентных преимуществ в каждой подсистеме региона для обеспечения его устойчивого развития,
- принцип безопасности – обеспечение способности социально-эколого-экономической системы региона к самовоспроизведению и недопущения действия дестабилизирующих факторов.

В этой связи, под стимулированием устойчивого развития региона следует понимать процесс активизации побуждений государственными и региональными органами власти мотивов деятельности субъектов региональной социально-эколого-экономической системы, направленных на достижение целей устойчивого развития региона.

Основные стратегические направления в улучшении системы стимулирования устойчивого развития с учетом мотивационной составляющей данного процесса должны быть ориентированы на следующее:

- обеспечение ответственности и рачительного хозяйствования в использовании природных ресурсов;
- в значительно большей степени интегрирование существующих звеньев управления устойчивым развитием на всех его уровнях через государственные структуры, бизнес-сообщества и общественные объединения;
- широкое внедрение методов и механизмов координации, добровольного партнерства и кооперации всех участников хозяйственной жизни в рамках достижения целевых ориентиров, закладываемых в концепции устойчивого развития [6, с. 2].

Список литературы

1. Михайлушкин, П.В., Корба, О.А. Основные экологические проблемы региона КМВ как ключевой фактор, препятствующий устойчивому развитию [Текст] / П.В. Михайлушкин, О.А. Корба // Kant. – 2014. – № 3 (12). – С. 107-111.
2. Преснякова, Д. В. О дефинициях «устойчивость» и «устойчивое развитие» в экономической науке [Текст] / Д.В. Преснякова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 8. – С. 130-135.
3. Медяник, Н. В. Природопользование как объект экономического стимулирования [Текст] / Н.В. Медяник // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 8. – С. 68-73.
4. Коряков, А. Г., Логинов А. А. Исследование подходов к созданию механизма государственного стимулирования устойчивого развития химических предприятий [Текст] / А.Г. Коряков, А.А. Логинов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 52-58.
5. Полищук, В. Г. Стимулирование устойчивого развития региона. Автореферат дис. ... к.э.н. [Текст] / В.Г. Полищук. – Луцк, 2010. – 24 с.

6. Корба, О.А. Основные направления стимулирования процесса устойчивого развития в современных условиях [Электронный ресурс] / О.А. Корба // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 6 (66). – С. 2. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs66-662014/item/2926-2014-06-02-06-16-53>.

ВНУТРЕННИЙ И ВЫЕЗДНОЙ ВИДЫ ТУРИЗМА КАК ОБЪЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Нестеров А.В.

аспирант кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса
НОУ ВПО «Балтийская академия туризма и предпринимательства»,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается проблема соотношения внутреннего и выездного видов туризма в государственном регулировании туризма. Предлагается методика определения приоритетных туристских дестинаций, особенностями которой являются направленность на реализацию основных целей государственного регулирования туризма и экономическая оптимизация за счёт учёта экономических циклов и циклов туристского спроса.

Ключевые слова: внутренний туризм; выездной туризм; государственное регулирование; экономические циклы.

Отечественная научная литература посвящена, как правило, либо развитию въездного туризма, либо исключительно внутреннему туризму, либо развитию организованного туризма, который предлагают коммерческие организации (турфирмы). Несмотря на неясность экономической эффективности самодеятельного международного выездного туризма, этот вид туризма остаётся объектом государственной поддержки наравне с другими видами в силу статьи 4 ФЗ от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности» [3], где установлено, что к основной цели государственного регулирования туристской деятельности относится в первую очередь обеспечение права граждан на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий. На втором месте закон поставил создание условий для деятельности, направленной на воспитание, образование и оздоровление туристов. К проблемам, препятствующим реализации прав, связанных с выездным туризмом являются: незнание иностранного языка; социальное неравенство [1]; ненадёжность коммерческих турфирм. Для оптимального выбора туристских дестинаций для господдержки предлагается следующая методика.

Как известно, в абсолютном выражении в тенденции развития любой туристской дестинации можно отмечать четыре стадии циклического изменения спроса: дно, подъём, пик, спад. Вместе с тем по сравнению с другим туристскими дестинациями эти изменения могут оказаться незначительными (рисунок 1, 2). Поэтому целесообразно применять относительную оценку стадии циклического изменения спроса (рисунок 3).

Достигнув стадии относительного спада, туристские дестинации, обладающие туристскими ресурсами федерального и мирового значения не под-

вержены необходимости перехода на стадию относительного дна. Указанные дестинации достигнув стадии относительного спада могут вернуться на стадию относительного пика, если под воздействием определённых факторов на них произойдёт рост спроса. Рост спроса может быть эффектом замещения других туристских дестинаций, въезд в которые по каким-либо причинам стал ограниченным или если они перешли в более дорогую ценовую категорию, например, по причине скачка валютного курса, или в случае, когда утрачены их туристские ресурсы (например, в результате стихийного бедствия). Нишевые туристские дестинации, которые не претендуют на лидерство в общем спросе, вынуждены, как правило, колебаться между стадиями относительного дна и подъёма, в связи с чем они имеют мало шансов перейти на стадию относительного пика или спада.

На рисунке приведена схема, по которой туристские дестинации переходят между стадиями относительного дна, подъёма, пика и спада. Для определения стадии необходим расчёт следующих показателей.

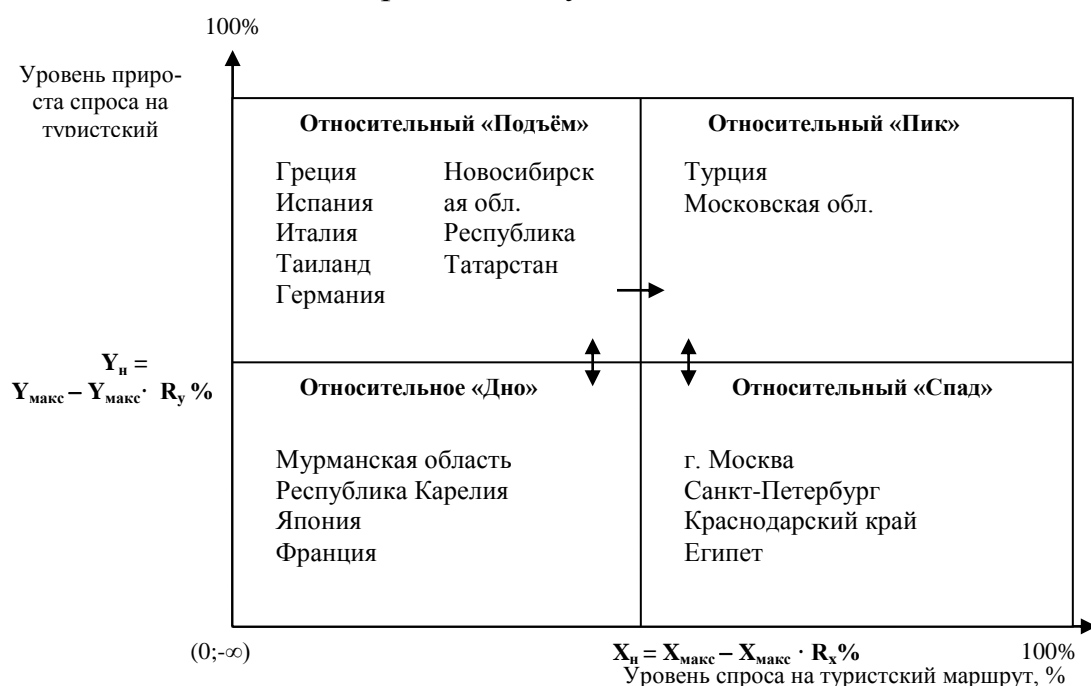


Рис. Конкурирующие в России внутренние и зарубежные туристские дестинации (2012-2013 годы)

Y_n – нормативный уровень прироста спроса, $Y_n \in (-\infty; 100]$, %. $Y_n = Y_{\text{макс}} - Y_{\text{макс}} \cdot R_y \%$, где: $Y_{\text{макс}}$ – эталонный уровень прироста спроса, равен 100% – присваивается туристской дестинации с максимальным значением прироста спроса за определённый период, %. R_y – критерий оценки уровня прироста спроса, $R_y \in (-\infty; 100)$, %. $R_y = 80 \%$, если имеется сильный отрыв малочисленных лидеров по приросту объёма спроса (20% и выше), 50% – средний отрыв лидеров от прочих территорий (от 10% до 20%), 20% – малый отрыв лидеров от прочих территорий (меньше 10%). X_n – нормативный уровень спроса, $X_n \in (-\infty; 100]$, %. $X_n = X_{\text{макс}} - X_{\text{макс}} \cdot R_x \%$, где: $X_{\text{макс}}$ – эталонный уровень спроса, равен 100% – присваивается туристской дестинации с

максимальным значением числа туристских прибытий за определённый период, %; R_x – критерий оценки уровня спроса, который является также критерием высокоразвитости туристской дестинации, $R_x \in (0; 100)$, %; $R_y = 50$ %, если имеется сильный отрыв малочисленных лидеров по объёму спроса (20% и выше), 70% – средний (от 10% до 20%), 80% – малый (меньше 10%).

Для анализа туристских дестинаций за 2012-2013 годы были использованы статистические данные из источников [2]. В качестве нормативов установлены следующие значения. $Y_{\text{макс}} R_y = 80$ % (так как имеется сильный отрыв лидеров по приросту объёма спроса 20% и выше). $X_{\text{макс}} = 100$ (%). $R_x = 50$ % (сильный отрыв лидеров по объёму спроса 20% и выше).

Туристские территории внутри страны, находящиеся на стадиях относительного пика требуют особого контроля антропогенной нагрузки и обеспеченности средствами размещения с учётом перспектив роста турпотока.

Поддержка зарубежных туристских дестинаций, находящихся на стадии относительного подъёма, осуществляемая в виде консультационных услуг и иных мер целесообразна в тех странах, которые: обладают наиболее высоким культурным уровнем, что обеспечивает эффективность повышения человеческого капитала России за счёт туризма; приоритетны в отношении развития международных отношений, что сделает эти отношения более устойчивыми и свяжет экономику зарубежных стран с их состоянием.

Внутри страны целесообразно развивать до уровня относительного пика территории, обладающие высоким туристским потенциалом, что позволит разнообразить набор высокоразвитых внутрироссийских туристских дестинаций. Нишевые туристские дестинации должны поддерживаться не столько в интересах массового потребителя, сколько в интересах научно-образовательного и спортивного сообществ, а также для сохранения культур малочисленных народов в местах их традиционного проживания. Таким образом, предложенная методика анализа туристских дестинаций позволяет учитывать важную роль и необходимость поддержки выездного туризма при сохранении приоритета развития внутреннего туризма на основе международной конкуренции.

Список литературы

1. В России за год стало вдвое больше долларовых миллионеров // РБК URL: <http://top.rbc.ru/finances/15/10/2014/543e3ee1cbb20f02e89f9acd> (дата обращения: 24.05.2015).
2. Показатели выезда российских граждан за рубеж за 2013 г. / Официальный сайт Ростуризма URL: http://www.russiatourism.ru/upload/iblock/f71/Vyezd_zh_rubech_2013.xls (дата обращения: 20.05.2015).
3. ФЗ от 24.11.1996 N 132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" / Консультант Плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129632/ (дата обращения: 25.05.2015).

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АВТОВАЗ»

Нефёдов В.О.

студент Самарского государственного экономического университета,
Россия, г. Самара

Суханова Е.И.

профессор кафедры математической статистики и эконометрики
Самарского государственного экономического университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Самара

Проведён статистический анализ экономических показателей, характеризующих деятельность ОАО «АвтоВАЗ» за период 2002-2014 гг. Построена многофакторная регрессионная модель зависимости валовой прибыли от рассмотренных показателей и выполнен прогноз на следующие временные периоды.

Ключевые слова: АвтоВАЗ, основные показатели деятельности ОАО «АвтоВАЗ», многофакторная регрессионная модель.

ОАО «АвтоВАЗ» – российская автомобилестроительная корпорация, крупнейший производитель легковых автомобилей в России и Восточной Европе, градообразующее предприятие города Тольятти, значимое производство Самарской области, дающее более 50 тысяч рабочих мест.

Цель данной работы – проведение статистического анализа и моделирование взаимосвязей экономических показателей, характеризующих деятельность ОАО «АвтоВАЗ» за период 2002-2014 гг.

В результате работы отобраны основные экономические показатели, характеризующие деятельность ОАО «АвтоВАЗ»; на основе статистических данных ежегодных Международных стандартов финансовой отчётности [4], пресс-релизов и других официальных документов сформирована информационная база исследования по отобранным показателям за период 2002-2014 гг.; построено уравнение тренда для каждого показателя и найдены прогнозные значения показателей на 2014 и 2015 гг.; построена многофакторная регрессионная модель зависимости валовой прибыли ОАО «АвтоВАЗ» от рассмотренных показателей.

В качестве зависимой переменной (результативного признака, y) выбрана валовая прибыль (млн. руб.), один из конечных финансовых результатов деятельности ОАО «АвтоВАЗ». В качестве факторных признаков отобраны следующие экономические показатели: x_1 – производство автомобилей (шт.); x_2 – стоимость основных фондов (млн. руб.); x_3 – количество сотрудников (чел.); x_4 – затраты по труду (млн. руб.); x_5 – себестоимость реализуемой продукции (млн. руб.).

Был проведен анализ динамики отобранных показателей за анализируемый период 2002-2013 гг. Для примера на рис. 1, 2 представлено графическое изображение динамики изменения показателей x_1 и x_3 .

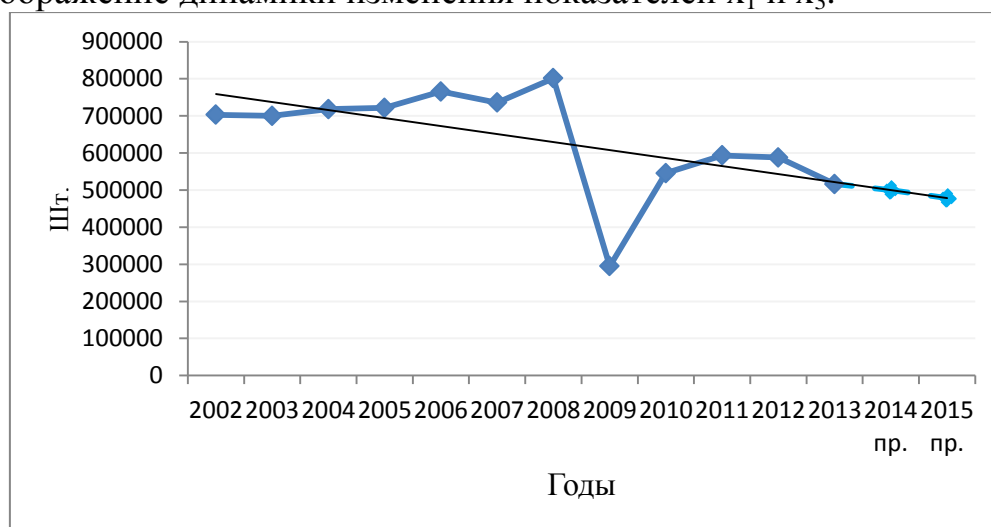


Рис. 1. Динамика производства автомобилей ОАО "АвтоВАЗ" в период 2002-2013 гг. и прогноз на 2014 и 2015 гг.

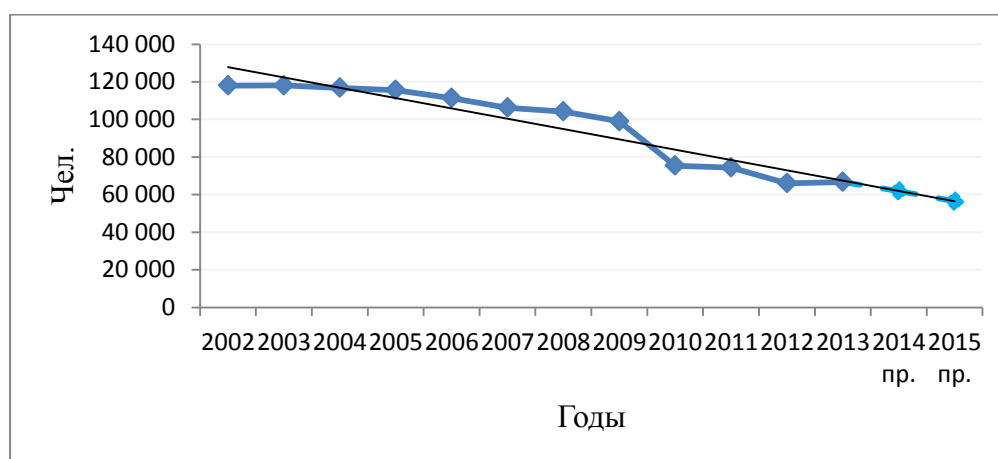


Рис. 2. Динамика количества сотрудников ОАО "АвтоВАЗ" в период 2002-2013 гг. и прогноз на 2014 и 2015 гг.

Анализ динамики изменения значений рассмотренных показателей показал, что кризис 2008-2009 гг. серьезно сказался на ОАО «АвтоВАЗ»: массовые сокращения сотрудников, снижение производства автомобилей (в 2009 г. их количество составило 294737 шт., для сравнения: в 2008 г. — 801563 шт.), колоссальный чистый убыток (в 2009 г. — 49214 млн. руб.), минимальная выручка от реализации продукции (в 2009 г. она составила 92043 млн. руб., для сравнения: в 2007 г. — 187545 млн. руб.). На конец марта 2009 г. долг поставщикам составил около 14 млрд. руб. За 9 месяцев 2009 г. производство упало на 43,5 % к соответствующему периоду предыдущего года и составило в 2009 г. 294737 автомобилей [3]. Однако с помощью субсидирования со стороны правительства и беспроцентных кредитов от государственной корпорации «Ростехнологии» ОАО «АвтоВАЗ» удалось немногим выровнять производство автомобилей, что видно по данным за 2010-2013 гг.

По временному ряду каждого показателя (факторного признака) было построено уравнение тренда. Полученные уравнения и рассчитанные с их помощью прогнозные значения на 2014 г., соответствующие ошибки прогноза (с учетом фактических данных на 2014 г.), а также прогноз на 2015 г. представлены в таблице.

Таблица

Уравнения тренда для отобранных показателей и их прогнозные значения

| Показатель | Уравнение | Прогноз на 2014 г. | Фактические данные на 2014 г. | Ошибка прогноза, % | Прогноз на 2015 г. |
|------------|----------------------------------|--------------------|-------------------------------|--------------------|--------------------|
| x_1 | $\epsilon_1 = -21551t + 780319$ | 500156 | 511894 | 2,29 | 478605 |
| x_2 | $\epsilon_2 = -4290,1t + 112669$ | 56897,7 | 73745 | 22,85 | 52607,6 |
| x_3 | $\epsilon_3 = -5486,3t + 133311$ | 61989,1 | 55057 | 12,59 | 56502 |
| x_4 | $\epsilon_4 = 1351,2t + 18488$ | 36053,6 | 34049 | 5,89 | 37404,8 |
| x_5 | $\epsilon_5 = 3819t + 111750$ | 161397 | 178858 | 9,76 | 165216 |

По уравнению тренда можно сказать, на сколько в среднем за год изменялось значение соответствующего показателя. Так, производство автомобилей в среднем за год снижалось на 21551 шт.

Перечисленные показатели в совокупности со множеством производственных, управленческих и человеческих факторов оказывают влияние на получение прибыли ОАО «АвтоВАЗ». Динамика изменения валовой прибыли за рассматриваемый период представлена на рис. 3.

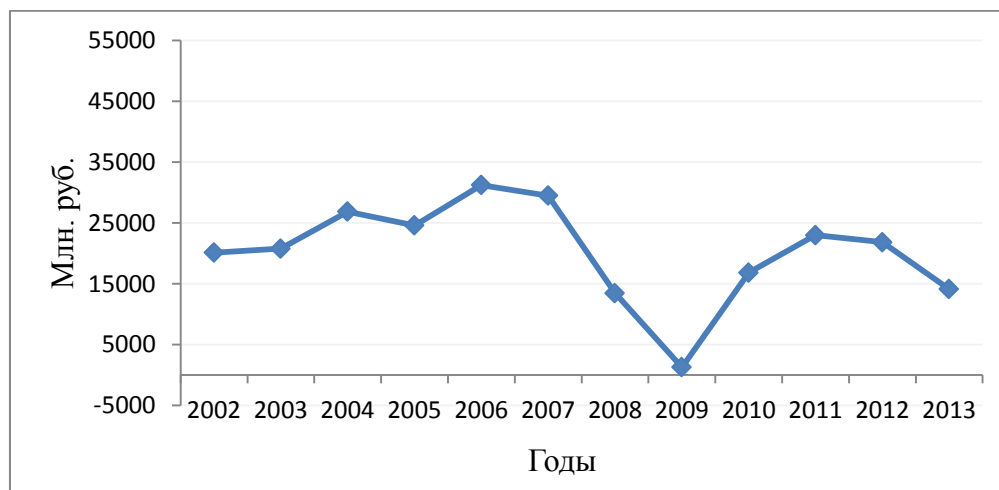


Рис. 3. Динамика валовой прибыли ОАО "АвтоВАЗ" в период 2002-2013 гг.

Из рисунка 3 видно, что минимальное значение валовой прибыли за этот период было в 2009 г. (она составила 1280 млн. руб., для сравнения: в 2006 г. – 31199 млн. руб.).

Используя множественный корреляционно-регрессионный анализ [1], была построена многофакторная линейная модель зависимости валовой прибыли (y) от других рассматриваемых показателей. Кроме того, в модель введен фактор t – время для уменьшения мультиколлинеарности и возможной автокорреляции (строилось несколько моделей от различных наборов фак-

торных признаков и сравнивалось качество построенных моделей). Предварительно был проведён анализ матрицы парных коэффициентов корреляции (найденной как по исходным уровням временных рядов показателей, так и по отклонениям от тренда для получения «истинной» зависимости между рассматриваемыми рядами).

В результате устранения мультиколлинеарности, исключения признаков, при которых оценки параметров регрессии оказались статистически незначимыми по t-критерию (на 5%-м уровне значимости) и, учитывая небольшой объём выборки, была получена следующая многофакторная регрессионная модель валовой прибыли:

$$\text{€} = 24681,65 + 0,06x_1 - 0,87x_4 - 908,27t; R^2 = 0,701.$$

(2,49) (3,56) (-2,37) (-2,94)

Анализ качества [2] построенной модели позволил сделать следующие выводы. Полученное эмпирическое уравнение регрессии статистически значимо по F-критерию ($F_{\text{набл.}} = 6,25 > F_{\text{крит.}}(0,05;3;8) = 4,07$). Рассчитанные наблюдаемые значения t-статистики (указаны в скобках) превышают по модулю критическое значение ($t_{\text{кр.дв.}}(0,05;8) = 2,31$), таким образом, оценки параметров найденного уравнения также статистически значимы (при 5%-м уровне значимости). Полученное значение коэффициента детерминации, $R^2 = 0,701$, показывает, что вариация значений зависимой переменной, валовой прибыли, в среднем на 70,1% объясняется вариацией факторов, включённых в модель.

Исследование на гетероскедастичность [2] остатков регрессии построенной модели (использовались графический анализ остатков, тест Голдфелда-Квандта, тест ранговой корреляции Спирмена) показало, что нет оснований отвергать нулевую гипотезу об отсутствии гетероскедастичности (при 5%-м уровне значимости). Проверка данной модели на наличие автокорреляции остатков с помощью DW-статистики Дарбина-Уотсона (расчётное значение $DW = 2,13$; критические значения $d_1 = 0,658$; $d_2 = 1,864$ при 5%-м уровне значимости) позволило сделать вывод об отсутствии автокорреляции остатков.

Из полученного уравнения следует, что с увеличением производства автомобилей на 1 единицу, валовая прибыль компании повышается в среднем на 0,06 млн. руб., а с ростом затрат по труду на 1 млн. руб. валовая прибыль уменьшается в среднем на 0,87 млн. руб., и за год валовая прибыль снижается в среднем на 908,27 млн. руб.

По построенной модели был получен прогноз валовой прибыли (тестовый) на 2014 г. (использованы фактические данные факторных признаков, опубликованные во время написания работы), который равен 13965,15 млн. руб. Фактически валовая прибыль на конец 2014 г. [4] составила 11876 млн. руб. (относительная ошибка прогноза равна 17,5%).

Также был выполнен прогноз валовой прибыли на 2015 г. Предварительно построен прогноз для факторных признаков, вошедших в модель. Показано, что зависимости признаков x_1 и x_4 от фактора времени t достаточно точно аппроксимируются линейной зависимостью. На основании соответ-

ствующих уравнений получены значения данных показателей на 2015 г.: $x_1 = 478605$ шт. и $x_4 = 37404,8$ млн. руб. Используя их, по построенной модели был получен прогноз валовой прибыли компании на 2015 г., равный 8140,59 млн. руб., что позволяет (в рамках данного исследования) сделать вывод о том, что валовая прибыль ОАО «АвтоВАЗ» продолжает уменьшаться.

Кризисные явления 2014-2015 гг. (резкое снижение цен на нефть, поднялась ставка рефинансирования, выросло количество денежной массы в стране, повысился уровень инфляции, понизилась покупательная способность населения) оказали влияние на автомобильный рынок в России в целом, и на «АвтоВАЗ» в частности, как на производителя с низкой долей экспорта продукции. По данным Ассоциации европейского бизнеса, объединяющей работающих в России автопроизводителей, в марте 2015 г. авторынок сократился в годовом исчислении на 42,5% [6].

Список литературы

1. Репин О.А., Суханова Е.И., Ширяева Л.К. Математика для экономистов. Теория вероятностей и математическая статистика: учеб. пособие. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012. – 236с.
2. Суханова Е.И., Ширяева Л.К. Начальный курс эконометрики: Руководство к решению задач: учеб. пособие для вузов – 2-е изд., перераб. и доп. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012. – 200с.
3. Федоринова Ю., Столяров Г., Иваницкая Н. Больше, чем просил // Ведомости, № 56 (2326), 31 марта 2009 г.
4. Отчётность ОАО «АвтоВАЗ» по МСФО. URL: <http://info.avtovaz.ru/index.php?id=307>.
5. Информационная группа «Интерфакс». URL: <http://www.interfax.ru/business/359105>.
6. Свешников А. Приехали. В марте 2015 года продажи авто в РФ просели на 42,5%. URL: <http://www.e-executive.ru/marketing/sales/1965199/index.php?page=0>.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОГРАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР ПРЕДПРИЯТИЙ В НЕОПРЕДЕЛЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Родинова Н.П.

зав. кафедрой «Управление персоналом» Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), д-р экон. наук, профессор, Россия, г. Москва

Остроухов В.М.

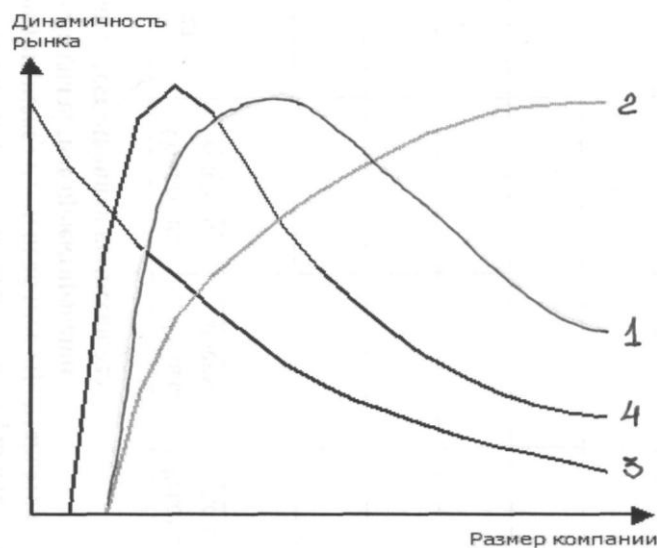
профессор кафедры «Управление персоналом» Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), канд. экон. наук, доцент, Россия, г. Москва

Рассмотрены основные аспекты формирования организационных структур предприятий, в условиях разнонаправленных внутренних и внешних воздействий.

Ключевые слова: организационная структура, межфункциональная команда менеджеров.

Функционирование предприятий в динамичной внутренней и внешней среде и агрессивной конкуренции обуславливает необходимость адекватной реакции на происходящие изменения, поэтому предприятие должно обладать соответствующими динамическими способностями, которые являются концентрированным выражением его экономического потенциала. Одной из важных составляющих реализации этих способностей является наличие у предприятия эффективной организационной структуры управления [2; 3 с. 54].

Современный бизнес всё более основывается на знаниях, поэтому организационная структура предприятия должна обеспечить их постоянное аккумулирование, формирование и распределение. Это позволит повысить качество управленческих решений, работы с контрагентами, адаптивность организации к условиям внешней среды, а также способствовать росту профессионального уровня сотрудников. При этом в последнее время добавочная стоимость создаётся во всё большей мере за счёт роста эффективного применения знаний и расширения инновационной деятельности компаний. В свою очередь, это способствует расширению доли работников знаний, которая, по некоторым оценкам, уже составляет 35–40%, а в будущем составит большинство всех занятых [1 с.36].



1 – линейно-функциональные организационные структуры; 2 – матричные организационные структуры; 3 – линейные организационные структуры; 4 – линейно-штабные организационные структуры. Область применения каждой из структур определяется областью под соответствующей кривой. Для дивизиональных структур по оси размера предприятия надо брать размер дивизиона.

Рис. Область применения различных организационных структур (Источник: Оргструктура и экономическая эффективность предприятия. <http://Corpys/Consulting/Org/OrgStr.aspx>)

Организационная структура должна обеспечить реализацию так называемого командного принципа работы, при котором достигается наиболее полный эффект согласования целей деятельности предприятия в целом и отдельных его подразделений, а также создаются наиболее оптимальные условия для развития персонала предприятия. Как показывают исследования, ко-

мандная работа является важным фактором, обеспечивающим конкурентные преимущества (таблица).

Таблица

**Сравнение эффективности работы подразделений по принципу
«команды» и «коллектива»**

| Критерии для сравнения | Коллектив | Команда |
|--|-----------|-------------|
| Численность штата* | 100 | 100 |
| Уровень результативности (по оценке выполнения индивидуального плана продаж) | 80 – 120% | 95 – 120 % |
| Уровень компетентности (по результатам аттестации) | 58 % | 87 % |
| Текучесть % | 48 | 21 |
| Прямые затраты на найм и адаптацию одного сотрудника (среднее, руб.) | 7 450 | 7 450 |
| Совокупные прямые затраты на найм и адаптацию в год (среднее, руб.) | 357 600 | 156 450 |
| Совокупные косвенные затраты на найм и адаптацию в год (среднее, руб.) | 2 160 000 | 945 000 |
| Итого издержки приобретения | 2 517 600 | 1 101 450 |
| | | - 1 416 150 |

Источник: Долгов М., тренер-консультант ГК «Институт Тренинга-АРБ Про», Марковская И., тренер-консультант, ГК «Институт Тренинга-АРБ Про» Шингаев С., тренер, аналитик ГК «Институт Тренинга-АРБ Про Развитие командного менеджмента в организации

Сравнивались два подразделения, причём в одном работа строится на командных принципах, это группа была названа «команда» и где, работа не опиралась на командные принципы, эта группа была названа «коллектив».

Наличие эффекта команды обеспечило большую результативность (на 6%), чем в случае» коллектива». Обеспечен рост компетенции, фактически на 30%, снижение более чем в два раза текущесть кадров и сокращению более чем на 1,4 млн. руб. затрат на найм и адаптацию персонала.

Хотелось бы подчеркнуть, что в условиях командной работы должен быть разработан принципиально новый подход к системе оплаты труда, поскольку право распоряжения заработной платой при традиционных иерархиях сосредотачивается на верхних уровнях управления.

Использование в качестве основы командного стиля работы обеспечивает формирование системы эффективного контроля за всеми процессами, протекающими на предприятии, так как вопросы обеспечения качества будут занимать одно из важнейших мест в деятельности предприятия.

Обеспечивается снижение рисков при принятии решений, так как командная работа способствует постоянному тренингу персонала, преодолевает его сопротивление изменениям и является, таким образом, средством решения многих проблем менеджмента.

Таким образом, применение организационных структур, основанных на применении межфункциональных команд менеджеров не только адекватно реагировать на разнонаправленные воздействия внешней среды, но и воздействовать на формирование этих изменений, что явится источником долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия.

Список литературы

1. Маторин О. В. Современные стратегии реформирования ТНК США [Текст]/ О. В. Маторин – М.: ТК Велби, 2008.
2. Кулижский. А. Выбор и построение организационной структуры. Столкновение «классики» и драматургии [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_31/article_3118/
3. Джон О'Шонесси "Принципы организации управления фирмой[Текст]/ Джон О'Шонесси – М.: Прогресс, 2006.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ

Родинова Н.П.

зав. кафедрой «Управление персоналом» Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), д-р экон. наук, профессор,
Россия, г. Москва

Остроухов В.М.

профессор кафедры «Управление персоналом» Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Москва

Рассмотрены основные проблемы формирования систем мотивации персонала предприятий на основе работы в команде с учётом выбора оптимальных действий управленческим персоналом.

Ключевые слова: система мотивации, командная работа, качество продукции.

Проблемы мотивации персонала промышленных становится особенно актуальной в современных экономических условиях, когда предприятия во всё большей степени становятся системой взаимодействующих команд, чем жесткой иерархической вертикалью, что обуславливает необходимость конкурентных преимуществ в условиях неопределённости среды их функционирования. В этих условиях, когда оперативно приходится решать множество принципиальных вопросов управления промышленным предприятием, необходимо создание межфункциональных команд менеджеров, для эффективного решения конкретных проблем, возникающих в ходе его развития.

Такая команда должна обладать соответствующими полномочиями по вопросам принятия управленческих решений, для чего необходима достаточная открытость информационных потоков, обоснованная степень делегирования полномочий, что будет способствовать созданию доверительных отношений между членами команды, и, следовательно, росту эффективности их работы. Это связано с тем, что сотрудники становятся сопричастными предприятию, а это в свою очередь усиливает мотивацию к творческому труду. Последнее обстоятельство очень важно для создания тех трудно копируемых другими промышленными предприятиями компетенций, которые, в конечном счете, определяют конкурентоспособность организации в целом [3 с. 24].

Важность командной работы, по мнению ряда исследователей, обусловлена ещё и тем, что современный рынок это рынок потребителя. Поэтому в основу мотивации [1 с. 65; 2 с. 58] рядом исследователей предложен принцип, опирающийся на приоритет командной работы, когда к реализации принимаются только те действия команд, которые обеспечивают выгоду промышленного предприятия в целом.

Например, вначале у каждой команды имеется бесконечное множество управленческих решений (рис. 1).

| Команды | Результат управленческих решений | | | |
|-----------|--|-----------|-----------|--|
| | Команда 1 | Команда 2 | Команда 3 | |
| Команда 1 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 1 | | | |
| Команда 2 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 2 | | | |
| Команда 3 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 3 | | | |

Рис. 1. Состояние взаимодействия управленческих команд перед началом работы по улучшению деятельности предприятия

Далее команды предлагают различные управленческие решения, которые могут иметь общие выгоды так и выгоды только для самой команды или отдельных команд (рис. 2).

| Команды | Результат управленческих решений | | | Результат для всего предприятия |
|--------------------------------------|--|-----------|-----------|---------------------------------|
| | Команда 1 | Команда 2 | Команда 3 | |
| Команда 1 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 1 | | | Да Нет Да |
| 1 * | Да | Нет | Да | |
| 2 | Да | Нет | Нет | |
| 3 | Да | Нет | Да | |
| | Бесконечное множество управленческих решений для команды 1 | | | |
| Команда 2 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 2 | | | Нет Да Да |
| 1 * | Нет | Нет | Да | |
| 2 | Да | Да | Нет | |
| 3 | Да | Да | Нет | |
| | Бесконечное множество управленческих решений для команды 2 | | | |
| Команда 3 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 3 | | | Да Да |
| 1 * | Да | Да | Да | |
| 2 | Да | Да | Да | |
| | Бесконечное множество управленческих решений для команды 3 | | | |
| Итог принятых управленческих решений | 5 Да | 4Да | 5 Да | |

Рис. 2. Состояние взаимодействия управленческих команд после первого этапа работы по улучшению деятельности предприятия.

* – номера управленческих решений команд, выбранные из бесконечного множества управленческих решений отдельными командами как наиболее выгодные для них

На последнем этапе работы принимаются к исполнению только те управленческие решения команд, которые выгодны для всего предприятия в целом (рис.3).

Таким образом, из всего бесконечного множества управленческих решений выбраны для реализации решения 1 и 3 команды 1, решения 2 и 3 команды 2 и решения 1 и 2 команды 3.

По нашему мнению, данная система, несмотря на ряд достоинств, имеет один существенный недостаток. Как бы ни была привлекательна работа в команде, на определённом её этапе или этапах возникнет необходимость индивидуальной оценки вклада каждого сотрудника, исходя из его объективных индивидуальных психологических особенностей.

| Команды | Результат управленческих решений | | | Результат для всего предприятия |
|--------------------------------------|--|-----------|-----------|---------------------------------|
| | Команда 1 | Команда 2 | Команда 3 | |
| Команда 1 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 1 | | | Да Нет Да |
| 1 * | Да | Нет | Да | |
| 2 | Да | Нет | Нет | |
| 3 | Да | Нет | Да | |
| | Бесконечное множество управленческих решений для команды 1 | | | |
| Команда 2 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 2 | | | Нет Да Да |
| 1 * | Нет | Нет | Да | |
| 2 | Да | Да | Нет | |
| 3 | Да | Да | Нет | |
| | Бесконечное множество управленческих решений для команды 2 | | | |
| Команда 3 | Бесконечное множество управленческих решений для команды 3 | | | Да Да |
| 1 * | Да | Да | Да | |
| 2 | Да | Да | Да | |
| | Бесконечное множество управленческих решений для команды 3 | | | |
| Итог принятых управленческих решений | 5 Да | 4Да | 5 Да | 6Да |

Рис. 3. Состояние взаимодействия управленческих команд после окончательного этапа работы по улучшению деятельности предприятия

В связи с этим обязательно встанет вопрос о разработке индивидуальных систем оценки деятельности каждого сотрудника в отдельности. Мы считаем, что такая система могла бы базироваться на сочетании ряда комплексных показателей, учитывающих все аспекты деятельности сотрудника. При этом в качестве основополагающего принципа оценки должен быть выбран принцип не достижения определённых показателей, а их превышения, например по сравнению с ранее достигнутыми величинами. А наиболее оп-

тимальной, по нашему мнению должна быть система мотивации, основанная на эффективном сочетании оценок как командной и индивидуальной работы, что позволит разрешить, отмеченный выше недостаток.

Список литературы

1. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами (2-е издание) [Текст]/ Э.Деминг – «Альпина Бизнес Букс», 2008.
2. Нив Г. Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга [Текст]/ Генри Нив ; Пер. с англ. – М: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. [Текст]/ А. Маслоу Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. (Серия «Мастера психологии»).

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сагалаков Е.И.

аспирант направления «Информационные системы и процессы»
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье представлен системный подход к управлению прогнозированию образовательным процессом в сфере высшего профессионального образования, определяющий деятельность вуза как системы взаимосвязанных процессов. Проводимые мероприятия по совершенствованию деятельности вуза увязаны со стратегическими целями образовательной организации. Системный подход к формированию кадрового потенциала в условиях инновационной экономики предполагает многоэтапность инновационных взаимосвязанных программно-проектных процедур в вузовском сегменте и в сфере реальной экономики. Описана кластерная модель реализации системного подхода, обеспечивающая проблемно ориентированную подготовку специалистов для разработки и продвижения на рынок высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: модель, системный подход, Web, прогноз, прогнозирование, эксперты, ВУЗ, верификация, достоверность, стратегия, ВРП, интернет-рекрутинг, статистический опрос, совокупный спрос и предложение, инновации, проблемно- ориентированная подготовка, рынок, кластер.

Эффективность региональной инновационной системы определяется, с одной стороны, возможностями генерации знаний и технологий (реализация научно-образовательного потенциала), с другой – возможностями их трансфера и коммерциализации (инжиниринг, производство и выведение на рынок) [3, с. 198-207]. Соответственно, тремя ключевыми сферами инновационного развития являются:

- научно-образовательный комплекс (поставщик знаний, идей и кадров для новой экономики), развитый, восприимчивый к инновациям;
- промышленный комплекс (обеспечивает производство высокотехнологичной продукции и одновременно является источником спроса на новые технологии, знания и квалифицированные кадры);

➤ и, как связующее звено между ними, – эффективная сеть трансфера технологий (инновационная инфраструктура).

Отсутствие системного подхода в подготовке высококвалифицированных кадров в ряде российских регионов в значительной степени сдерживает их социально-экономическое развитие [2, с. 113]. Исследования потребности (количественной и структурной) инновационной сферы региональной экономики в квалифицированных кадрах в условиях перехода на инновационный путь развития ныне являются актуальными и значимыми. И здесь востребовано определение индикативных сбалансированных параметров потребности методами и инструментами прогнозирования [3, с. 198-207]. Для решения столь масштабной задачи следует радикально изменить подход к выбору профессионального образования абитуриентам, и не упускать открывающиеся новые, востребованные рынком труда инновационные специальности при выборе направления подготовки будущего работника.

По результатам проведенного анализа выпускающихся специалистов по укрупненной группе (УГС), следует отметить, что выпускников следует отметить, что в ВПО продолжают лидировать финансисты, менеджеры по продажам, юристы [1, с. 198-207].

Таблица

**Анализ баланса спроса и предложения молодых специалистов
на рынке труда**

| Данные на март 2015г. | Инженерные науки | ИТ: развитие бизнеса | ИТ: инженер | Биотехнологии | Юристы | Финансы и кредит |
|----------------------------|------------------|----------------------|-------------|---------------|--------|------------------|
| Предложение, кол-во резюме | 3 | 0 | 36 | 0 | 166 | 444 |
| Спрос, кол-во вакансии | 13 | 17 | 13 | 3 | 7 | 77 |
| Баланс +/- | +10 | +17 | +23 | +3 | -159 | -367 |

По словам министра труда, занятости и трудовых ресурсов правительства Новосибирской области Игоря Шмидта, в регионе начинает действовать с 2014 года система формирования государственного заказа на подготовку специалистов, которая состоит из нескольких этапов. На первом этапе работодатели направляют заявки до 1 сентября текущего года в центры занятости и органы самоуправления о количестве необходимых кадров тех или иных специальностей. Затем систематизированные данные из этих учреждений поступают в Минтруд НСО, который в течение до 1 ноября текущего года формирует программу подготовки необходимых специалистов, включая численность студентов по специальностям [4, с. 5-20]. Автоматизация вышеописанного подхода с помощью программного обеспечения позволит, начиная с первого этапа бизнес процесса подачи заявки, оптимизировать подходы к формированию государственного заказа на подготовку специалистов. В рамках такой модели работодатели, зарегистрированные в базе данных информационного портала, заполняют форму на сайте о подготовке необходимого

количества специалистов. В данной информационной системе используется статистическая формула метода расчета среднего темпа прироста.

Так же в информационной системе экспертам различных отраслей экономики направляется официальный запрос от университета для проведения научного исследования, по которому предлагается заполнить форму опросника по стратегическим вопросам. Данный метод позволяет, во-первых, определить перспективные направления подготовки для абитуриентов в высших учебных заведениях и как следствие обеспечит рабочие места для выпускников, во-вторых, сбалансировать объемы подготовки специалистов, выделяя необходимое количество бюджетных мест.

Список литературы

1. Соловьев В.И. Прогноз рынка труда и образовательных услуг / В.И. Соловьев // Гуманитарные науки и образование в Сибири. – 2012. № 9. – С. 198-207.
2. Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года. – 2014. – С. 52, 86.
3. Прогноз долгосрочного социально – экономического развития российской федерации на период до 2030 года. – 2013. – С. 113.
4. Дорожная карта «Изменения в системе образования Новосибирской области, направленные на повышение эффективности и качества». – 2013. – С. 5-20.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Самолыга А.А., Хацуков А.Н., Абросимова Ю.А.

Россия, г. Краснодар

В данной статье инвестиционный климат Краснодарского края рассматривается как одна из составляющих системы экономических, политических и юридических условий развития страны в целом. Предлагаются возможные пути повышения инвестиционной привлекательности края для иностранных и российских инвесторов, а также варианты возможного экономического развития вышеупомянутого субъекта Российской Федерации.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиции, иностранные и российские инвесторы, Краснодарский край.

Инвестиционный климат – это комплекс социальных, юридических, экономических и политических условий, которые в большей степени являются благоприятствующими процессу вложения. Инвестиционный климат формируется, отталкиваясь от числа факторов риска, объединённых в три группы: экономическая ситуация внутри страны и перспективы её развития, внешняя экономическая деятельность и её перспективы, социально-политическая атмосфера в стране и её перспективы. Сразу можно сказать, что инвестирование обязательно предполагает существование рисков. Для инвесторов, которые осуществляют капиталовложения, оценка рисков является чрезвычайно важной. Оценка социально-политического риска происходит, опираясь непосредственно на уровень стабильности ситуации в субъекте федерации с учётом социально-политических перемен, способных изменить

экономическую политику субъекта настолько, что это сможет значительно ударить по карману инвесторов.

Динамичность развития и стабильность региона являются важнейшими условиями бизнеса для любого инвестора. И Краснодарский край в точности соответствует данным требованиям в связи с тем, что его власти ставят перед собой первостепенную задачу в обеспечении всестороннего содействия для российских и иностранных инвесторов в продвижении их проектов.

Одним из самых прогрессивных инвестиционных законодательств регионов страны является именно законодательство Краснодарского края. Благоприятный инвестиционный климат, созданный на Кубани, включает в себя: качественную антимонопольную среду, понятные законы, добросовестную конкуренцию, условия для развития малого бизнеса, простую и прозрачную систему налогообложения. Чтобы повысить надежность и качество обеспечения края необходимым объёмом энергоресурсов, в топливно-энергетическом комплексе планируется осуществить стратегические действия, которые в своей совокупности представляют комплексную программу «Развитие топливно-энергетического комплекса Краснодарского края». Данная программа предполагает осуществление стратегических мероприятий, направленных на увеличение добычи углеводородного сырья посредством проведения поисковых и разведывательных операций в отношении месторождений нефти и газа. Для наиболее результативного использования международных транспортных коридоров и образования макрорегионального центра дистрибуции товаров и услуг в крае необходимо развитие транспортной инфраструктуры, что и является стратегической задачей в транспортном комплексе.

Осуществление нижеперечисленных проектов будет способствовать развитию транспортного комплекса в Краснодарском крае: создание в окрестностях Новороссийска нового места базирования Черноморского флота России; строительство второго железнодорожного захода в порт Новороссийск; перенос железнодорожного полотна с прибрежной зоны Чёрного моря на участке Туапсе – Адлер протяжённостью 108 км; строительство взлётно-посадочной полосы и соответствующей инфраструктуры международного аэропорта федерального значения Геленджик на основе государственно-частного партнёрства. Создание конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса и эффективная реализация потенциала края в данной сфере являются стратегической инициативой края в развитии индустрии гостеприимства. Следующим проектам комплексного развития территории края уделено особое внимание: создание и развитие туристско-спортивного горноклиматического комплекса «Красная Поляна» в Сочи; развитие курортно-рекреационного комплекса в Анапе, освоение пляжных зон и прилегающих территорий. Предполагается создание особой экономической зоны туристско-рекреационного характера на территории края для расширения использования правовых и экономических инструментов поддержки государства в отношении развития санитарно-курортного и туристского комплекса.

В соответствии с критериями, которые были сформулированы в концепции Стратегии социального и экономического развития регионов Российской Федерации Краснодарский край имеет полное право выполнять функции «опорного региона» в ЮФО: существует положительная тенденция роста пассажиро- и грузопотока; наличие в крае высокого научного и образовательного потенциала по целому ряду направлений, возможное сотрудничество с Ростовской областью, при котором существует возможность формирования научно-образовательного центра федерального значения; формирование ряда стратегических инициатив, которые имеют значение для страны в целом; наличие в крае не только научно-технического и интеллектуального потенциала, но и высокого кадрового и социально-экономического потенциала; формирование стратегического партнёрства власти, гражданского общества и бизнеса. Таким образом, край имеет огромную возможность приобретения роли «ведущего звена» для развития соседних территорий.

Список литературы

1. Бакитжанов А., Филин С. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка // Инвестиции в России. – 2001. – №5.
2. Гришина И., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализа взаимосвязей // Инвестиции в России. – 2001. – № 4.
3. Инвестиционная Стратегия Краснодарского края до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.investkuban.ru>.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»

Сарсенова А.Е.

зав. кафедрой «Финансы-аудит»

Таразского инновационно-гуманитарного университета, к.э.н., доцент,
Казахстан, г. Тараз

Наурызбаева Д.

магистрант специальности «Финансы»

Таразского инновационно-гуманитарного университета,
Казахстан, г. Тараз

В современных условиях конкурентоспособность среди организаций является ключевой составляющей наряду с эффективностью, а проблема достижения конкурентных преимуществ – одной из основных в управленческой, экономической и деловой жизни. Недостаток внимания к вопросу повышения конкурентоспособности в условиях современной экономики приводит к нестабильности в развитии экономического механизма функционирования, повышенной зависимости к кризисным ситуациям, ослаблению рыночных позиций. Цель данного исследования – систематизация и уточнение сложившихся подходов к определению конкурентоспособности организации. В статье приведены результаты анализа имеющихся определений конкурентоспособности, на основе которого

выявлены ее признаки и показана многовариантность, основанная на различных объектах и субъектах конкурентоспособности; представлена систематизация определений и мнений относительно понятия «конкурентоспособность организации», результаты которой показали, что все определения конкурентоспособности организации, несмотря на внешние различия, тем не менее, означают одно и то же, а именно: конкуренция, или соперничество – это борьба за первое место, лидерство, дающее продавцу право первым предложить свой товар покупателю; показана разница между понятиями «конкурентоспособность организации» и «конкурентоспособность продукции»; сгруппированы свойства и характеристики конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, признаки конкурентоспособности, конкурентоспособность организации, свойства конкурентоспособности организации, конкурентоспособность продукции.

На современном этапе экономического развития проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике государства. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом повышение конкурентоспособности касается всех уровней ее иерархии: продукции (товаров и услуг), предприятия, отрасли, региона и страны в целом, но особую важность приобретает конкурентоспособность организации как основного звена экономики. Несмотря на большое количество факторов, влияющих на конкурентоспособность организации, все же основным и определяющим из них остается его способность производить конкурентоспособную продукцию и создавать условия для ее продвижения на рынок.

Конкуренция – это эффективный и доступный метод экономического контроля, так как стоит обществу минимальных затрат. Такой контроль мотивирует производителя сокращать издержки и цены, увеличивать объем сбыта, конкурировать за заказы и потребителя, повышать качество продукции.

Зачастую кризис в экономике приводит к активизации менеджеров организаций по поиску эффективных и антикризисных решений. Текущие тенденции и повышают риски для предприятия при принятии не эффективных или ошибочных управленческих решений. В этом случае для принятия правильного управленческого решения и минимизации рисков необходимо измерять конкурентоспособность. Снижение рисков предприятия закладывается на стадии измерения конкурентоспособности и разработки путей ее повышения.

В условиях высокой конкуренции конкурентоспособность среди организаций является ключевой составляющей наряду с эффективностью, а проблема достижения конкурентных преимуществ, т.е. обеспечения конкурентоспособности, – одной из основных в управленческой, экономической и деловой жизни. Адаптация отечественного бизнеса в условиях жесткой конкуренции предопределяет поиск новых моделей управления и разработку путей повышения конкурентоспособности, совершенствование применения инструментария по повышению конкурентоспособности на микроуровне.

Множество специалистов, работающих над задачами усиления деятельности управления, повышения эффективности организационных структур и привлекательности товара, трудятся в конечном итоге для повышения конкурентоспособности своей фирмы. С обострением борьбы за потребителя усиливается интенсивность соперничества. Конкуренция стимулирует поиск новых путей развития, повышение эффективности и качества работы, активизирует творческий подход к бизнесу.

Однако современная экономическая наука не дает единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», однозначного определения данного понятия невозможно найти ни в отечественной, ни в зарубежной литературе.

В самом общем виде под конкурентоспособностью принято понимать способность определенного объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях [1, с.32]. Конкурентоспособность также определяют как свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с себе подобными, на его способность совершать конкурентные действия и др. [2, с.85]. По мнению отечественных ученых Курмангалиевой А.А. и Кайгородцева А.А. «конкурентоспособность – это многоуровневое понятие, анализ и оценка которого определяются факторами, в зависимости от уровня конкурентных отношений, обеспечивающих конкурентные преимущества для субъектов конкуренции» [3, с.64]. Казахстанский исследователь Исмазова Э.М. считает, что «конкурентоспособность – это, прежде всего, философия работы в условиях рынка, ориентирующаяся на понимание нужд потребителя и тенденций их развития, на знание поведения и возможностей конкурентов, на знание состояния и тенденций развития рынка, на знание окружающей среды и ее тенденций, на умение создать такой товар и так довести его до потребителя, чтобы потребитель предпочел его товару конкурента» [4, с.54].

Исходя из проведенного анализа определений понятия «конкурентоспособность», были выявлены признаки, раскрывающие сущность данной категории:

1. Конкурентоспособность проявляется и существует в условиях рынка.
2. Понятие «конкурентоспособность» многовариантно, при этом обладает свойством универсальности и распространяется как на объект (товар, услуга), так и на субъект (организация, отрасль, страна в целом) рыночных отношений. Системно это может быть представлено в виде многоуровневой модели, упрощенная схема которой представляет собой «пирамиду конкурентоспособности» (рисунок).

В рамках данного исследования особый интерес представляет определение сущности и содержания понятия «конкурентоспособность организации». В таблице 1 приведены некоторые определения термина «конкурентоспособность организации».

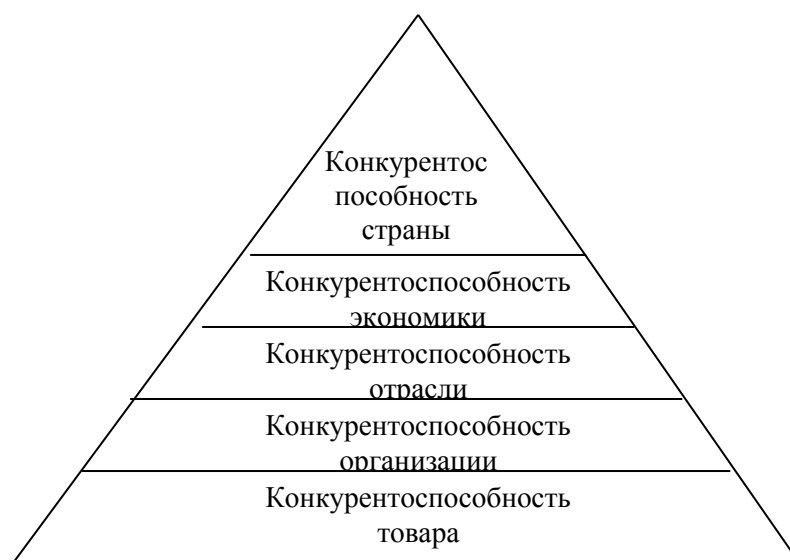


Рис. Пирамида конкурентоспособности [5, с.112]

Таблица 1

Некоторые определения термина «конкурентоспособность организации»

| Автор | Определение |
|--------------------------------------|---|
| Портер М. | Способность наиболее успешно по сравнению с конкурентами управлять цепочкой ценностей организации [6, с.146] |
| Фатхутдинов Р.А. | Состояние (в статике) или способность (в динамике) субъекта со своим объектом быть лидером, успешно конкурировать со своими конкурентами на конкретном рынке в конкретное время по достижению одной и той же цели [7, с.173] |
| Еленева Ю.Я. | Совокупность свойств и характеристик маркетинговых, производственно-технологических, финансово-экономических и организационных бизнес-процессов, позволяющих обеспечить эффективность функционирования предприятия на рынках товаров при различных изменениях внешней и внутренней среды [8, с.126] |
| Исаева О.Г. | Способность организации вызывать предпочтение у внешних по отношению к ней объектов, во взаимодействии с которыми она заинтересована при принятии решения о возможности сотрудничества [9, с.135] |
| Введенская М.В. | Способность капитала организации долговременно приносить доход в данном сегменте рынка, не меньший, чем у других участников рынка [10, с.96] |
| Завьялов П.С. | Возможность эффективной хозяйственной деятельности и прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка [11, с.128] |
| Курмангалиева А.А., Кайгородцев А.А. | Способность производителей и продавцов товаров конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящиеся проникнуть на рынки [3, с.58] |
| Джусибалиева А.К. | Это, прежде всего, итоги его производственно-финансовой деятельности, отражающие возможности эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка с использованием всех имеющихся у предприятия средств [12, с.97] |
| Сабден О. | Характеризует возможности и динамику приспособления производителя к изменяющимся условиям конкуренции на рынке [13, с.54] |

По мнению Филюкова К.Ю. категория «конкурентоспособность организации» должна отражать следующие позиции [14, с.98]:

- понятия конкурентоспособность продукции и предприятия тесно взаимосвязаны, так как зачастую конкурентоспособность товаров предопределяет конкурентоспособность всего предприятия. Вместе с тем, их нельзя отождествлять, потому, что конкурентоспособность предприятия определяется дополнительными характеристиками, отличными от используемых при определении конкурентоспособности продукции;

- конкурентоспособность предприятия – относительная категория, поэтому необходимо оговаривать базу сравнения, для получения наиболее объективных результатов;

- конкурентоспособность предприятия – величина непостоянная и должна отражать возможности предприятия адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды;

- конкурентоспособность предприятия – сложный комплексный показатель и ее оценку нельзя свести к определению одного показателя;

- конкурентоспособность предприятия – это комплексная характеристика предприятия, отражающая его потенциальные и реальные возможности обеспечивать свои конкурентные преимущества на рынке в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды.

Полностью с ученым Филюковым К.Ю. солидарен и российский исследователь проблем конкурентоспособности организации Насонов М.О., который полагает, что [15, с.61]:

- большинство авторов рассматривают понятие «конкурентоспособности предприятия» с точки зрения конкурентоспособности продукции, выпускаемой предприятием и занимаемой доли рынка;

- конкурентоспособность предприятия характеризуется величиной и эффективностью использования всех ресурсов предприятия;

- конкурентоспособность предприятия является динамичным показателем, изменения которого зависят как от внешних, так и от внутренних факторов;

- конкурентоспособность продукции и предприятия являются взаимосвязанными понятиями, тем не менее, предприятие является опосредованным носителем свойства конкурентоспособности через свои товары и услуги;

- конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами на данном рынке;

- конкурентоспособность предприятия характеризует величину привлекательности данного предприятия для инвестора;

- конкурентоспособность – это способность продукции или имущественного комплекса хозяйствующего субъекта быть представленными на рынке, востребованными и реализованным по цене, обеспечивающей не только возмещение полной себестоимости продукции или стоимости имущественного комплекса хозяйствующего субъекта, но и получение определен-

ной прибыли, достаточной для ведения расширенного воспроизводства заданными темпами и устойчивой платежеспособности.

Проведенный анализ определений и вышеприведенных мнений относительно понятия «конкурентоспособность организации» показал, что все определения конкурентоспособности организации, несмотря на внешние различия, тем не менее, означают одно и то же, а именно: конкуренция, или соперничество – это борьба за первое место, лидерство, дающее продавцу право первым предложить свой товар покупателю. Более того этот анализ позволил выделить зависимости:

- конкурентоспособности предприятия от деятельности конкурентов;
- представления потребителей о конкурентоспособности организации от их предпочтений;
- конкурентоспособности предприятия от экономической эффективности коммерческой деятельности;
- конкурентоспособность предприятия от конкурентоспособности продукции.

Что касается последней зависимости, то стоит четко понимать, что в настоящее время предприятия могут производить различные виды продукции и одновременно работать на различных товарных (отраслевых) рынках, поэтому уровень конкурентоспособности предприятия и уровень конкурентоспособности продукции, производимой им, не совпадают. Наличие одного или нескольких видов конкурентоспособной продукции в номенклатуре предприятия еще не означает, что предприятие тоже является конкурентоспособным. Прежде всего, следует отметить, что в качестве базы для сравнения уровня конкурентоспособности предприятия используются данные по предприятиям-конкурентам, а не по производимым товарам.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность организации, несмотря на их взаимообусловленность, отличаются по своей сущности:

во-первых, определяются и применимы к разным временным промежуткам (конкурентоспособность продукции определяется в любой краткий промежуток времени, а конкурентоспособность организации применима к довольно длительному периоду времени);

во-вторых, конкурентоспособность организации зависит от уровня конкурентоспособности всего ассортимента продукции и эффективности каждого вида деятельности;

в-третьих, конкурентоспособность продукции является необходимым, но недостаточным условием конкурентоспособности организации.

Следует понимать, что конкурентоспособность организации является более сложным и обобщающим понятием по сравнению с понятием «конкурентоспособность товара». Конкурентоспособность организации – это интегральная числовая характеристика, с помощью которой оцениваются достигнутые предприятием конечные результаты его деятельности в течение определенного периода, это система элементов, каждый из которых предназначен для отражения числовой (например, балльной) оценки определенного вида

потенциала. Конкурентоспособность организации обеспечивается за счет приобретаемых им разного рода конкурентных преимуществ, а именно: экономических, финансовых, инвестиционных, кадровых, имиджевых и т.п.

Кроме того, можно выделить основные свойства «конкурентоспособности организации»: измеримость, динамизм; относительность; системность и комплексность (таблица 2).

Таблица 2

Основные свойства конкурентоспособности организации

| Свойство | Характеристика |
|-----------------|---|
| Измеримость | Конкурентоспособность организации можно измерить с помощью комплексного показателя и ее оценку нельзя свести к определению только одного показателя. |
| Динамизм | Конкурентоспособность организации является категорией динамической. Ее изменение во времени обусловлено как внешними, так и внутренними факторами, значительная часть которых может рассматриваться в качестве управляемых параметров. |
| Относительность | Конкурентоспособность организации как характеристика оценки конечных результатов деятельности предприятия на рынке является показателем относительным, где базой для сравнения выступают аналогичные показатели, используемые для оценки конкурентоспособности предприятий-конкурентов. |
| Системность | Конкурентоспособность организации отражает эффективность использования всего экономического потенциала предприятия. |
| Комплексность | Конкурентоспособность предприятия представляет собой комплексную характеристику предприятия, отражающую его потенциальные и реальные возможности обеспечивать свои конкурентные преимущества на рынке в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды. |

Алиханов А.В. в качестве главных характеристик конкурентоспособности (как способности предприятия к выживанию в конкурентной среде в течение достаточно длительного периода времени), выделяет два важных аспекта [16]:

- адаптивность. Адаптивность организации – это приспособляемость ее к меняющейся внешней среде. Соответственно, данный аспект конкурентоспособности можно понимать как форму отношений организации с внешней средой, как процесс внутриорганизационной перестройки;

- инновационность. Инновационность (инновационная способность и инновационная восприимчивость) – это способность обновляться. При этом процессы обновления должны быть постоянными и ритмичными, технологизированными, т.е. стандартными процедурами достижения целей обновления, а также реализовывать обновленческие процессы с минимальными затратами.

Если адаптивность характеризует реакцию организации на изменения внешней среды, то инновационность – основу такой реакции, восприятие решений в своей деятельности, направленное изменение деятельности на основе освоения новых элементов. Адаптивность соответствует необходимости существования в среде с установленными свойствами. Инновационность реа-

лизует понятие конструкции организации, источника адаптивности, т.е. соответствует понятию достаточности. Свойства адаптивности и инновационности определяют необходимые и достаточные условия формирования свойства конкурентоспособности организации. В свою очередь, создание этих свойств предприятия опирается на более частные свойства элементов организации. Так, в частности, адаптивность не может формироваться без способности технической базы, технологического оборудования предприятия производить разнообразные изделия. Именно диапазон выпускаемых изделий, потенциальное их разнообразие определяет гибкость технико-технологической базы фирмы.

Современные условия экономической деятельности в Казахстане характеризуются усилением конкуренции и изменением ее форм, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых, адекватных условиям конкуренции, инструментов управления предприятиями и рычагов повышения их конкурентоспособности.

Список литературы

1. Рубин Ю.Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции [Электронный ресурс] / Ю.Б. Рубин. – Режим доступа: <http://www.moderncompetition.ru/r/free/article>
2. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях [Электронный ресурс] / А.И. Коваленко – Режим доступа: <http://moderncompetition.ru/general/upload>
3. Курмангалиева А.А. Управление конкурентоспособностью региональной экономики [Текст] / А.А. Курмангалиева, А.А. Кайгородцев // Вестник КАСУ. – 2009. – № 3. – С.80-84.
4. Исмадова Э.М. Подходы к качеству и конкурентоспособности в условиях кризиса [Текст] / Э.М. Исмадова. Вестник КАСУ. – 2009. – №3. – С.255-288.
5. Философова, Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие / Т.Г. Философова, В.А. Быков; под. ред. Т.Г. Философовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 271 с.
6. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
8. Еленева Ю.Я. Оценка качества производственного менеджмента как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий стройиндустрии [Текст] // Ю.Я. Еленева, М.Е. Просвирина. Российское предпринимательство. – 2010. – № 11 Вып. 3 (172). – С. 66-71. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru>
9. Исаева О.Г. Экономическое управление организацией: учебное пособие / О. Г. Исаева, Н. Г. Шерстнева. – М.: МГУП, 2011. – 82 с.
10. Введенская М.В. Повышение конкурентоспособности организации на основе инновационных методов менеджмента [Текст] : автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05 / М.В. Введенская. – М., 2010. – 24 с.
11. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 496 с.
12. Джусибалиева А. К. Повышение конкурентоспособности предприятия в условиях устойчивого роста (на примере мясоперерабатывающих предприятий РК) [Текст] / : автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05 / А.К. Джусибалиева. – Алматы, 2008. – 29 с.
13. Сабден, О. Предпринимательство. – Алматы: ИД «Эксклюзив». – 320 с.

14. Филюков К.Ю. Разработка механизма управления конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности на основе совершенствования методических подходов к её оценке и регулированию [Текст] /: автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05 / К.Ю. Филюков. – СПб., 2010. – 17 с.

15. Насонов, М.О. Организационно-экономические условия конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций [Текст]: автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05 / Насонов М.О. – М., 2010. – 23 с.

16. Алиханов, А.В. Стратегия повышения конкурентоспособности предприятий промышленного комплекса (на материалах Кабардино-Балкарской Республики) [Текст]/: автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05 / А.В. Алиханов. – Владикавказ, 2012. – 26 с.

ПРОЕКТНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Соловьева А.В.

магистр кафедры «Менеджмент»,
Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ),
Россия, г. Москва

В статье рассматривается технология проектного обучения как инновационное явление в российской системе образования. Проводится сравнение научно-исследовательской работы и технологии проектного обучения. Представлены требования, которым данная технология должна отвечать.

Ключевые слова: образование, технологии обучения, проектное обучение, НИР.

В современном мире образование выступает важным фактором развития экономической, технической и иных сфер деятельности, вследствие чего во многих странах мира развитию системы образования уделяется особое внимание.

В условиях быстро развивающихся технологий, постепенного увеличения объемов информации необходимо применять современные методики к образовательному процессу, чтобы будущие специалисты соответствовали высоким требованиям, предъявляемым работодателями на нынешнем рынке труда. Процесс образование должен быть построен таким образом, чтобы студенты-выпускники умели быстро реагировать на нововведения в науке, технологиях и на изменения в экономической сфере. В последнее десятилетие в России проводилось множество работ в данном направлении. Процесс модернизации образования был отмечен как стратегически важное направление в деятельности страны. Развитие российской системы образования в настоящее время держит курс на сближение с образовательной технологией Запада.

Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы базируется на таких стандартах образования, при которых устанавливаются совершенно новые требования к процессу и результатам обучения, и направлена на предоставление качественного образования на высоком уровне [2].

В настоящее время для модернизации образования выделяют пять основных современных технологий обучения: технологический подход в обучении; технология модульного обучения; технология проектного обучения; метод дебатов; кейс-метод.

Стандарты для высшего профессионального образования в настоящее время определяется тем, что студенты должны не только накапливать знания, но и формировать умения применять их на практике. Для выполнения данной задачи из представленных выше современных технологий подходит технология проектного обучения.

Идеи проектного обучения впервые возникли в США в начале XX века. Однако само понятие, определяющее проектное обучение как метод преподавания, было предложено в 1975 году А. Морганом. Морган считал, что проектное обучение представляет собой «деятельность, в результате которой студенты обучаются путем вовлечения в решение реальных задач, и при этом несут определенную ответственность за организацию образовательного процесса» [3, с. 81]. Впервые инновационный характер технологии проектного обучения отображается в определении, представленном учеными из бельгийского университета. Они рассматривают проектное обучение как «педагогическую инновацию, которая интегрирует теорию и практику путем решения прикладных задач» [3, с. 81]. На основе данного определения можно сделать вывод, что инновация технологии заключается именно в интеграции образования и науки, путем решения практических вопросов. Студенты, получая теоретические знания в ВУЗах, могут сразу же применять их для работы над проектами по интересующим дисциплинам, в то время как проект отражает реальные проблемы современности.

Однако во многих высших учебных заведениях, еще задолго до появления технологии проектного обучения, студенты участвовали в научной деятельности, выполняя научно-исследовательские работы (НИР), что также свидетельствовало о взаимодействии системы образования с наукой. В таком случае стоит разобраться, в чем же отличие и сходство технологии проектного обучения с научно-исследовательской работой.

Начнем сравнение с определения понятий научно-исследовательской работы и проектного обучения. Исследовательская работа – это деятельность, которая, как правило, выполняется индивидуально, либо в паре, путем приложения какой-либо научной методики к поставленной задаче и получением собственного теоретического, либо экспериментального материала для проведения анализа и выдвижения вывода по проделанной работе. Отличительной чертой таких работ выступает неопределенность конечного результата, по отношению к планируемому. В отличие от НИР, проектная деятельность – это в большей степени коллективная творческая деятельность (индивидуальные работы – редкость), направленная на получение конкретного результата, путем формирования четких задач и определением сроков и требований к выполняемому заданию.

Сходство НИР и проектной деятельности заключается в том, что исследования проводятся по направлениям специализации студентов, под ру-

ководством квалифицированного преподавателя (специалистом в исследуемой области), путем самостоятельного поиска и изучения необходимой информации для достижения результата. На выходе этих работ ожидается получение творческих и нестандартно мыслящих специалистов. Таким образом, если оба метода нацелены на один результат, то для чего внедрять в образование технологию проектного обучения? Ответ на этот вопрос и показывает принципиальную разницу НИР и проектной деятельности. Что касается научно-исследовательских работ, то в ВУЗах лишь небольшое количество студентов стремятся заниматься научной деятельностью, ввиду низкой заинтересованности и недостатка мотивации. Проектное обучение, в свою очередь, вводится в учебный процесс как отдельная дисциплина, тем самым охватывает большее количество людей, нежели НИР. В тоже время, что касается мотивации, то проектная деятельность увлекает студентов тем, что работа проводится над существующей проблемой и имеет прикладной характер. Также, если проект будет удачно завершён, то его идеи могут быть реализованы в жизни, а студентам в свою очередь может быть предложена работа, что выступает дополнительной мотивацией. Сама идея технологии проектного обучения заключается в проведении обучения на оживленной, инициативной, предприимчивой основе, через личную заинтересованность студентов.

В современном мире, в силу развития инновационных технологий, работодатели предъявляют высокие требования к специалистам, вследствие чего, необходимо совершенствовать программы высшего профессионального образования, ориентируя ВУЗы на выпуск студентов не только с академическими компетенциями, но и с дополнительными специальными знаниями и профессиональными навыками, сформированными за короткий срок обучения. Ввиду этого возникает необходимость в поиске и внедрении в систему образования инновационных технологий. Проектного обучения выступает перспективной инновационной технологией организующей учебный процесс и может использоваться как парадигма профессиональной подготовки, целью которой является повышение эффективности обучения.

Список литературы

1. Боков Л.А., Катаев М.Ю., Поздеева А.Ф. Технология группового проектного обучения в вузе как составляющая методики подготовки инновационно-активных специалистов [Текст] / Л.А. Боков, М.Ю. Катаев, А.Ф. Поздеева // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С. 69-73.
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://programma-obrazovaniya.blogspot.ru/>
3. Павловская С.В., Сироткин Н.Г. Анализ опыта проектной деятельности при преподавании управленческих дисциплин в ВУЗах [Текст] / С.В. Павловская, Н.Г. Сироткин // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4. – С.81-85.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Хисматуллин Б.Р.

старший эксперт ЗАО «Энерджи Консалтинг/Аудит»,
Россия, г. Казань

В статье анализируется динамика развития российского рынка коллективных инвестиций за период 2010-2014 годы. Автором определены тенденции развития инвестиционных фондов, обоснована необходимость независимого внешнего контроля за деятельностью управляющих компаний по управлению имуществом.

Ключевые слова: паевой инвестиционный фонд, управляющая компания, аудит, статистика.

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) во всем мире служат инструментом привлечения свободных денежных средств населения и использования их в качестве инвестиций в различных отраслях экономики. Рынок коллективных инвестиций является одним из источников роста национальных экономик.

Необходимо отметить, что в России за два десятилетия возникновения и развития рынка коллективного инвестирования сформировался устойчивый класс потребителей объективной и качественной финансовой информации о результатах деятельности паевых инвестиционных фондов. В таблице 1 представлена информация о количестве лицевых счетов в реестрах владельцев инвестиционных паев, сформированная Центральным банком РФ [3], а также динамика количества открытых, интервальных и закрытых паевых инвестиционных фондов за период 2010-2014 годы [2].

Таблица 1

**Количество лицевых счетов и динамика количества типов
инвестиционных фондов**

| Показатель | Отчетная дата | | | | | |
|---|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 31.12.2009 | 31.12.2010 | 31.12.2011 | 31.12.2012 | 31.12.2013 | 31.12.2014 |
| 1. Количество управляющих компаний | 456 | 456 | 436 | 404 | 406 | 402 |
| 2. Количество ПИФов – всего | 1 249 | 1 383 | 1 422 | 1 464 | 1 469 | 1 458 |
| в том числе: | | | | | | |
| - открытых | 413 | 411 | 438 | 435 | 439 | 385 |
| - интервальных | 86 | 77 | 73 | 63 | 55 | 50 |
| - закрытых – всего: | 750 | 895 | 911 | 966 | 975 | 1023 |
| в т.ч. для квалифицированных инвесторов | 398 | 550 | 585 | 625 | 637 | 682 |
| 3. Количество лицевых счетов | 1 849 243 | 1 918 081 | 1 948 938 | 2 031 719 | 2 031 355 | 2 186 707 |

В течение анализируемого периода количество открытых лицевых счетов пайщиков инвестиционных фондов увеличилось на 18%. Также наблюдается сокращение количества управляющих компаний на 11,8% с 456 до 402 к концу 2014 года. Данная динамика вызвана проведением ФСФР активной политики на рынке коллективных инвестиций, направленной на очистку рынка от управляющих компаний, не осуществляющих доверительное управление, путем аннулирования их лицензий. При этом в анализируемом периоде увеличивается количество инвестиционных фондов на 16,7% – с 1249 единиц на начало 2010 года до 1458 единиц на конец 2014 года.

За анализируемый период следует отметить рост количества паевых инвестиционных фондов. При этом увеличению общего количества ПИФов способствовал рост числа закрытых паевых инвестиционных фондов на 273 единицы. Более 60% всех закрытых ПИФов составляют инвестиционные фонды для квалифицированных инвесторов. При этом за период 2010-2014 гг. наблюдается сокращение числа открытых ПИФов на 28 единиц и количества интервальных ПИФов на 36 единиц, что не оказало существенного влияния на динамику российского рынка коллективных инвестиций в целом.

В анализируемый период совокупная стоимость чистых активов паевых фондов увеличилась на 50% и составила к концу 2014 года более 556 млрд. руб. Также в рассматриваемый период наблюдается изменение структуры стоимости чистых активов – уменьшилась доля открытых и интервальных ПИФов (с 20% до 15%, с 6% до 1% соответственно), и увеличилась доля закрытых ПИФов в общей стоимости чистых активов – с 74% до 84%. Структура стоимости чистых активов за анализируемый период представлена на рисунке [3].

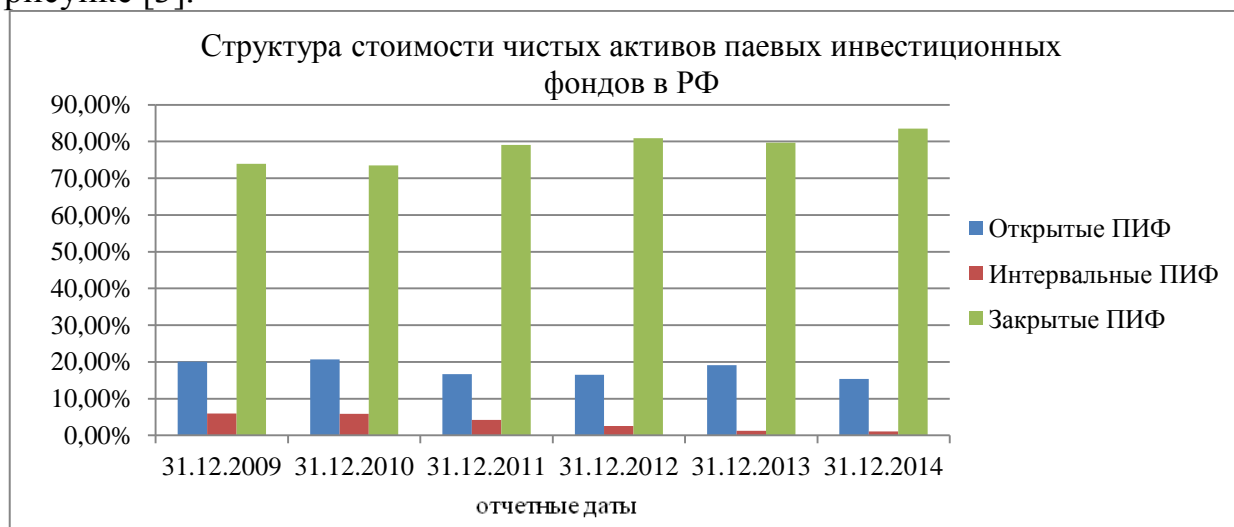


Рис. Структура стоимости чистых активов ПИФов за 2010-2014 гг. в разрезе типов ПИФ

Одним из показателей развития рынка коллективных инвестиций является объем чистого привлечения средств в паевые инвестиционные фонды. Сальдированная информация об объемах привлечённых средств (в нетто-оценке) приведена в таблице 2, сформированной на основе статистических данных Национальной лиги управляющих [2].

**Сводная статистика по объему привлеченных средств паевыми фондами
за период 2010-2014 годы**

(в тыс. руб.)

| Тип ПИФ | Период | | | | |
|--------------|--------------|-------------|--------------|-----------|-------------|
| | 2014 год | 2013 год | 2012 год | 2011 год | 2010 год |
| Открытые | (34 507 561) | 18 511 506 | (1 727 841) | 3 162 928 | (344 077) |
| Интервальные | (1 112 071) | (5 302 385) | (3 932 570) | (564 785) | (1 266 577) |
| Закрытые | (6 976 159) | 592 936 | (6 795 558) | 4 616 771 | 12 431 866 |
| Всего: | (42 595 791) | 13 802 057 | (12 455 968) | 7 214 914 | 10 821 213 |

Приведенные данные показывают, что в течение 2010-2011 годов, а также в 2013 году наблюдается чистый приток денежных средств в паевые инвестиционные фонды в суммах 10 821 млн. руб., 7 215 млн. руб. и 13 802 млн. руб. соответственно. Но в 2012 и 2014 годах произошел отток денежных средств в размере 12 456 млн. руб. и 42 596 млн. руб. Таким образом, за рассматриваемый период времени наблюдается чистый отток денежных средств из паевых инвестиционных фондов в размере 23 214 млн. руб. Необходимо отметить, что в 2010 и 2011 годах наблюдается существенный приток средств в закрытые ПИФ в сумме 12 432 млн. руб. и 4 617 млн. руб. соответственно, а в 2013 году – значительный приток средств в открытые ПИФы. Отток средств из интервальных ПИФов наблюдается на протяжении всех пяти лет. В 2012 году наблюдается отток денежных средств из паевых инвестиционных фондов, наибольшие потери понесли закрытые ПИФ (отток 6 796 млн. руб.). Данная ситуация объясняется опасениями инвесторов в связи с нестабильной экономической и политической ситуации в Еврозоне, а также неопределенностью в связи с наступлением «фискального разрыва» в экономике США. Но гораздо более масштабный отток средств из российского рынка коллективных инвестиций наблюдается в 2014 году, что связано с кризисными явлениями в российской экономике и влиянием геополитических факторов.

Исходя из особенностей функционирования механизма паевых инвестиционных фондов, видно, что пайщики не участвуют непосредственно в управлении своим имуществом. Соответственно, пайщики не имеют возможности самостоятельно убедиться в том, что результаты деятельности по управлению имуществом инвестиционных фондов своевременно, в полном объеме и в корректной оценке отражены в бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также соблюдаются требования российского законодательства и инвестиционной декларации. В связи с этим, существующее разделение функций владения и управления имуществом между пайщиками и управляющей компанией является причиной возникновения информационного риска, проявляющегося при следующих обстоятельствах:

- необъективное раскрытие информации о результатах управления имуществом инвестиционных фондов;
- зависимость последствий принимаемых инвесторами решений от качества раскрываемой в отчетности информации;
- отсутствие у пользователей отчетности специальных знаний и полного доступа к учетной информации.

В этой связи возрастает ценность внешнего аудита как независимой финансовой экспертизы результатов деятельности инвестиционных фондов, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Внешний аудит способен оценить достоверность, полноту и объективность раскрываемой финансовой информации, и таким образом снизить уровень информационного риска для пользователей отчетности. Однако, несмотря на значимость института коллективных инвестиций, в нормативно-правовых актах не в полной мере разработаны вопросы надлежащей организации и методики проведения аудита инвестиционных фондов. Систематизация требований к деятельности инвестиционных фондов с позиции проведения аудиторской проверки, позволяет повысить степень доверия пользователей бухгалтерской отчетности управляющих компаний к мнению аудитора, и тем самым повысить качество принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Об инвестиционных фондах: федеральный закон от 29.11.2001 г., № 156-ФЗ (ред. от 12.03.2014). – Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Версия от 21.05.15 г.
2. Статистика рынка паевых инвестиционных фондов [электронный ресурс]: Некоммерческое партнерство «Национальная лига управляющих», 2015. – Режим доступа: <http://www.nlu.ru>
3. Субъекты рынка коллективных инвестиций [электронный ресурс]: Центральный банк Российской Федерации, 2015. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrId=sv_coll_invest

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО (ГОСУДАРСТВЕННОГО) БЮДЖЕТА

Хузина А. Ф.

аспирант кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются теоретические основы обеспечения долгосрочной сбалансированности в качестве основания для построения системы обеспечения сбалансированности федерального (государственного) бюджета на долгосрочный период. Изучение данной системы позволит учесть все элементы, влияющие на обеспечение сбалансированности бюджета, и обеспечить комплексный подход к проводимой государством бюджетной политике.

Ключевые слова: долгосрочная сбалансированность, федеральный (государственный) бюджет, дефицит, профицит.

В теории государственных и муниципальных финансов понятия "сбалансированности", "сбалансированного бюджета" используются без указания на временной отрезок, понимая под ними:

- ситуацию, когда государственные расходы равны поступлениям от налогообложения и других государственных доходов [3, с.502];
- бюджет, в котором соблюдено соответствие между расходами и доходами [5, с.383].

Отсутствие бюджетного равновесия порождает несбалансированный бюджет. В мировой практике существует два варианта несбалансированного бюджета – составление бюджета с превышением расходов над доходами (дефицит бюджета) либо с превышением доходов над расходами (профицит бюджета). Если имеет место дефицит бюджета (финансово не обеспеченный дополнительно привлекаемыми средствами), то бюджет в принципе не исполним – несбалансированный бюджет заведомо нереален, несбалансированность делает его фиктивным, поскольку государство не имеет необходимых ресурсов для финансового обеспечения части своих обязательств (в пределах суммы дефицита). Планирование профицита при составлении бюджета также нежелательно, поскольку связано с завышенной налоговой нагрузкой на экономику и снижением общей эффективности использования бюджетных средств [6, с. 395]. Отсюда сбалансированность бюджета – обязательное требование, предъявляемое к составлению и утверждению бюджета. Сбалансированный бюджет призван обеспечить безусловную реализацию полномочий органов власти всех уровней.

В мировой практике при формировании и утверждении бюджета, а также при расчете различных бюджетных показателей широко используются понятия структурного и циклического дефицита (профицита).

Государство, использующее государственные финансы в качестве инструмента регулирования экономики, может сознательно пойти на увеличение бюджетных расходов или снижение налоговой нагрузки на предпринимателей. В этом случае неизбежно появление структурного бюджетного дефицита. Циклический дефицит бюджета вызывается в первую очередь сокращением налоговой базы в условиях падения производства в фазах экономического кризиса и депрессии и только во вторую очередь – желанием правительства компенсировать сокращение спроса путем увеличения государственных расходов. Обратная ситуация возникает в фазах оживления и подъема: с ростом производства расширяется налоговая база и возрастают доходы бюджета, но правительство сокращает расходы для того, чтобы нивелировать увеличение спроса со стороны предпринимателей и населения [6, с. 398].

Таким образом, дефицит бюджета (как и профицит) может быть краткосрочным и долгосрочным. Краткосрочный дефицит складывается в рамках одного финансового года. Он выявляется в случаях отклонения по каким-либо причинам макроэкономических условий, в которых проходило исполнение бюджета, от запланированных условий, учитывавшихся в расчетах при его составлении и утверждении. Долгосрочный дефицит бюджета выявляется на протяжении ряда лет. Он порождается устойчивыми факторами, которые из года в год приводят к превышению расходов бюджета над его доходами. Основными причинами долгосрочного (хронического) бюджетного дефицита могут быть высокие непроизводительные расходы в период ведения войн и

подготовки к ним, экономическая и политическая нестабильность в переходный период, неэффективность экономической системы, ошибки в экономической политике, ведущие к сокращению налоговой базы [6, с. 397-398].

Профицит бюджета – возможное, но редкое состояние федерального (государственного) бюджета, которое приводит к формированию определенных излишков средств в бюджете. Данное положение может возникнуть по различным причинам, как внешним, так и внутренним. Следует отметить, что возникновение бюджетного профицита в некоторых странах связано не столько с развитием экономики, сколько с внешними причинами. Основной причиной появления профицита федерального (государственного) бюджета является рост цен на различные виды ресурсов (в том числе и на нефть) на мировых рынках.

Самой желательной причиной возникновения профицита бюджета является экономический рост, вследствие которого происходит активизация хозяйственной деятельности и, следовательно, рост доходов всех субъектов экономики. Если данный экономический рост не был заранее спрогнозирован, то происходит возникновение профицита, поскольку реальные доходы государства превышают запланированные расходы. Все остальные причины возникновения профицита бюджета страны приводят к недолговременной тенденции существования данного профицита, поскольку конъюнктура рынка быстро меняется и дополнительные доходы, полученные при этом, быстро истощаются [2, с. 92].

Исторически сложилось так, что подходы правительств различных государств к выбору методов обеспечения сбалансированности федерального (государственного) бюджета различались на разных этапах развития. До 30-х гг. XX в. национальные правительства строили свою финансовую политику исходя из стремления к достижению ежегодного балансирования бюджетов (равенства доходов и расходов), хотя бюджеты многих стран были дефицитными. Это соответствовало представлениям об ответственном перед страной правительстве, которое без надобности не увеличивает расходы, не повышает налоги и не накапливает долги.

Кейнсианская теория государственных финансов, которая стала господствующей после периода Великой депрессии 1929-1933 гг., изменила отношение к государственным расходам и к идее ежегодного балансирования бюджета. Противники ежегодно балансируемого бюджета считали, что такая политика приводит к углублению колебаний экономического цикла, вызывает ускорение инфляции, поскольку правительство при этом не использует налоговые инструменты для стабилизации экономики. Эти меры, как считали сторонники кейнсианской теории, носят сдерживающий, а не стимулирующий характер. Для стимулирования занятости и спроса Дж. Кейнсом было предложено использование бюджетных инструментов регулирования экономики. В частности, он считал, что в периоды экономического спада увеличить спрос можно за счет роста государственных расходов или снижения налогов. Реализуя эту политику, правительство Рузвельта в США в 30-е гг. XX в. пошло на увеличение государственных расходов, что привело к значи-

тельному бюджетному дефициту, но в результате имели место увеличение экономической активности в стране, рост занятости. Поэтому отношение к бюджетному дефициту у экономистов изменилось. И правительства многих стран использовали эти бюджетные инструменты для регулирования экономики в течение многих лет [1, с. 328-329].

В послевоенное время кейнсианская модель стала преобладающей в экономической теории и практике развитых зарубежных государств, хотя и подвергалась некоторому пересмотру. Экономисты считали, что бюджет должен быть сбалансирован на циклической основе, т. е. не ежегодно, а в течение всего экономического цикла. В периоды экономического спада правительство должно снижать налоги и увеличивать расходы, создавая дефицит бюджета, в периоды же подъема, наоборот, повышать налоги и сокращать расходы, а профицит использовать на погашение долга. Следуя идеям кейнсианской теории необходимо понимать, что бюджетный дефицит имеет краткосрочные и долгосрочные последствия. В краткосрочном периоде может иметь место положительное влияние бюджетного дефицита в виде роста производства и занятости. В долгосрочном периоде бюджетный дефицит приводит прежде всего к накоплению долгов, а бремя бюджетного дефицита ложится на последующие поколения. Критики Дж. Кейнса утверждают, что рост государственных расходов "вытесняет" частные расходы, сокращает инвестиции, в результате замедляется рост экономики. Приводится также аргумент, что периоды подъема и спада не всегда одинаковы по продолжительности. Периоды спада могут длиться дольше периодов подъема, поэтому государство не может точно выбрать время для такого балансирования [1, с. 328-329].

Кейнсианская теория развивалась и анализировалась в эпоху относительно закрытых экономик. В связи с ускорением процессов глобализации, прежде всего в финансовой сфере, экономическая и финансовая политика государств претерпевала изменения, в частности усиливались позиции сторонников денежно-кредитного регулирования экономики. Новые подходы в рамках монетаризма (М. Фридмен, Р. Лукас, Т. Саргент и др.) предполагали использование денежных инструментов регулирования. Монетаристы выступили против кейнсианской антициклической политики, считая, что она способствует инфляции. Они ратовали за уменьшение бюджетного дефицита, снижение темпов роста государственных расходов, сокращение государственной задолженности, реформу налогообложения. Однако впоследствии монетаристская теория также была подвергнута критике. В периоды практической реализации идей монетаристов в США и Англии в конце XX в. не произошло желаемых результатов для экономик этих стран. Как считают американские исследователи, крупные дефициты федерального бюджета 80-х гг. прошлого века в США привели к повышению процентных ставок в США, следствием чего явилось снижение внутренних инвестиций и возросший зарубежный спрос на американские ценные бумаги. Последний факт привел к возросшему внешнему долгу и росту международной ценности доллара. Рост ценности доллара, в свою очередь, привел к снижению экспорта США и ро-

сту импорта, результат – снижение чистого экспорта США. Спад чистого экспорта привел к замедлению экономического роста [1, с. 329].

С 80-х гг. XX в. появляются и начинают применяться на практике теории "компенсирующего бюджета", "функциональных финансов" и т.п., для которых общим является признание необязательности ежегодного достижения равенства между расходами и доходами бюджета, активное использование государственных расходов и налоговой политики для постоянного поддержания в стране благоприятной макроэкономической ситуации. Целью данной концепции является стабилизация экономики в целом. При этом разрыв между бюджетными доходами и возрастающими расходами покрывается поступлениями от государственных заимствований [6, с. 396].

Любые экономические концепции – не догмы, имеют как положительные, так и отрицательные стороны. Важен их анализ и применение с учетом фактора времени. В настоящее время господствуют экономические концепции, основанные на новых представлениях о механизмах и целях государственной финансовой политики в условиях глобальной экономики и развития международных финансов. В частности, для достижения целей макроэкономической стабилизации было предложено установить ряд бюджетных ограничений. Эти бюджетные ограничения были закреплены в Маастрихтских соглашениях (1992 г.), а затем в Пакте о стабильности (1999 г.). Маастрихтскими соглашениями для стран Европейского союза установлен предельный размер бюджетного дефицита – до 3% ВВП. Это ограничение рассматривается как встроенный стабилизатор в случае ухудшения экономической конъюнктуры в этих странах. В Пакте о стабильности были установлены более жесткие ограничения на бюджетную политику, в частности сформулированы требования о сбалансированности бюджетов. В то же время для стран, у которых бюджетный дефицит больше 3%, при этом он вызван сокращением ВВП на более чем 2%, Пакт предусматривал возможность неприменения санкций в течение 2 лет, тем самым фактически признавая антикризисную роль бюджета.

Однако ни одна экономическая теория не может с точностью предсказать наступление кризисной ситуации, в связи с чем в настоящее время экономисты стали придавать большое значение обеспечению именно финансовой стабильности как на уровне национальных экономик, так и всей мировой экономической системы в целом, под которой понимается устойчивость финансовых показателей.

Термин "финансовая устойчивость" используется в экономической науке применительно к организациям (предприятиям). Например, по мнению Л.А. Мельниковой и И.С. Денисенко, "финансовая устойчивость организации" – это "способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов, гарантирующих его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска" [4, с. 3]. Устойчивость предприятия,

фирмы – финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов [5, с. 447].

Данные понятия могут быть применимы и к характеристике федерального (государственного) бюджета в целом, однако по нашему мнению, понятие финансовой стабильности не раскрывает качественной структуры бюджета, а устойчивость рассматривается как способность бюджета противостоять различным воздействиям.

Поэтому весьма актуальным является понятие долгосрочной сбалансированности федерального (государственного) бюджета как комплексного состояния бюджета, включающего в себя в качестве обязательных характеристик – стабильность и устойчивость бюджета.

Наличие долгосрочного сбалансированного бюджета подразумевает возможность удовлетворять потребности текущего поколения без негативного воздействия различных факторов (рисков) на удовлетворение потребностей будущих поколений при предположении о стабильности текущей политики.

Таким образом, долгосрочная сбалансированность федерального (государственного) бюджета – такое состояние бюджета, при котором равенство (баланс) совокупных доходов и расходов достигается за период, превышающий финансовый год (свыше 10 лет), с учетом воздействия экономического цикла на формирование основных характеристик бюджета, в том числе установление баланса таких бюджетных пропорций, которые позволяют проводить сбалансированную экономическую политику, стимулируют экономический рост, повышают уровень жизни населения, обеспечивают финансовые условия для активизации инвестиционной деятельности и проч.

Список литературы

1. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник для вузов. 4-е изд. / Под ред. О. Врублевской, М. Романовского. – СПб.: Питер, 2008. – 576 с.
2. Государственные и муниципальные финансы: учеб. пособие / Под ред. Г.Б. Поляка. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 639 с.
3. Кристофер Пасс, Брайен Лоуз, Лесли Дэвис. Словарь по экономике COLLINS/Перевод с англ. под ред. П.А. Ватника. – СПб.: "Экономическая школа". – 2004. – 752 с.
4. Мельникова Л.А., Денисенко И.С. Анализ финансовой устойчивости организации // Современный бухучет. – 2014. – № 1. – С. 3-7.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 512 с.
6. Финансы: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова и др.; под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Хуторная К.С.

студентка 1 курса

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,

Россия, г. Ставрополь

Дотдугева З.С.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,

канд. экон. наук, доцент,

Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются особенности инфляционных процессов, происходящих в России, выявляются причины их возникновения, анализируются меры, предпринимаемые на государственном уровне с целью стабилизации возникшей экономической ситуации.

Ключевые слова: инфляция, причины инфляционных процессов, ослабление курса национальной валюты, антиинфляционная политика, стабилизация, регулирование цен.

Инфляция является одной из наиболее острых проблем экономической жизни общества. Она оказывает пагубное влияние на финансовую, денежную и политическую системы. Абсолютное большинство стран мира когда-либо сталкивалось с этим явлением.

Инфляция – это обесценивание денег, снижение их покупательной способности. Проявление и движущая сила инфляции – повышение цен [3]. Причины возникновения инфляционных процессов могут иметь как внешний, так и внутренний характер. Первые из них выражаются в росте цен на топливо и драгоценные металлы на мировом рынке. Они могут быть связаны с неблагоприятной обстановкой на зерновом рынке культур. Внутренние причины кроются в деформации народнохозяйственной структуры, в дефиците госбюджета, в разнице между товарной и денежной массой, денежных средств, а также эмиссии и ускорения процесса денежного обращения.

Экономика нашей страны не раз переживала кризисные ситуации. Инфляционные процессы наблюдались с 1990 по 2000 гг., с 2000 по 2008 гг., с 2009 по 2013 гг. Они были вызваны в большей степени внутренними проблемами.

Современный этап инфляции, начавшийся в январе 2014 г., вызван не только внутренними, но и внешними причинами. Экономическая нестабильность в стране стала следствием снижения цен на нефть и нефтепродукты, ослабления курса национальной валюты по отношению к мировым эквивалентам, введение санкций западных стран против России, кризис на Украине, увеличение цен на товары и услуги. Нынешний рост цен напрямую связан с ростом курса валют. Если на начало 2014 г. курс доллара составлял 38,2 руб., то на 31 декабря того же года он был установлен на уровне 56,26 руб./дол.

По данным Министерства сельского хозяйства РФ, на 18 февраля 2015 года по отношению к базовой цене (на 11 августа 2014 г.) цены на говядину выросли на 11,2%, курятина подорожала на 6,2%, свинина – на 2,4%. Произошло увеличение цен на молочные продукты: сыры – на 10,9%, сырое молоко – на 6%, пастеризованное молоко – на 8,7%, сливочное масло – на 7,6%. Наряду с этим сократился импорт молочной продукции из стран дальнего зарубежья. Отечественные производители вынуждены были повысить цены в связи с ростом себестоимости продукции, который увеличивается из-за сильной зависимости от курса рубля и импорта [2].

В январе 2015 года также возросли цены на сахар и плодоовощную продукцию – на 19,1% и 22% соответственно. Причиной стало резкое сокращение предложения в период межсезонья. За декабрь 2014 – январь 2015 г. цены на сахар увеличились на 36,1%, в том числе на фоне роста цен на сырец на мировом рынке [7].

Рост цен на непродовольственные товары к концу 2014 года превысил отметку 11%.

Как видим, последствия инфляции носят резко выраженный негативный характер. Этот экономический процесс с трудом поддается сдерживанию и регулированию, поэтому борьба с инфляцией на сегодняшний день является одним из наиболее актуальных вопросов экономической политики. Сегодня очевидно, что состояние социальной сферы определяет степень напряженности общества, а также эффективность проводимого в стране политического курса [4]. Создавшаяся экономическая ситуация требовала проведения в жизнь широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Правительство РФ пообещало сделать борьбу с ростом цен приоритетом. В интервью «Российской газете» заместитель руководителя ФАС Александр Кинев заявил: «В 2015 году наша задача – сконцентрироваться на рынках социально значимых товаров, в первую очередь на продуктах питания, лекарственных средствах». Одной из действенных мер по преодолению последствий инфляции является проведение «антикризисных ярмарок». По мнению доцента кафедры теории и практики государственного управления НИУ «Высшая школа экономики» Павла Кудюкина, подобные механизмы наиболее предпочтительны. Он считает: «Мы создаем институциональные возможности для повышения конкуренции, добавляем еще один канал сбыта продукции для производителей помимо торговых сетей и небольших магазинов».

В декабре 2014 года Правительством РФ был принят план выхода из кризисной ситуации в экономике. На его реализацию выделено 2,3 триллиона рублей, из них 900 миллиардов направлено на поддержку банковской системы. Программа оздоровления российской экономики была разработана с учетом успешного опыта выхода из кризиса 2008 – 2009 годов. По словам вице-премьера РФ по социальной политике Ольги Голодец, заниматься «антикризисным» управлением придется буквально в ручном режиме [6].

Какие же решения в области социальной политики были предложены Правительством России?

Прежде всего, это увеличение пенсий с учетом реального размера инфляции. В бюджете государства на это заложено 90 миллиардов рублей. Пенсии были проиндексированы в феврале и апреле. Резкое снижение курса рубля сказалось и на уровне реальных доходов граждан. Реальные доходы лиц, занятых в бюджетной сфере, уменьшились. Поэтому федеральные и региональные власти спланировали дополнительные меры. Для названной категории граждан в канун новогодних праздников были предусмотрены выплаты премий.

С 1 мая 2015 года входит в силу закон, разрешающий получение материнского капитала в виде наличных в размере 20 тысяч рублей в целях смягчения последствий роста цен для семей, имеющих детей. Эти средства могут быть направлены на любые семейные расходы [1].

В рамках антиинфляционных мероприятий Правительство РФ утвердило перечень социально значимых продовольственных товаров, на которые могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены. В него вошли различные виды мяса, свежемороженая рыба, сливочное и подсолнечное масло, питьевое молоко, куриные яйца, сахар-песок, хлеб и булочные изделия из пшеничной муки, несколько видов круп (рис, пшено, гречневая крупа), овощи и фрукты (картофель, капуста, лук, морковь, яблоки) [5].

Кроме того, Правительством были разработаны меры по сохранению доступности лекарственных средств для населения. На регулицию цен направлены поправки в закон о лекарственном обеспечении.

С целью стабилизации обстановки на валютном рынке Центральный Банк в конце 2014 г. принял решение о повышении ключевой ставки до 17%, в январе регулятор понизил ее до 15%, а позднее – до 12,5%.

Во время проведения Прямой линии 16 апреля 2015 г. Президент РФ В.В. Путин заключил: «... все без исключения эксперты – и наши, и зарубежные – считают, что ЦБ действует профессионально и эффективно».

Таким образом, Президент и Правительство РФ делают многое для сдерживания инфляционных процессов, происходящих в экономике страны. Данная проблема не может быть решена в короткие сроки. По мнению Путина, экономика России может восстановиться за 2 года.

Меры по противодействию инфляции требуют продуманных, взвешенных решений, целеустремленно проводимых в жизнь.

На наш взгляд, в урегулировании ситуации неоценимую роль могут сыграть такие меры, как стабилизация производственной деятельности предприятий и курса национальной валюты, мероприятия, направленные на регулицию цен и расходов, стремление к созданию благоприятной политической ситуации в стране.

Список литературы

1. Александров, И. Маткапитал выдадут наличными. [Текст] / И. Александров // Российская газета. – 2015. – № 57 (6628). – С. 3.
2. Александров, И. Минсельхоз: за полгода больше всего подорожали сыр и говядина. [Текст] / И. Александров // Российская газета. – 2015. – № 40 (6611). – С. 3.

3. Булатов, А. С. Экономика: учебник/ А.С. Булатов и др.-Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 896 с.
4. Коновалова, И.А. Распределение доходов и его роль в повышении степени устойчивости экономического развития. [Электронный ресурс] / И. А. Коновалова // Современная экономическая мысль. – 2013. – № 1. <http://economic-science.com/>
5. Миронов, В. Сошлись в цене. [Текст] / В. Миронов // Российская газета. – 2015. – № 46 (6617). – С. 24.
6. Невинная, И. Как жить с дешевым рублем. [Текст] / И. Невинная // Российская газета. – 2015. – № 289 (6561). – С. 8.
7. Пришлось несладко. [Текст] // Российская газета. – 2015. – № 46 (6617). – С. 24.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ОФИСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ КИТАЯ

Цай Лу

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

Тумашик Н.В.

доцент кафедры управленческого и финансового учета и отчетности
Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье освещены проблемы учета затрат на производство офисного оборудования на предприятиях Китайской Народной Республики и даны рекомендации по его совершенствованию.

Ключевые слова: учет, затраты, калькулирование, себестоимость, «АВС», «Стандарт-кост», офисное оборудование.

В настоящее время производство офисного оборудования является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики различных стран, включая Китайской Народной Республики (далее КНР). На предприятиях Китая по производству офисного оборудования применяют традиционный метод калькулирования себестоимости продукции, при котором косвенные расходы распределяются пропорционально единой базе. Однако с ростом доли косвенных затрат в производственной себестоимости продукции, информация о ней, формируемая при применении традиционного метода, не является релевантной для принятия управленческих решений.

Анализ организационно-технологических особенностей деятельности предприятий Китая по производству офисного оборудования и информационных потребностей менеджеров позволил сделать вывод о целесообразности разработки методики учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, основанной на сочетании методов АВС и стандарт-кост. Таким образом, можно не только решить проблему распределения косвенных за-

трат, но и более эффективно использовать ресурсов, улучшить бизнес-процесс и повысить конкурентоспособность.

С этой целью предлагается определить нормативную величину следующих показателей:

- прямых материальных затрат на единицу продукции;
- прямых трудовых затрат на единицу продукции;
- ставок распределения косвенных затрат по отдельным процессам;
- себестоимости единицы продукции.

Рассмотрим применения нового подхода к учету затрат и калькулированию себестоимости продукции на примере производства многофункционального устройства МФУ100s66265, который является востребованным на внутреннем рынке, и производится китайской компанией.

Стандартные материальные затраты на единицу продукции состоят из следующих элементов: нормативная цена основных материалов и нормативное количество основных материалов. Так как в компании осуществляется неполный производственный цикл, предлагается использовать поддетальные и поиздельные нормы. Поддетальная норма расхода материалов относится к отдельным наименованиям деталей. В дальнейшем для правильного нормирования расхода материальных ресурсов на изделия этих норм устанавливают нормы применяемости деталей в изделиях. Поддетальные нормы следует умножить на нормы применяемости деталей в готовых изделиях и в результате получить поиздельные нормы. В таблице 1 нормативные прямые материальные затраты по МФУ100s66265. В связи с большим количеством деталей, входящих в готовое изделие в таблице представлена номенклатура материалов частично.

Таблица 1

Нормативные прямые материальные затраты по МФУ100s66265

| Название детали | Описание | Стоимость детали, юань/деталь | Применяемость | Нормативная стоимость, юань/изделия |
|-----------------|--------------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 003E48580 | STOPPER-TRAY RH | 0.28 | 1 | 0.28 |
| 003E59923 | STOPPER-CTRQAB | 0.45 | 1 | 0,45 |
| 003E60930 | KNOB | 0.90 | 1 | 0.90 |
| 003E60941 | STOPPER BOTTOM | 0,19 | 1 | 0.20 |
| 003E60952 | STOPPER TRAY FRONT | 0.38 | 1 | 0.39 |
| ... | ... | ... | ... | ... |
| 1 | 2 | | | 3 |
| Итого | | | | 4791,09 |

При применении сдельной оплаты труда для производственных рабочих расчет сдельной заработной платы осуществляется, исходя из сдельных ставок на единицу продукции и объема производства. Сдельные ставки следует определить, исходя из нормативного рабочего времени на единицу продукции и нормативной почасовой ставки (табл. 2).

Таблица 2

**Расчет нормативных прямых трудовых затрат
на единицу продукции – МФУ 100s66265**

| Операции | Трудоемкость, ч/шт. | Почасовая ставка, юань/ч | Прямые материальные затраты, юань/шт. |
|---------------------|------------------------|-----------------------------|--|
| Пайка | 2,5 | 48 | 120 |
| Сборка изделия | 6 | 52 | 312 |
| Установка картриджа | 0,5 | 40 | 20 |
| Итого | 9 | - | 452 |

Для распределения косвенных производственных затрат, используется концепция метода ABC. Для реализации данного метода следует определить перечень операций как носителей затрат. На основе организационно-технологических особенностей полагаем, что следует необходимо следующие операции: внутризаводское перемещение материалов; пайка компонентов; сборка изделия; установка картриджа; пульверизация; контроль качества; управление производством; работа с клиентами; управление компанией. Каждой операции должны соответствовать определённые драйверы (базы распределения) (табл. 3).

Таблица 3

Перечень драйверов, соответствующих представленным операциям

| Операция | Драйвер операции |
|---|---|
| затраты на внутризаводское перемещение материалов | количество перемещений |
| затраты на пайку компонентов | количество маш/час |
| затраты на сборку изделия | количество маш/час |
| затраты на установку картриджа | количество маш/час |
| Затраты на пульверизацию | количество партий |
| затраты на контроль качества | количество часов |
| затраты на управление производством | заработная плата производственных рабочих |
| затраты на работу с клиентами | количество заказов |

В таблице 3 отсутствует драйвер, соответствующий операции «Управление компанией». Полагаем, что затраты, связанные с управлением компанией, следует относить на расходы отчетного периода без их распределения между видами продукции. Основной причиной такого подхода, на наш взгляд, является сложность определения причинно-следственного критерия, как одного из главного в системе «AB-кост», позволяющего определить связь между отдельными операциями и затратами.

Определив нормативную величину затрат по каждой операции и нормативную общую величину драйвера операции, необходимо рассчитать нормативную ставку драйвера как отношение величины затрат по операции к общей величине драйвера операции. В таблице 4 представлены нормативные ставки и величина драйверов операций по МФУ 100s66265.

Таблица 4

Нормативные ставки и значение драйверов операций по МФУ 100s66265

| Операция | Затраты на единицу драйвера операций | Значение драйвера операций |
|---|--------------------------------------|----------------------------|
| затраты на внутризаводское перемещение материалов | 3840,16 юань/перемещение | 2250 перемещений |
| затраты на пайку компонентов | 381,13 юань/маш/час | 24000 маш/час |
| затраты на сборку изделия | 440,42 юань/маш/час | 43500 маш/час |
| затраты на установку картриджа | 186,14 юань/маш/час | 4500 маш/час |
| затраты на pulverизацию | 37104,67 юань/партия | 15 партий |
| затраты на контроль качества | 300,84 юань/маш/час | 12000 час |
| затраты на управление производством | 0,51 юань/юань | 6 780 000 юань |
| затраты на работу с клиентами | 12172,16 юань/заказ | 185 заказов |

Таким образом, сформируем стандартную себестоимость данной модели МФУ в таблице 5.

Таблица 5

Стандартная себестоимость МФУ100s66265

| Статьи затрат | Всего затраты, юань | |
|---|--|---------------------------------------|
| | Стандартная себестоимость на 15000 шт., юань | Стандартная себестоимость, юань / шт. |
| прямые материальные затраты | 71866350 | 4791,09 |
| прямые трудовые затраты | 6780000 | 452 |
| затраты на внутризаводское перемещение материалов | 8640350 | 576,02 |
| затраты на пайку компонентов | 9147120 | 609,81 |
| затраты на сборку изделия | 19158130 | 1277,21 |
| 1 | 2 | 3 |
| затраты на установку картриджа | 837630 | 55,84 |
| затраты на pulverизацию | 556570 | 37,1 |
| затраты на контроль качества | 3610050 | 240,67 |
| затраты на управление производством | 3457800 | 230,52 |
| затраты на работу с клиентами | 2251850 | 150,13 |
| Полная себестоимость изделия | 126305850 | 8420,39 |

Стандартная величина затрат по видам продукции и операциям должна формироваться в бюджетах. Для целей получения учетной информации за отчетный период необходимо предусмотреть порядок отражения в первичных документах, оформляющих расход, аналитического кода операции. Для этого следует разработать классификатор, в котором будут выделены операции и соответствующие им коды. Реализация системы «АВС» в сочетании с системой «Стандарт-кост» может осуществляться двумя вариантами:

- посредством внедрения специальной ежемесячной внутренней отчетности, отражающей результаты группировки по операциям, и расчетов на основе этой группировки;
- посредством разработки рабочего плана счетов.

Список литературы

1. Петрова В.И., Петров А.Ю., Кобищан И.В., Козельцева Е.А. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 304 с.
2. Соколов Я.В., Смирнова И.А. Размышления об управленческом учете в книге А. Апчерч Управленческий учет, – М.: Финансы и статистика, 2002
3. Хоу Кун. Учет и контроль расходов на крупной государственной предприятии машиностроения / Хоу Кун//финансы и управление. – 2012, – № 12. – с.37-39.
4. Цзин Сяовуй. Исследование о контроле расходов мелкосерийного производства / Цзин Сяовуй // финансы. – 2011, – № 4.- с. 111-114.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА МО «АХТУБИНСКИЙ РАЙОН» АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Черкасова Ю.О.

магистр направления «Государственное муниципальное управление»
Астраханского государственного технического университета,
Россия, г. Астрахань

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Зайцев С.В.

В статье рассмотрены различные подходы к обеспечению сбалансированности бюджета муниципального образования в условиях внешнеэкономических санкций и падения национальной валюты.

Ключевые слова: муниципальное образование, бюджет, расходы, БОР.

Принцип сбалансированности бюджета, зафиксированный в статье 33 Бюджетного кодекса Российской Федерации, означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, связанных с источниками финансирования дефицита бюджета и изменением остатков на счетах по учету средств бюджетов [1].

Результат превышения расходов местного бюджета над его доходами представляет собой дефицит бюджета муниципального образования. В результате падения национальной валюты количество дефицитных муниципальных бюджетов в 2014 году по сравнению с 2013 заметно выросло.

Если в 2013 году в целом по Российской Федерации объем произведенных расходов превысил объем поступивших доходов местных бюджетов на 42,2 млрд рублей, то в 2014 на 58,1. При этом в 2013 году муниципальные бюджеты исполнены с дефицитом в 59 субъектах Российской Федерации, то в 2014 73.

На протяжении последних лет бюджетная политика Российской Федерации направлена на расширение автономии региональных органов власти и

органов местного самоуправления, однако достижения сбалансированности бюджетов остаётся основной проблемой муниципальных образований.

В качестве методов достижения сбалансированности бюджета, выхода из бюджетного дефицита, выделяют:

- 1) увеличение доходов бюджета,
- 2) повышение результативности бюджетных расходов,
- 3) осуществление заимствований [4].

В целях улучшения собираемости налогов и сборов, повышения качества управления бюджетным процессом, эффективности и результативности работы участников бюджетного процесса, а также выявления внутренних резервов экономии расходов и увеличения доходов консолидированного бюджета МО «Ахтубинский район», в соответствии с Протоколом рабочего совещания министерства финансов Астраханской области № 22 от 18.03. – 2014 [3] и Планом мероприятий по мобилизации доходов в консолидированный бюджет Астраханской области на – 2015 год, принято распоряжение главы администрации муниципального образования МО «Ахтубинский район» от 03.04. – 2014 № 95-р «Об утверждении мероприятий по мобилизации доходов и эффективности использования бюджетных средств консолидированного бюджета МО «Ахтубинский район» на – 2015 год».

Для сохранения и дальнейшего устойчивого роста налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Ахтубинского района в – 2015 году продолжать работу по следующим направлениям:

1. Легализация заработной платы, обеспечивающая рост НДФЛ к уровню – 2014 года 110%.
2. Мониторинг недоимки по платежам в консолидированный бюджет района.
3. Снижение недоимки (95 % к уровню – 2013 года) и уровня собираемости не ниже 98 %.
4. Работа по взысканию задолженности по платежам от сдачи в аренду земельных участков.
5. Завершение выверки базы данных земельных участков.
6. Контроль по уплате налога на доходы физических лиц, единого сельскохозяйственного налога и других налогов сельскохозяйственными производителями, получивших государственную поддержку.
7. Своевременная работа с невыясненными поступлениями.
9. Контроль за исполнением налогоплательщиками обязанности по уплате местных налогов.
10. Выявление организаций, осуществляющих деятельность на территории Ахтубинского района, и инициирование вопроса постановки на налоговый учет.
11. Мониторинг убыточных организаций.
12. Обеспечение деятельности межведомственной рабочей группы по координации мероприятий по повышению роли имущественных налогов в формировании региональных и местных бюджетов Астраханской области на – 2015-2016 годы.

Аналогичные мероприятия рекомендованы к принятию муниципальным образованиям поселений. Ежеквартально муниципальные образования представляли в финансовое управление информации об исполнении данных мероприятий.

Таблица 1

**Поступление доходов в муниципальные образования Ахтубинского района
в 1 полугодии – 2014 года тыс.руб.**

| Наименование МО | 1 полугодие – 2014 года | | | 1 полугодие – 2013 года факт | Соотношение фактов 1 полугодия – 2014 года к уровню 1 полугодия – 2013 года, % |
|-------------------|-------------------------|---------|---------------------------|---------------------------------------|--|
| | прогноз | факт | выполнение прогноза, % | | |
| Капустин Яр | 1091,2 | 1207,5 | 110,7 | 881,6 | 137,0 |
| Сокрутовка | 204,3 | 270,7 | 132,5 | 216,7 | 125,0 |
| Нижний Баскунчак | 2812,0 | 3174,2 | 112,9 | 3083,1 | 102,9 |
| Город Ахтубинск | 41329,25 | 41855,6 | 101,3 | 41419,7 | 101,1 |
| Покровка | 271,0 | 395,8 | 146,1 | 394,4 | 100,4 |
| Верхний Баскунчак | 4358,2 | 4492,4 | 103,1 | 4558,7 | 98,5 |
| Ново-Николаевка | 509,6 | 592,5 | 116,2 | 635,9 | 93,2 |
| Удачное | 240,0 | 286,5 | 119,4 | 343,9 | 83,3 |
| Пироговка | 220,0 | 238,5 | 108,5 | 287,6 | 82,9 |
| Болхуны | 545,9 | 628,9 | 115,2 | 772,6 | 81,4 |
| Успенка | 288,6 | 341,1 | 118,2 | 438,9 | 77,7 |
| Золотуха | 268,0 | 324,3 | 121,0 | 437,9 | 74,1 |
| Пологое Займище | 433,0 | 490,9 | 113,4 | 763,9 | 64,3 |
| Батаевка | 300,0 | 389,1 | 129,6 | 662,2 | 58,8 |
| Садовое | 49,0 | 46,5 | 94,9 | 460,9 | 10,1 |
| Итого | 52920,1 | 54734,6 | 103,4 | 55358,0 | 98,9 |

Как видно из таблицы, за 1 полугодие – 2014 года муниципальными образованиями Ахтубинского района получено налоговых и неналоговых доходов в объеме 54,7 млн. руб., соотношение к уровню прошлого года составило 98,9%.

Наибольший рост собственных доходов к соответствующему периоду прошлого года обеспечен следующими муниципальными образованиями: МО «Капустиноярский сельсовет» -137%, МО «Сокрутовский сельсовет» -125%, МО «Поселок Нижний Баскунчак» -102,9%, МО «Город Ахтубинск» -101,1%, МО «Покровский сельсовет» -100,4%.

Причина снижения поступления доходов в сравнении с прошлым годом складывается вследствие того, что в соответствующем периоде – 2013 года произошла продажа земельных участков и имущества.

Продолжается работа В рамках реализации Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.06.2010 № 1101-р

МО «Ахтубинский район» активно внедряет программно-целевой принцип организации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, и подготовки к переходу, к «программному бюджету» в.

- 2012 – 36,3 млн.руб.

- 2013 – 54,4 млн.руб.

- 2014- 269,2 млн.руб

В настоящее время проводится дальнейшая работа по разработке аналитических и ведомственных программ, обеспечивающая установление четких стратегических задач и приоритетов осуществления в муниципальном образовании социально-экономической политики.

В 2014 году продолжалась работа в рамках реализации ФЗ -83 от 08.05.2010 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». По состоянию на 31.12. – 2014 на территории Ахтубинского района зарегистрированы 78 муниципальных учреждения, в том числе 68 бюджетных, 8 казенных и 2 автономных учреждения. На федеральном сайте bus.gov.ru размещена информация о деятельности муниципальных учреждений.

Всем бюджетным и автономным учреждениям утверждены муниципальные задания согласно лимитам, утвержденным в бюджете МО «Ахтубинский район».

Согласно ст. 264.4 Бюджетного Кодекса отчет об исполнении бюджета направлен в контрольно-счетную палату для внешней проверки в установленные законодательством сроки.

Отчеты по исполнению бюджета за 1 квартал, 1 полугодие и 9 месяцев утверждены главой МО и направлены в Совет муниципального образования «Ахтубинский район», в Контрольно-счетную палату, опубликованы в газете «Ахтубинская правда» и размещены на официальном сайте МО «Ахтубинский район» в разделе «Официальные документы».

Для обеспечения сбалансированности бюджета Ахтубинский район осуществлял внутренние займы: для обслуживания долгов предыдущего периода, а так же покрытия дефицита бюджетов низших уровней. Данная мера хоть и позволяет создать сбалансированный бюджет, который дает возможность финансирования целевых программ. но в сложившейся экономической обстановке стремительно теряет эффективность из-за отсутствия доступа к долгим дешёвым зарубежным кредитам.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что наиболее целесообразным механизмом формирования сбалансированного бюджета в условиях внешнеполитических санкций и ослабления национальной валюты является бюджетирование, ориентированное на результат.

В МО «Ахтубинский район» бюджет традиционно формируется путем индексации расходов предыдущих периодов с детальной разбивкой их по статьям и соотносением их со статьями доходов муниципального образования.

Концепция «управления результатами» предполагает формирование бюджета исходя из стратегических целей государства и планируемых результатов реализации целевых государственных программ. Выделяемые средства имеют более четкую привязку к стратегическим задачам и целям деятельности, при их планировании основное внимание уделяется достижению конечных результатов в рамках бюджетных программ.

Основой новой организации бюджетного процесса является популярная и хорошо себя зарекомендовавшая в мировой практике модель «бюджетирования, ориентированного на результаты в рамках среднесрочного финансового планирования». Ее суть – распределение бюджетных ресурсов между бюджетами или программами разных уровней учетом или в прямой зависимости от объемов запланированных мероприятий и учетом достижения результатов в предыдущих периодах. Основой такого бюджетного планирования являются среднесрочные приоритеты социально-экономической политики государства. Осуществляется данный подход в пределах прогнозируемых на долгосрочную перспективу объемов бюджетных ресурсов [2].

На федеральном уровне определена совокупность инструментов реализации принципов бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), которые также используются в муниципальной практике: целевые программы, доклады о результатах и основных направлениях деятельности, обоснование бюджетных ассигнований, государственные (муниципальные) задания. Кроме того, на федеральном уровне проведены реформы, которые создали предпосылки и благоприятные условия для внедрения БОР. Среди них: раздельное планирование действующих и принимаемых обязательств, формирование реестра расходных обязательств, внедрение новых механизмов финансирования бюджетных услуг, перенос акцента с содержания бюджетных учреждений на предоставление бюджетных услуг.

Наилучшим образом соответствует задачам БОР, наиболее полно отражает взаимосвязь между целями и задачами, ресурсами, результатами программно-целевой формат бюджета. Для решения каждой задачи, которая стоит перед субъектом бюджетного планирования, разрабатывается одна или несколько программ.

Программа должна содержать описание целей, задач и ресурсов, необходимых для их достижения, а также показателей результативности выполнения программы и процедур изменения этих показателей.

Одно из преимуществ программно-целевого бюджетирования заключается в том, что оно представляет собой достаточно гибкий и эффективный инструмент принятия решений о распределении бюджетных ресурсов между отраслями и бюджетополучателями [2].

Всего на реализацию федеральных, региональных, муниципальных целевых и аналитических программ направлены средства в сумме 269,2 млн.руб. (269 182,75939 тыс.руб.), в том числе

- на федеральные целевые программы (2 программы) – 7,2 млн.руб. (7 255,61230 тыс.руб.);
- областные целевые программы (9 программ) – 71,4 млн.руб. (71 369,12384 тыс.руб.);
- муниципальные программы (27 программ) – 72,2 млн.руб. (72 158,71586 тыс.руб.);
- аналитические программы (7 программ) – 118,4 млн.руб. (118399,30739 тыс.руб.),

что составляет 27,5 % от общих расходов бюджета, без учета субвенций – 46,5 %.

Отличительной особенностью концепции программно-целевого бюджетирования, ориентированного на результат является открытость, которая означает, что включаемая в нее система элементов не является неизменной, а допускает многовариантность организации бюджетного процесса, различные способы установления связи между бюджетными расходами и значимыми для общества результатами, различное содержание программ, формирование системы мониторинга результативности бюджетных расходов.

В связи с централизацией бюджетной системы в целом, нестабильностью и низкой гибкостью доходов и расходов муниципальных образований, привлекательным инструментом финансовой политики территорий, по мнению учёных, должна стать система муниципального заимствования, которая необходима для формирования источников финансирования дефицита местных бюджетов.

Рассмотрев три метода сбалансирования бюджета необходимо отметить следующее.

В сложившихся условиях обеспечение реальной самостоятельности органов местного самоуправления во многом определяется политикой укрепления собственной доходной базы местных бюджетов.

Расходы в современных условиях развития муниципальных финансов должны предопределяться новым форматом формирования местных бюджетов, новыми бюджетными процедурами, которые должны быть направлены на реализацию модели «управления результатами».

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 04.10.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/budget> (дата обращения 10.10.2014).
2. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов: постановление Правительства РФ от 22.05.2004 г. № 249 (в ред. от 06.04.2011 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2004/06/01/budzhet-dok.html>
3. Протокол рабочего совещания министерства финансов Астраханской области № 22 от 18.03. – 2014.
- План мероприятий по мобилизации доходов в консолидированный бюджет Астраханской области на – 2015 год
4. Зубова Н.В., Ворожбит О.Ю. Методы обеспечения сбалансированности местных бюджетов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 11 – С. 630-633

URL: www.rae.ru/upfs/?section=content&op=show_article&article_id=6196 (дата обращения: 30.05.2015).

5. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring (дата обращения 10.02.2015)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Чохатарова О.П.

студентка 1 курса

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Россия, г. Ставрополь

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Дотдугева З.С.

В статье рассматриваются основные тенденции социально-экономического развития в России на современном этапе, программа мер по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности.

Ключевые слова: тенденции социально-экономического развития, макроэкономические показатели, ВВП, инфляция, промышленность, импорт, экспорт, безработица, сельское хозяйство.

Социально-экономическое развитие Российской Федерации на современном этапе строится на основании изменения внешних и внутренних факторов, включая динамику цен на нефть и другие товары российского экспорта, ухудшение внешнеэкономических ситуации, сохраняющееся геополитическое напряжение и продолжение действия экономических санкций в отношении России.

Рассмотрим основные макроэкономические показатели социально – экономического развития Российской Федерации в 2014 году и прогноза на 2015 год (в % к соответствующему периоду предыдущего года).

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели социально экономического развития Российской Федерации в 2014 году и прогноза на 2015 год [1]

| | 2014 год | | 2015 год | | |
|---|----------|-----------|----------|-------|-----------|
| | март | янв.-март | февр. | март | янв.-март |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ВВП | 100,8 | 100,9 | 98,8 | 96,6 | 97,8 |
| Индекс потребительских цен, на конец периода | 101,0 | 102,3 | 102,2 | 101,2 | 107,4 |
| Индекс промышленного производства | 101,4 | 101,1 | 98,4 | 99,4 | 99,6 |
| Обрабатывающие производство | 103,5 | 102,4 | 97,2 | 98,1 | 98,4 |
| Индекс производства продукции сельского хозяйства | 102,7 | 102,5 | 103,2 | 104,2 | 103,5 |
| Инвестиции в основной капитал | 95,3 | 94,7 | 93,5 | 94,7 | 94,0 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Объемы работ по виду деятельности «Строительство» | 94,3 | 93,6 | 96,9 | 93,3 | 95,3 |
| Реальные располагаемые денежные доходы населения | 92,7 | 96,6 | 98,4 | 98,2 | 98,6 |
| Реальная заработная плата | 103,8 | 104,4 | 92,6 | 90,7 | 91,7 |
| Среднемесячная начисленная номинальная заработная плата, руб. | 31486 | 30057 | 31325 | 33205 | 31800 |
| Уровень безработицы к экономически активному населению | 5,4 | 5,5 | 5,8 | 5,9 | 5,7 |
| Оборот розничной торговли | 104,5 | 103,9 | 92,8 | 91,3 | 93,3 |
| Объем платных услуг населению | 101,3 | 101,2 | 98,9 | 98,0 | 99,2 |
| Экспорт товаров, млрд. долл. США | 47,0 | 123,0 | 29,2 | 29,9 | 86,6 |
| Импорт товаров, млрд. долл. США | 27,4 | 72,5 | 15,6 | 18,2 | 46,2 |
| Средние цены за нефть Urals, долл./баррель | 106,7 | 106,8 | 57,3 | 54,5 | 52,8 |

При рассмотрении показателей за первый квартал 2015 года наблюдается увеличение спада экономики. ВВП сократился на 1,3 % по сравнению с предыдущим годом. Объем ВВП в сравнении с мартом прошлого года, снизился на 3,4 %. На изменение производства ВВП в 2015 году отрицательно повлияло уменьшение объемов торговли, сокращение объемов строительных работ, снижение экспорта энергоресурсов, сокращение реальных располагаемых доходов населения, что привело к падению потребительского спроса, снижению инвестиций в основной капитал. Таким образом, по анализу Минэкономразвития России, в I квартале 2015 г. произошёл спад ВВП на 2,2 % и предполагается, что ВВП снизится до 3 % [2]. Вместе с тем дефицит бюджетной системы РФ в 2015 году составит 4,6% ВВП.

В настоящее время производство будет поддерживаться за счёт наращивания прибыли в экономике, вследствие случившегося ослабления национальной валюты и резкого падения импорта товаров и услуг.

Фактором, противодействующим общеэкономическому падению в 2015 году, является незначительное снижение промышленного производства до 1,6 %, ввиду сильного сокращения выпуска [3].

Рассмотрим основные показатели производства на 2015 год (среднегодовые темпы прироста, %).

Таблица 2

Основные показатели производства на 2015 год [1]

| | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|--------------------|---------|---------|---------|
| ВВП | 1,3 | 0,5 | -3,0 |
| Промышленность | 0,4 | 1,7 | -1,6 |
| Сельское хозяйство | 6,2 | 3,7 | 1,0 |

На сегодняшний день положительную динамику сохраняет сельское хозяйство, в марте 2015 г. прирост составил 0,3 %, по причине процесса им-

портозамещения, что привело к росту внутренних цен на продукты питания (предположительно к концу 2015 г. произойдёт снижение цен на сельхоз продукцию в результате поступления на рынок нового урожая), однако положительным эффектом от ограничения импорта является возможность увеличить свое присутствие на внутреннем рынке за счет расширяющихся каналов сбыта собственной агропродовольственной продукции. По предварительным данным, в 2015 г. величина объема производства продукции сельского хозяйства, в хозяйствах всех категорий в действующих ценах, составила 541 млрд. рублей (104% по отношению к 2014 г.). Таким образом, в 2015 году предвидится незначительный рост производства сельскохозяйственной продукции.

Следствием существенного сокращения строительного производства в 2015 г. является падение капиталовложений. Так, инвестиции в основной капитал в 2015 году упадут на 11,2 % по сравнению с 2014 годом, из-за закрытия внешних рынков капитала, увеличения стоимости заемных ресурсов предприятий, удорожания импортируемых инвестиционных товаров, общей экономической неуверенности инвесторов, всё это приведёт к сокращению объема инвестиций компаний и к усилению негативной тенденции снижения инвестиций в основной капитал в целом по экономике на 15 %.

Тенденция ухудшения экономического положения в 2015 году так же станет причиной роста безработицы и сокращения занятости. Уровень безработицы в I квартале 2015 г. увеличился до 5,5% и к концу года составит 6 %, а численность занятых уменьшится до 67,3 млн. чел. Плохая ситуация на рынке труда повлияет и на заработную плату, ожидается её сокращение на 9,7 %. В целом по экономике прирост реальной заработной платы к предыдущему году составит – 10 %. Кроме того, неблагоприятная динамика реальной заработной платы в 2015 году окажет влияние и на реальный располагаемый доход населения, который в 2015 году сократится на 6,3 %. Вдобавок реальная заработная плата уменьшится в большей степени, чем реальный располагаемый доход населения. В итоге уровень бедности в 2015г приблизительно вырастит до 12,5%. Для улучшения ситуации будут предприняты дополнительные меры по снижению напряженности на рынке труда, путём поддержки реального сектора экономики, малого, среднего бизнеса и повышения доступности кредитных ресурсов.

Тенденции реального роста социальных показателей и потребительского спроса во многом связаны с инфляцией, которая в настоящее время остаётся на достаточно высоком уровне, это сопряжено с ослаблением курса рубля, ростом цен на продовольственные товары, ограничением импорта продукции. По прогнозам, в I квартале инфляция в среднем за месяц составит 2,25 %, во II квартале уменьшится до 1,2 %. К концу 2015 года инфляция составит 12-12,4%. В среднем за год инфляция составит 15,5 % по сравнению с предыдущим годом.

Экспорт товаров в 2015 г., приблизительно составит 30,0 млрд. долл. (102,5%). Импорт – 18,0 млрд. долларов (116,7%) и к концу 2015 года. Импорт товаров сократится на 34 % из-за ослабления обменного курса и сокращения внутреннего спроса. Сравнивая 2014 г. и 2015, то объёмы импорта со-

кратятся меньше, чем объемы экспорта, это приведет к уменьшению профицита торгового баланса на 27% в 2015 году [3]. Быстрое наращивание чистого экспорта товаров и услуг в 2015 году до 96 % (в 2014 году на 26%) поддержит внутреннее производство.

С помощью реализации государством программы мер по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности сократится глубина спада ряда важнейших макроэкономических показателей. Так, увеличивая бюджетные ассигнования на предоставление бюджетных кредитов и поддерживая отрасли экономики, увеличатся инвестиции в основной капитал. Меры по поддержке уязвимых слоев населения, даже при небольшом росте связанной с этим инфляции, обеспечат дополнительный прирост реальных доходов населения. Этот рост послужит положительным эффектом для поддержки спроса населения, сократится спад розничной торговли и объем платных услуг населению. Улучшив ситуацию с инвестициями в основной капитал, прирост объемов промышленного производства и относительно оживив спрос населения уменьшится величина сокращения импорта товара, так же реализуемые меры отразятся на увеличении экспорта товаров. В результате, меньше снизится темп прироста ВВП [4,5].

Реализуя принятые дополнительные меры стимулирующего характера и осуществляя более активную политику государства, нацеленную на создание условий устойчивого развития экономики и социальной стабильности, экономика страны будет эффективно развиваться.

По прогнозным оценкам российскую экономику в 2015 году ждёт затяжной спад. Ожидается: увеличение роста цен на товары и услуги; несущественное снижение промышленного производства; уменьшение объема платных услуг населению; сохранение положительных темпов сельского хозяйства; уменьшение экспорта товаров и услуг; рост безработицы и сокращение занятости; существенное сокращение реальной заработной платы; уменьшение реальных располагаемых доходов населения; рост уровня бедности.

Таким образом, все вышеперечисленные факторы будут определять состояние российской экономики в 2015 году и оказывать существенное влияние на общеэкономическое развитие страны в последующие годы.

Список литературы

1. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. Сб. / Росстат. – Р76 М., 2014. – 693 с.
2. Мониторинг «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам I квартала 2015 года». URL: [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год. URL: [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
4. МЭР: российская экономика в 2015 году вступит в полосу затяжного спада. URL: [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika>
5. Коновалова И. А. Инновационная составляющая экономического роста [Текст] / И. А. Коновалова, В. Н. Баскаков // Экономическая наука и практика: материалы II международного науч. конф – Чита, 2013. – С. 11-14.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Шамбеталиева Ш.

преподаватель кафедры «Финансы-аудит»
Таразского инновационно-гуманитарного университета,
Казахстан, г. Тараз

Иващенко Ю.

магистрант специальности «Финансы»
Таразского инновационно-гуманитарного университета,
Казахстан, г. Тараз

В статье рассматриваются инновационное развитие банковского сектора Казахстана как важнейшее условие выхода из финансового кризиса, в том числе изучены план стабилизации экономики и финансовой системы Казахстана, соответствующие изменения и дополнения в законодательные акты страны по вопросам устойчивости финансовой системы, рассмотрены наиболее важные тенденции финансовой глобализации.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, финансовый кризис, инновационные процессы, банковские технологии.

С помощью банков происходит перераспределение свободных денежных средств, или «обмен веществ», использование «энергии окружающей среды в интересах общего блага. Деньги и кредит как факторы роста общественного богатства способны делать нации более богатыми, однако лишь в том случае, если управление деньгами и кредитом основывается на чётких правилах, их нарушение может стать тормозом экономического роста и процветания хозяйства.

Банковское дело не является застывшей наукой. Банки, желая выжить в конкурентной борьбе, чутко реагируют на потребности своих клиентов, изменение окружающей их среды.

Сегодня в Казахстанской банковской системе кредитование является важнейшим направлением активных операций. Поэтому эта тема занимает особое место в работе. В центре внимания находится современная система и основные процедуры управления кредитами, анализ типичных проблем, решение которых требуется для успешного внедрения системы кредитования.

В последнее время в Казахстане так же проявляется больший интерес к развитию управленческого учета. Это неудивительно, так как управление сложной организацией невозможно без сбора и оценки всей необходимой информации. Между тем в условиях конкуренции между банками успех сопутствует тем банкирам, которые лучше владеют современными методами банковского дела. Но из-за большого объема информации в рамках курсовой работы невозможно рассмотреть все многочисленные вопросы, связанные с банковской деятельностью.

В силу тесной интегрированности Казахстана с глобальной экономикой, влияние мирового финансового кризиса неизбежно. Кризис в экономике традиционно сопровождается снижением темпов роста ВВП, спадом деловой активности, уровня потребительского спроса и другими факторами, которые наблюдаются сейчас во всем мире. Что касается ситуации на финансовом рынке Казахстана, то активная политика банков по привлечению займов извне способствовала возникновению и росту ряда рисков, о которых неоднократно предупреждали регулирующие государственные органы. При этом нестабильность на мировых финансовых рынках усугубила ситуацию в отечественном банковском секторе и вызвала увеличение рисков ликвидности, рефинансирования. При этом предпринимаемые в настоящее время Правительством меры позволят минимизировать негативные последствия мирового финансового кризиса на экономику Казахстана, что подтверждается последними комментариями как отечественных, так и иностранных экспертов-экономистов [1, с.54].

В соответствии с поручениями Президента страны, Правительство совместно с Национальным банком и Агентством разработали План стабилизации экономики и финансовой системы Казахстана на 2014-2015 годы, который включает, помимо прочего, ряд комплексных мер, направленных на поддержание и дальнейшее укрепление капитализации и ликвидности казахстанского банковского сектора. В частности, это предоставление государственной поддержки посредством дополнительной капитализации банков второго уровня, поддержание ликвидности со стороны Национальным банком РК, а также предоставление банкам дополнительных источников ликвидности путем выкупа Национальным фондом РК облигаций, выпускаемых фондом национального благосостояния "СамрукКазына" [2, с.78].

Как известно, в критические для экономики страны периоды роль государственного регулирования ключевых отраслей экономики выступает на первый план. В условиях кризиса на мировых финансовых рынках приоритетным является обеспечение стабильности отечественного финансового рынка, в т.ч. путем использования законотворческих инструментов. В этой связи было принято решение о внесении соответствующих изменений и дополнений в законодательные акты страны по вопросам устойчивости финансовой системы. Основными целями принятия указанного закона являются:

- совершенствование механизмов для ранней диагностики рисков в финансовой системе;
- расширение компетенции уполномоченного органа в случае неисполнения акционерами финансовых организаций требований уполномоченного органа по улучшению финансового состояния финансовой организации.

Данный закон также направлен на законодательное закрепление статуса, функций и полномочий представителей уполномоченного органа в банках второго уровня и повышение требований к руководящим работникам и крупным участникам финансовой организации в целях увеличения ответственности за принятые обязательства.

Прошедший год для большинства стран был настоящим испытанием финансовых систем. Мировой финансовый кризис сильно пошатнул международные финансовые рынки. Казахстан одним из первых в мире ощутил на себе последствия прошлогодней волны глобального кризиса. Только скоординированные действия Правительства, Национального Банка и других государственных органов позволили нам преодолеть эти трудности. По поручению Главы государства Н.А. Назарбаева, они оперативно разработали и реализовали комплекс мер по поддержанию банковской ликвидности, экономики и сдерживанию инфляционных процессов.

На стабилизацию рынка жилищного строительства было выделено свыше 175 миллиардов тенге, и эти средства, в первую очередь, направлены на поддержку дольщиков. Благодаря принятым мерам, практически 8 тысяч дольщиков уже получили квартиры.

В целях обеспечения продовольственной безопасности страны для развития сельского хозяйства выделено порядка 135 миллиардов тенге. На поддержку малого и среднего бизнеса из всех источников выделено более 165 миллиардов тенге. Кроме того, для поддержки социально-уязвимых слоев населения увеличен размер базовой пенсии на 14 процентов. Размеры минимальных пенсионных выплат увеличились на 24 процента. Был обеспечен рост государственных социальных пособий по инвалидности с 1 июля 2014 года в среднем более чем на 40 процентов. За первое полугодие выплачена компенсация получателям базовой пенсионной выплаты и социальных пособий.

Была определена главная задача Правительства на предстоящий период, состоящая из следующих **трех ключевых направлений**: обеспечение макроэкономической стабильности, социальное благополучие казахстанцев и модернизация экономики.

Как влияют инновационные процессы в банковской сфере на финансовый кризис?

Одну из основных причин мирового кризиса в предельно упрощенном виде можно охарактеризовать как влияние инновационных процессов в финансовой сфере. Под действием этих процессов финансовые рынки за последние десятилетия кардинально изменились. К примеру, одной из главных проблем кредитования для банков ещё с древнейших времен была надежность заёмщика, причём даже не его способность вернуть кредит, а сделать это в заранее оговоренные сроки – в противном случае банк оказывается в западне собственных обязательств перед другими клиентами. Возникает своеобразная цепная реакция, банковский кризис в миниатюре. В наш век был найден выход из этого положения – механизм секьюритизации, когда между различными банками устанавливаются взаимобязательства по кредитному риску. В случае единичного невозврата кредита, эта система работает как часы. Однако при невозвратах массовых взаимобязательства приводят к тому, что уже ни один банк, участвующий в механизме секьюритизации, не может считаться надежным. Приводит подобная ситуация, как не сложно догадаться, к финансовому кризису, ведь механизм секьюритизации

позволяет менее тщательно отбирать заёмщиков – а значит, увеличивает число невозвратов кредитов [3, с.82].

Инновации в настоящее время – не просто одно из явлений, определяющих экономический рост, развитие, структурные сдвиги и т.п. Инновации стали сутью современного развития во всех сферах экономики, в том числе и в банковском деле.

Инновации представляют собой внедренные в производство или в сферу услуг новшества в форме объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий и качественно отличающихся от своих аналогов (или не имеющих аналогов).

Развитие экономики всегда строилось на основе внедрения новых технологий, но в течение длительного времени этот процесс проходил крайне медленно. В условиях современной НТР и особенно в самое последнее время, когда развитые страны вступают в постиндустриальный период, экономическое развитие приобрело качественно новый характер. Основные его черты определяются следующим: во-первых, постановкой инновационного процесса (создание, распространение и использование инноваций) в центр качественных, количественных и структурных изменений; во-вторых, превращением инновационного процесса в постоянно действующий фактор; в-третьих, беспрецедентно высокой скоростью изменений. На наш взгляд, можно констатировать, что в настоящее время в наиболее развитых странах осуществляется новый тип экономического развития – инновационный как выражение продолжающейся технологической революции. Экономика находится в процессе постоянных изменений – эволюционирующего развития. Этот процесс существенным образом затронул банковскую сферу и как область приложения (объект) инноваций и как фактор, способствующий их внедрению в экономику в целом.

Базисные инновации уже сформировали современный технологический уклад начала XXI века в наиболее развитых странах мира. В основе – микроэлектроника и информатика, составляющие его ядро и в свою очередь образовавшие кластеры, то есть взаимосвязанные технологии производства. Высокие компьютерные, инновационные технологии являются основой для глобализации финансовой сферы. Активно формирующаяся глобальная финансовая система приводит к столь же глобальной финансовой конкуренции. Для национальных банков складывается принципиально новая внешняя среда деятельности. Вместе с тем не следует, и преувеличивать степень финансовой глобализации, поскольку этот процесс характеризуется противоречивостью и определенной ограниченностью. Изменения глобальной финансовой среды тесно взаимосвязаны с созданием единого информационного поля. Наиболее важные тенденции финансовой глобализации, на наш взгляд, заключаются в следующем:

- 1) распространение инновационных банковских технологий;
- 2) конкуренция на новом техническом уровне;
- 3) изменение структуры банковской сферы – волна слияний.

В развитых странах доля машиностроительной продукции составляет от 35 до 50% от общепромышленного выпуска, что обеспечивает им возможность обновлять технологическое оборудование в большинстве отраслей каждые 7–10 лет, совершая при этом очередной рывок в своем технологическом развитии [4, с.91].

К сожалению, этот показатель в Казахстане даже в относительных величинах в 1,5– 2 раза ниже, что является основной причиной постепенного отставания отечественной промышленности по техническому уровню от развитых стран. Преодолеть отставание поможет опережающее инновационное развитие машиностроения с темпами роста не ниже 10% в год, что возможно только при решении ряда проблем.

Одной из основных проблем, которая стоит перед машиностроением, является неудовлетворительное состояние активной части основных фондов, т.е. парка технологического оборудования, большая часть которого физически и морально устарела.

По данным Госкомстата РК, 65% оборудования находится в эксплуатации более 15–20 лет, а оборудование, которое можно назвать современным, т. е. срок эксплуатации которого меньше 5 лет, составляет менее 5%. В сфере инвестиционного обеспечения отмечается слабое взаимодействие финансово-кредитных организаций с реальным сектором экономики. В абсолютном выражении величина инвестиций в машиностроение и металлообработку составляла в 2013 г. 500,2 млрд. тенге и, несмотря на некоторый рост по сравнению с 2012 г. (112,9%), составляет лишь 7,8% от инвестиций, направляемых на развитие других отраслей промышленности, а чисто по машиностроению эта доля составляет 4,4%, что явно не соответствует значимости машиностроения в экономике страны.

Собственные источники предприятий составляют 78,4% от объема инвестиций, что составляет уровень 2012 г. В то время как в развитых странах соотношение обратное –70–80% средств, идущих на инвестиции, составляют обычно заемные или привлеченные средства. В машиностроении и металлообработке занята третья часть промышленного производственного персонала страны. Однако производительность труда, т. е. выработка продукции на одного работающего в машиностроении – одна из самых низких в промышленности и составляет 1500 тыс. тенге в год. В среднем по промышленности этот показатель достигает почти 3500 тыс. тенге в год. Соответственно, и уровень заработной платы в машиностроении в 2013 г. составлял 25232 тенге в месяц, это почти на треть ниже, чем в целом по промышленности. В связи с этим в отрасли обостряются кадровые проблемы.

Список литературы

1. Методическое пособие по разъяснению основных положений Стратегии развития Казахстана до 2030 года [Текст]. – Алматы, 1991. – 120с.
2. Назарбаев Н. А. Казахстан – 2030. [Текст]. – Алматы, 1997. – 85с.
3. Терекова С.А., Соловей Е.В. Инвестиционная политика региона [Текст] / Терекова С.А. // Социально-экономические проблемы региона в переходный период. – ТГУ, 2001. – 204с.

4. М.Д. Тинасилов Қазақстанда экономикалық стратегияны жүзеге асырудан күтілетін нәтижелер [Текст] / Тинасилов М.Д. //1-ый международный форум выпускников Каз НТУ «Вклад выпускников Каз ПТИ индустриально-инновационное развитие Республики Казахстан». – Алматы, 2010. – 150с.

ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ НА РЫНКЕ НАУКОЕМКИХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ

Шепелев Д.Р.

студент 1 курса кафедры экономической теории и мировой экономики
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Россия, г. Ставрополь

Дотдугева З.С.

доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются вопросы включения российского сектора наукоемких услуг и технологий в международную торговлю. Проводится анализ товарной и географической структуры экспортно-импортных операций, оценка мер по стимулированию российской торговли наукоемкими услугами и технологиями.

Ключевые слова: международная торговля, мировой рынок, наукоемкий потенциал, интеллектуальный потенциал, высокотехнологичная продукция, инновационная система, высокотехнологичный экспорт, высокотехнологичный импорт, наукоемкие технологии, научно-техническое сотрудничество.

В настоящее время в мировой торговле наблюдается рост объемов продаж продукции и услуг наукоемких секторов промышленности. В развитых индустриальных странах выделяют наукоемкие производства с технологиями «высокого уровня» и производства с ведущими наукоемкими технологиями.

К производству с технологиями высокого уровня относят 41 вид продуктов, рассчитанных на массового потребителя (в том числе продукция машиностроения, электротехнической, химической промышленности). В группу наукоемких продуктов входят услуги космического транспорта, телекоммуникационные, компьютерные, информационные, услуги в области исследований и разработок, архитектуры, инженерные, в технических областях, а также роялти и лицензионные платежи.

Объем мирового рынка наукоемкой продукции сегодня составляет 2300 млрд. долл. Из этой суммы 39% приходится на продукцию США, 30% – Японии, 16% – Германии. Это отражено на рисунке. Доля России – 0,3%.



Рис. Объем мирового рынка наукоемкой продукции

Наукоемкий промышленный потенциал активно развивают Финляндия, Корея, Китай, Нидерланды, Швеция. В данных странах государства стимулируют развитие высокотехнологичных производств.

Важной задачей государственной политики РФ на современном этапе также является развитие экономики, основанной на опережающем росте наукоемких услуг.

До 2008 года, несмотря на жесткие условия конкурентной борьбы на мировом рынке, продажи российских наукоемких услуг стабильно росли, повышалось их значение в общем экспорте услуг. Этот динамичный рост был обусловлен расширением участия РФ в международном инвестиционном, производственном и научно-техническом сотрудничестве [1].

С 2001 по 2010 г. объемы вывоза наукоемких услуг возросли в 6 раз, что отражено в таблице.

Таблица

Внешняя торговля России наукоемкими услугами в 2001-2013 гг., млн. долл.

| Вид услуг | 2001 | | 2010 | | 2012 | | 2013 | |
|---|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | экспорт | импорт | экспорт | импорт | экспорт | импорт | экспорт | импорт |
| Наукоемкие | 1135 | 2512 | 6886 | 13907 | 8026 | 17911 | 9492 | 20263 |
| Космический транспорт | - | - | 43 | 700 | 16 | 54 | 17 | 77 |
| Телекоммуникационные | 419 | 488 | 1264 | 2065 | 1406 | 3065 | 1553 | 2792 |
| Компьютерные | 96 | 518 | 1273 | 1637 | 1995 | 2313 | 2508 | 2909 |
| Информационные | 32 | 39 | 86 | 246 | 93 | 338 | 103 | 380 |
| Плата за пользование интеллектуальной собственностью | 60 | 434 | 625 | 5066 | 664 | 7629 | 738 | 8389 |
| Услуги в области научных исследований и разработок | 207 | 476 | 364 | 73 | 399 | 169 | 383 | 181 |
| Экспорт (импорт) наукоемких услуг, % ко всему экспорту (импорту) услуг России | 9,9 | 12 | 15,3 | 19 | 12,8 | 16,4 | 4190 | 5535 |

Однако с 2012 г. начало происходить замедление этой тенденции: темпы прироста экспорта и импорта стали снижаться, доля наукоемких услуг в общей торговле услугами к 2013 г. сократилась до 12,8% по экспорту и 16,8% по импорту.

Вероятно, что прежние источники роста во многом себя исчерпали, и для дальнейшего расширения наукоемкого экспорта необходимы радикальные макроэкономические преобразования и четкая внешнеэкономическая модернизация, которая невозможна без приобретения зарубежных высокотехнологичных активов [2].

В данный момент Россия слабо представлена на мировом рынке высокотехнологической продукции, наукоемких услуг и технологий, но в ближайшие годы она может укрепить и расширить свои позиции на мировом рынке, в частности, на рынках атомного энергетического машиностроения, наноматериалов и наноустройств, космических услуг, программного обеспечения.

В настоящее время Россия занимает лидирующие позиции в строительстве атомных энергоблоков, контролирует 40% мирового рынка по обогащению урана и 17% поставок ядерного топлива. Перспективным является рынок модернизации и реконструкции атомных электростанций, построенных в мире при техническом содействии российских организаций.

Обладая ценовым преимуществом в тендерах на строительство АЭС, Россия в ближайшем будущем будет участвовать в программах строительства АЭС в Китае, Индии, Вьетнаме, Иране, Турции, Финляндии.

Достаточно хорошие перспективы Россия может иметь на растущем мировом рынке наноматериалов и наноустройств. Однако пока объем научных исследований в области нанотехнологий остается крайне недостаточным для полноценного встраивания российской экономики в международный рынок нанопродуктов и нанотехнологий. В этой связи необходимо создавать информационный банк данных о нанотехнологиях, в котором должна накапливаться и систематизироваться информация относительно новейших открытий и изобретений.

В последние годы в России растет экспорт наукоемких услуг. Наибольшие показатели оборота в торговле услугами в области научных исследований и разработок в 2010 г. наблюдались со Швейцарией, США и Германией. Объем экспортных операций в телекоммуникационном секторе со странами СНГ (Казахстан, Узбекистан, Украина, Беларусь) значительно скромнее. Наибольшие расходы пришлось на научные исследования и разработки с Украиной, Беларусью.

Однако всё чаще происходит стагнация развития экспорта услуг в области архитектуры, в инженерных и технических областях. Наибольшие объемы экспорта в 2010 г. были направлены в США (свыше 1 млн. долл.), Францию и Германию. Наиболее крупные импортные операции наблюдались с США, Германией и Нидерландами. В торговле со странами СНГ основные экспортные операции осуществлялись с Казахстаном, Украиной и Беларусью, а импортные – с Украиной, Узбекистаном и Беларусью.

Сегодня Россия занимает достаточно скромные позиции на рынке космических услуг, занимая всего лишь 20% на рынке космических услуг.

Так как собственных финансовых ресурсов у отечественной ракетно-космической отрасли для эффективного решения стоящих задач не хватает, то Россия налаживает партнерство с рядом стран. Ею заключены контракты о совместном освоении космического пространства с Китаем, Индией, Францией.

В 1993 г. Россия подписала невыгодное межправительственное соглашение с США, по которому число запусков иностранных спутников, осуществляемых нашей страной, не могло превышать двух в год до 2000 г., а затем в течение еще нескольких лет доля России не должна была превышать 10% космических запусков [3].

Черeda громких неудач российской космической программы в период с 2010 по 2015 г. раскрыла системные проблемы в развитии космической отрасли после ее развала в 1990-е годы. Уступает Россия и в объемах финансирования космонавтики. Странами, которые осуществляют наибольшие расходы в этой области, стали США, Европейский Союз и Китай.

Для того, чтобы увеличить долю России на мировом рынке космических услуг, необходимы крупные инвестиции в обновление систем агрегатов наземных комплексов и инфраструктуры космодромов, ввод в коммерческую эксплуатацию ракет-носителей нового поколения. Очень важна роль государственной поддержки [6].

Перспективным для России является экспорт компьютерных и информационных услуг. Международная активность российских компаний в этой области и экспорт компьютерных и информационных услуг из России с каждым годом возрастает. В 2001 году он составлял 128 млн. долларов, а в 2012 году вырос до 2 млрд. долларов.

Наши фирмы имеют низкие затраты на разработку программного обеспечения и научно – исследовательский персонал очень высокой квалификации. Однако всё чаще происходит трудовая миграция квалифицированных специалистов из России, которые желают участвовать во внутрикорпоративной деятельности транснациональных компаний. Необходимо принимать меры по удержанию специалистов в России [4].

Недостаточное участие России в международной научно-технологической торговле услугами является следствием отсутствия последовательной государственной политики в отношении использования интеллектуального потенциала страны, модернизации и повышения конкурентоспособности обрабатывающих отраслей промышленности, сферы услуг, а также продвижения продукции на внешние рынки [5].

Тем не менее появились положительные сдвиги в производстве и экспорте наукоемких товаров, услуг и технологий в России, их необходимо закрепить и развивать. Для этого в стране нужно создать наукоемкую инновационную систему, которая будет обеспечивать положительные правовые, экономические и социальные условия для стимулирования научно – исследовательских разработок, производства высокотехнологичной продукции, наукоемких услуг и технологий.

В настоящее время в России отсутствует программа поддержки высокотехнологического экспорта для частных компаний. Большинство инструментов, которые имеются – это фактически механизмы поддержки госпроектов и госкомпаний. В такой ситуации вероятность существенного прорыва российского бизнеса в технологической гонке крайне низка.

Пока достаточно мала география партнеров России в сфере наукоемких услуг и технологий, которая ограничивается странами дальнего зарубежья, такими как Великобритания, США, Германия, и СНГ (Белоруссия, Украина, Казахстан). Однако такая стабильная географическая структура экспорта ведет к чрезмерной зависимости от внешнеэкономической стратегии торговых партнеров. Необходимо развивать географию сотрудничества, развивая экспортный потенциал на азиатском направлении.

Для того, чтобы достичь перелома в развитии экспорта наукоемких услуг, необходимо проводить масштабные преобразования в российской экономике и переходить к стратегии инновационного развития, стимулировать экспорт высокотехнологичной продукции на зарубежные рынки.

Список литературы

1. Агапова В.В., Алабян С.С., Барковский А.Н. и др. Долгосрочные сценарии внешнеэкономической стратегии России / Под. ред. С.А. Ситаряна. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
2. Баландина Г.В., Воловик Н.П., Макаров А.И., Пахомов А.А., Приходько С.В. Поддержка инновационной деятельности: внешнеэкономический аспект. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012.
3. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.
4. Коновалова И.А., Ловянникова В.В. «Образование как фактор инновационной модели развития российской экономики» // Научно-образовательный журнал «Вопросы образования», 2012г.
5. Краснов Л.В., Шуйский В.П., Алабян С.С. и др. Россия на мировых рынках интеллектуальных услуг // Проблемы прогнозирования. 2009. № 1.
6. Шафиев Р.М. О влиянии интеллектуальных ресурсов на международную специализацию России. БИКИ №69 (9464), 23 июня 2009 г.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Щербаков В.А.

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита на железнодорожном транспорте Сибирского государственного университета путей сообщения,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

В статье раскрываются особенности инструментария функционально-стоимостного управления на предприятиях транспорта. Сформулированы основные этапы методики. Приводятся примеры практического применения.

Ключевые слова: системы управления, функционально-стоимостный анализ, транспортная отрасль, функциональная модель, функционально-стоимостная диаграмма, значимость функций управления, стоимость реализации функций управления.

Особенности управления на предприятиях транспортной отрасли обусловлены, в первую очередь, особенностями создания и функционирования этой отрасли народного хозяйства, отличающие ее не только от отраслей с преобладанием чисто коммерческих предприятий, но и от других аналогичных отраслей, относящихся к естественным монополиям [13]. Транспортная отрасль, по своему месту в общественном разделении труда, является связывающим звеном между всеми элементами народнохозяйственного комплекса [1]. Проблемы формирования эффективного управления транспортными компаниями особенно сильно проявляются в процессе структурного реформирования железнодорожного транспорта [4]. Например, структурное реформирование ОАО «РЖД» сопровождается необходимостью функционального управления величиной капитализации предприятия [3].

Одним из наиболее эффективных методов рационализации систем управления является управленческий функционально-стоимостный анализ (УФСА) [10]. УФСА организационной структуры управления транспортного предприятия осуществляется в несколько этапов [7]. При проведении УФСА исходим из основной концепции деятельности предприятия [14] и разрабатываем [8]: структурно-элементную модель и функциональную модель объекта анализа в форме FAST-диаграммы; функционально-стоимостную диаграмму. Значимость основных функций определяют с использованием метода расстановки приоритетов [6]. Стоимость определяется либо затратным, либо доходным подходами в зависимости от целей анализа [12]. Функционально-стоимостная диаграмма строится следующим образом [6]: в верхней части диаграммы последовательно располагают функции управления по степени их значимости, в нижней приводят затраты на их реализацию. Функционально-стоимостная диаграмма наглядно показывает степень соответствия значимости каждой функции затратам на ее выполнение.

В качестве примера внедрения инструментария УФСА в транспортной отрасли можно сослаться на разработку системы функционально-стоимостного управления деятельностью структурных подразделений железнодорожного транспорта [9], формирование критериев функционально-стоимостного финансирования объектов недвижимости [11] и инновационного механизма координации деятельности предприятий-производителей пространственно-дифференцированных товаров [2].

Применения УФСА увеличивает отдачу управленческих структур, что приводит к увеличению объема выручки, уровня безопасности функционирования и улучшению финансовых показателей компании [5].

Список литературы

1. Мамонов В.И. Влияние транспортного фактора на объемы выпуска продукции [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2009, № 1. – с.122-125.

2. Мамонов В.И., Щербаков В.А. Координация деятельности предприятий-производителей пространственно-дифференцированных товаров [Текст]. // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005, № 3-4. – с. 43-50.
3. Мартынова Д.Э., Щербаков В.А. Сравнительный анализ использования капитала предприятий транспорта [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2012, № 1. – с.133-136.
4. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности [Текст]. / Джурабаев К.Т., Щербаков В.А., Анисимов В.А., Щербакова Н.А. и др. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
5. Щербаков В.А., Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика [Текст]. – М.: КНОРУС, 2007. – 272 с.
6. Щербаков В.А., Приходько Е.А. Основы финансового функционально-стоимостного анализа [Текст]. – Новосибирск, Изд-во НГТУ, 2003. 164 с.
7. Щербаков В.А., Савельева Е.В. Методология управленческого функционально-стоимостного анализа для предприятий транспорта [Текст]. – Новосибирск, 2000. – 96 с.
8. Щербаков В.А., Сережин К.А. Методика исследования инвестиционной привлекательности предприятий транспортного комплекса [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2012. – № 1. – С.140-143.
9. Щербаков В.А., Сережин К.А. Экономический анализ деятельности структурных подразделений железнодорожного транспорта [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2009. – № 1. – с. 82-84.
10. Щербаков В.А., Шаронов И.В., Щербакова Н.А. Основы управленческого функционально-стоимостного анализа [Текст]. – Новосибирск, 1999. – 62 с.
11. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Основы финансирования недвижимости [Текст]. – Новосибирск, 2001. – 153 с.
12. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Стоимостный анализ хозяйственной деятельности предприятия – естественной монополии [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – с. 49-52.
13. Экономика. Организация производства. Менеджмент [Текст]. / Джурабаев К.Т., Щербаков В.А., Нестеров А.В., Лычагин М.В. и др. – Новосибирск, 2002. – 315 с.
14. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) [Текст]. / Алтухов С.И., Джурабаева Г.К., Костин М.В., Щербаков В.А., Щербакова Н.А. и др. – Новосибирск: НГТУ, 2004. – 344 с.

ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Щербаков В.А.

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита на железнодорожном транспорте Сибирского государственного университета путей сообщения,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

В статье излагается содержание инструментария анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия. В качестве результирующего показателя принята стоимость предприятия.

Ключевые слова: стоимость предприятия, ценностно-ориентированный менеджмент, детерминированный факторный анализ, собственный, инвестированный капитал, эффективность хозяйственной деятельности.

Аналитическое обеспечение анализа эффективности хозяйственной деятельности представляет собой комплекс методов, алгоритмов и формул, используемых в процедурах расчета соответствующих показателей [3]. При этом современные проблемы оценки эффективности непосредственно определяются проблематикой оценки стоимости предприятия [11] с учетом специфики хозяйственной деятельности предприятий транспорта [1] и влияния на это перемещения товарных потоков [2].

В настоящее время в оценке стоимости предприятия достаточно четко выделились следующие ключевые проблемы: проблема показателя (вида) стоимости предприятия [15]; проблема выбора показателей и методики прогнозирования [6]; проблема расчета величины денежного потока в методе дисконтированных денежных потоков [4]; проблема выбора методического подхода к оценке: «затратный», «доходный» или «добавленная экономическая ценность (EVA)» и их «согласования» в один показатель [9]; проблема определения величины ставки дисконтирования [13].

В основе расчета показателей эффективности предприятия лежит фундаментальная стоимость [12]. Ставка дисконтирования в оценке стоимости предприятия характеризует норматив, по которому предприятие использует привлеченный капитал как в плане затрат на него, так и в плане способности получать доходы [7]. В качестве ставки дисконтирования и используется величина средневзвешенной стоимости капитала (WACC) [14]. Для расчета WACC рекомендуется использовать то обстоятельство, что стоимости, рассчитанные дисконтированием денежных потоков (S_D) и через добавленную экономическую ценность (S_{EVA}) независимы и характеризуют одну и ту же величину фундаментальной стоимости предприятия с разных сторон. Поэтому величина WACC определяется из решения уравнения [10]: $S_D = S_{EVA}$,

Основным критерием эффективности хозяйственной деятельности является превышение дисконтированной (приведенной) величины инвестированного в предприятие капитала (IC_k) к первоначальной или балансовой величине инвестированного капитала (IC_0). На основе данного соотношения рассчитывается так называемый коэффициент Тобина (Q) [8]. В этом случае критерий эффективности хозяйственной деятельности предприятия выражается соотношением [5]: $Q \geq 1$.

Список литературы

1. Мамонов В.И. Влияние транспортного фактора на объемы выпуска продукции [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2009, № 1. – с.122-125.
2. Мамонов В.И., Щербаков В.А. Координация деятельности предприятий – производителей пространственно-дифференцированных товаров [Текст]. // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005, № 3-4. – с. 43-50.
3. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности [Текст]. / Джурабаев К.Т., Щербаков В.А., Анисимов В.А., Щербакова Н.А. и др. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.

4. Щербаков В.А. Моделирование денежных потоков металлообрабатывающих предприятий [Текст]. // Обработка металлов (технология, оборудование, инструменты). – 2006. – № 1. – с. 32-35.
5. Щербаков В.А., Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика [Текст]. – М.: КНОРУС, 2007. – 272 с.
6. Щербаков В.А., Русин Г.Л., Щербакова Н.А. Совершенствование прогнозирования результатов деятельности предприятия железнодорожного транспорта для целей стоимостного анализа [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – с. 52-56.
7. Щербаков В.А., Сережин К.А. Методика исследования инвестиционной привлекательности предприятий транспортного комплекса [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2012. – № 1. – С.140-143.
8. Щербаков В.А., Сережин К.А. Экономический анализ деятельности структурных подразделений железнодорожного транспорта [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2009. – № 1. – с. 82-84.
9. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Использование факторного анализа при согласовании результатов оценки бизнеса [Текст]. // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 5. – с. 70-73.
10. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Основы финансирования недвижимости [Текст]. – Новосибирск, 2001. – 153 с.
11. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятий (бизнеса) [Текст]. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 128 с.
12. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): 2-е изд [Текст]. – М.: Омега-Л, 2007. – 288 с.
13. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Стоимостный анализ хозяйственной деятельности предприятия – естественной монополии [Текст]. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – с. 49-52.
14. Экономика. Организация производства. Менеджмент [Текст]. / Джурабаев К.Т., Щербаков В.А., Нестеров А.В., Лычагин М.В. и др. – Новосибирск, 2002. – 315 с.
15. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) [Текст]. / Алтухов С.И., Джурабаева Г.К., Костин М.В., Щербаков В.А., Щербакова Н.А. и др. – Новосибирск: НГТУ, 2004. – 344 с.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам II Международной научно-практической
конференции

г. Белгород, 31 мая 2015 г.

В семи частях
Часть VII

Подписано в печать 1606.2015. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,83. Тираж 100 экз. Заказ 85.

ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а