



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Периодический научный сборник



2016 № 3-10
ISSN 2413-0869

ПО МАТЕРИАЛАМ
XII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 31 МАРТА 2016 Г.

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 3-10

Периодический научный сборник

*по материалам
XII Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 31 марта 2016 г.*

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 3-10

Периодический научный сборник

Выходит 12 раз в год

Учредитель и издатель:

ИП Ткачева Екатерина Петровна

Главный редактор: Ткачева Е.П.

Адрес редакции: 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

Телефон: +7 (919) 222 96 60

Официальный сайт: issledo.ru

E-mail: mail@issledo.ru

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

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

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

По материалам XII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 31 марта 2016 г.).

Редакционная коллегия

Духно Николай Алексеевич, директор юридического института МИИТ, доктор юридических наук, профессор

Васильев Федор Петрович, профессор МИИТ, доктор юридических наук, доцент, чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

Тихомирова Евгения Ивановна, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, доктор педагогических наук, профессор, академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ
Алиев Закир Гусейн оглы, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики к.с.-х.н., с.н.с., доцент

Стариков Никита Витальевич, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, кандидат социологических наук

Ткачев Александр Анатольевич, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

Шаповал Жанна Александровна, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

Трапезников Сергей Викторович, начальник отдела аналитики и прогнозирования Института региональной кадровой политики (г. Белгород)

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Кaгeртaзoвa Д.А.</i> EVALUATING SHARE OPTIONS	5
<i>Апeнькo С.Н.</i> СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА КОМАНДЫ ПРОЕКТА ОРГАНИЗАЦИИ	8
<i>Ахaдoв Р.Э., Суминa Е.В.</i> ПРОЕКТНЫЙ И ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ В ЛОГИСТИКЕ	12
<i>Борисова Д.В.</i> АНАЛИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ТОВАРОБОРОТА С РЕГИОНАМИ С-ЗФО	16
<i>Борисова Л.В.</i> ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ТОВАРОБОРОТА ПРОДУКЦИИ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	18
<i>Букреев В.В., Буш В.Г.</i> ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ФОРМАТ ПРОМЫШЛЕННОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ	20
<i>Быстров Г.М.</i> ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ЭКСПОРТА РОССИИ	32
<i>Григорян Г.Л.</i> К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	34
<i>Грицунова С.В., Яровикова И.В.</i> МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	37
<i>Дзарахохова Л.А., Тавасиев Г.В.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ПОСЕЛКАХ ГОРОДСКОГО ТИПА РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ ...	39
<i>Дмитриева С.И.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ОСНОВА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	41
<i>Дорохова П.В.</i> МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	44
<i>Ефимова Т.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	46
<i>Заренок М.А.</i> АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО ПОРТФЕЛЯ СРОЧНЫХ ДЕПОЗИТОВ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ЕГО СТАБИЛЬНОСТИ	50
<i>Капнинова О.С.</i> МИНИМИЗАЦИЯ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ПЕРЕСТРОЕНИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ	55
<i>Ким Ю.Л.</i> РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ НАНОИНДУСТРИИ	57
<i>Крупина Н.Н., Помеляйко Я.В., Анамова А.И.</i> МАТРИЧНЫЙ ПРИЕМ АНАЛИЗА ПРИЕМЛЕМОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИИ	60
<i>Крылова И.В., Лунина Т.А.</i> СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ	63
<i>Кузнецова Д.В., Гребнева М.Е.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	65

Луценко А.В. УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ	67
Максимов А.А. КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ВВОДА НОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ПФО	71
Моисеев В.В. КОМУ В КРИЗИС ТЯЖЕЛЕЕ ВСЕГО	75
Морева С.Н., Любимова Л.А. ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА	77
Нейфельд О.П. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МОНИТОРИНГА В СФЕРЕ АГРОПРЕОБРАЗОВАНИЙ	80
Панфилова О.В. АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕГИОНАМИ С-КФО	84
Пешкова И.Г. ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ ПЛАНИРОВАНИЯ, РЕАЛИЗАЦИИ И КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИОННОГО МАРКЕТИНГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	86
Полякова Е.Ю. СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	96
Радина О.И., Щербачёва Л.Н. ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ	99
Симченко О.Л. ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ	102
Тан Сюй Вэй ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ НА ПОДГОТОВКУ ЗАПАСОВ МАРГИНАЛЬНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ НЕФТИ	105
Турсынбаева Д.К., Киреева А.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КЛАСТЕРОВ	109
Фёдорова Е.В., Зиверт Е.С. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ	112
Фёдорова Е.В., Матюхина Л.А. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ УЛУЧШЕНИЯ СТРУКТУРЫ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СИСТЕМЫ «СУШИ WOK»	115
Шайдоров М.Ю., Рябинина Е.В. ПРОБЛЕМЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БАНКОВ	119
Шведков А.Н. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	123
Шилкина Я.Ю., Дьяконова О.С. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧЁТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ	126
Шишкина Д.А. МОНИТОРИНГ РИСКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ	130
Шматко С.Г., Манастырная Е.С. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КАНАЛОВ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ УСЛУГ	133
Шматко С.Г., Бахарова А.И. СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ В ПЕРИОД МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ	135

EVALUATING SHARE OPTIONS

Kagermazova D.A.

International Finance Faculty student,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow

This article investigates the origins of various types of stock options valuation methods applied nowadays. It outlines the fair value concept and changes in stock option-pricing valuation methods.

Key words: share-based payments, accounting, compensation, IFRS, stock options, valuation.

Stock options are widely regarded as an effective way to align manager and shareholder's interests. During the last five years, dominated mainly by the financial crisis, more and more economists draw their attentions to the shortcomings of the remuneration system used in large corporations. A central theme in the discussions was the adequacy of directors' pay, which had stimulate excessive risk-taking, thus triggering the financial crisis. Therefore, further development of corporate governance requires companies to increase their publicity and transparency that is not possible without resolution of conflicts of interest ("shareholders – manager – employee") by market methods that have been successfully used as part of incentive programs.

The main issue of this article is to describe how to measure share-based transactions. The answer is simple: at the fair value. 'Fair value' is defined as follows: "The amount for which an asset could be exchanged, a liability settled, or an equity instrument granted could be exchanged, between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction".

This concept had replaced the centuries-old tradition of historical cost bookkeeping. Valuation method is one of the most controversial issues in the current business world, because it is affecting decision making of executive managers and investors.

Nowadays, GAAP and IFRS international organizations that set the "rules of the game" for accounting and reporting worldwide, have shifted towards fair value accounting in calculations of derivatives, financial assets, goodwill impairment testing, share options and employee share purchase plans. Experts suggest that the fair-value accounting could give for users of financial information a far clearer picture of the company's economic situation and make reports more reliable [2, pp. 11-12].

The most frequent approach is to measure the fair directly by the fair value of goods or services received, unless it is impossible to do it reliably. In this case,

the fair value is measured by reference to the fair value of the equity instruments granted as consideration. Services provided by employees are always measured by reference to the fair value of the equity instruments granted.

There are two possible measurement models of share-based transactions and the choice depends on the counteragent. The IASB believes that transactions with employees or other bodies providing similar services are difficult to measure reliably. It must be true since these transactions are the part of remuneration packages and are usually overvalued, so the entity measures goods and services indirectly using the fair value of the equity instruments granted. The entity could not be able to measure the fair value of all remuneration packages independently, without measuring the fair value of the equity instruments granted. Moreover, shares or share options are sometimes granted as a part of premium bonuses, rather than as a part of basic remuneration, for example as an incentive for employees to continue working at the company or to reward for their efforts to improve the performance of the enterprise.

Pursuant to the difficulties with direct measurement, companies calculate the fair value of services received from employees based on the fair value of the equity instruments granted. However, it is not always clear what is meant by the "employees and others providing similar services".

Motivation mechanism of option programs is based on the manager's long-term expectations. Each option has a vesting period – the time during which conditions should be satisfied. Vesting period lasts on average from two to five years, and if the employee leaves the company during this period, then he loses his right to purchase the shares. Thus, the manager is not interested to change their place of employment.

In such cases, companies, firstly set aside part of their share in the option fund. This is often best undertaken through buying-back common shares on the market. Then, a contract is signed between the employee, the company and a stockbroker, which spells out in detail the conditions for obtaining and using the option. The overall objective during this phase is appropriate measurement of the granted option's fair value.

The main challenge is that employee stock options cannot be traded publicly, so one cannot simply look to the market for a price [1, p.89]. That is why companies need to use valuation model. Currently, the Black-Scholes is considered to be the most recognizable one. The binomial model, in turn, represents a simplified explanation to the Black-Scholes model. In the case of awards that are subject to market performance conditions, then a Monte Carlo simulation would be the best choice. The pie charts below shows statistics of using different valuation model. Data was obtained from "A Survey Brief by WorldatWork and Global Equity Organization in 2013" [4, pp. 7-8].

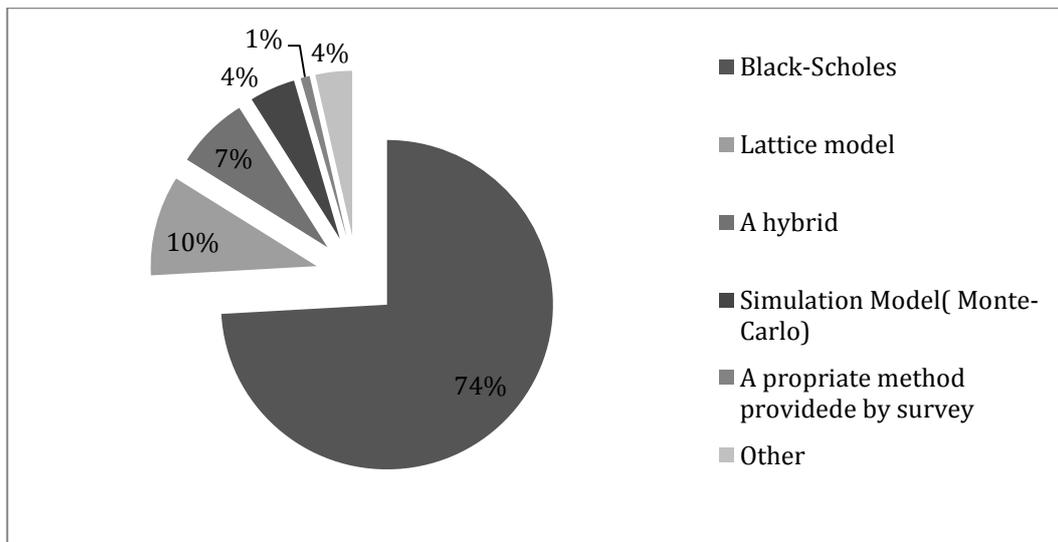


Fig. 1. Valuation model of SBP with service condition

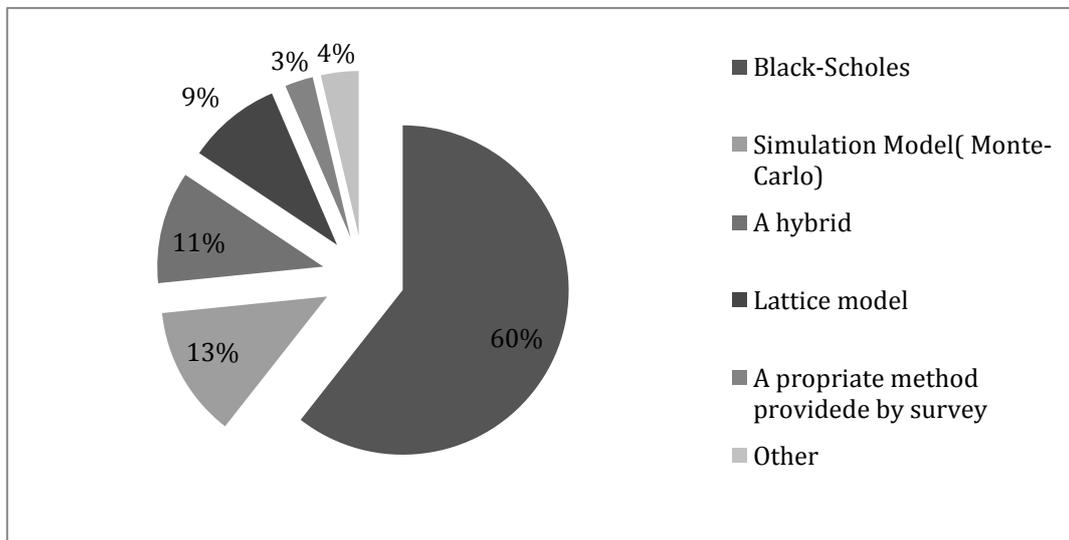


Fig. 2. Valuation model of SBP with performance condition

As the world evolves, so do the valuation methods. Evaluators and economists have defined two more approaches to share-based payments. There are the arbitrage-pricing approach that uses either lattice-based or continuous-time valuation frameworks to value the ESO with its special features and is represented by Hull-White model and the utility approach according to which an employee has a utility function (Hull and Murphy model). Both methods consider that the Black-Scholes and binomial pricing models overvalue employee's stock options [3, p. 8] In any case, the Black-Scholes continues to be the most frequently used.

References

1. Charles Baril , Luis Betancourt, John Briggs Valuing employee stock options under SFAS 123R using the Black–Scholes–Merton and lattice model approaches/ Journal of Accounting Education. – 2007. – p.89.
2. Karthik Ramanna Why “Fair Value” Is the Rule , Harvard Business Review, March. 2013, pp 11-12.
3. Menachem Abdi, Simon Benninga Valuing employee stock options and restricted stock in the presence of market imperfections- August 28, 2010. – p. 8.

4. WorldatWork and the Global Equity Organization , Executive Compensation Survey, August 2013, pp. 7-8.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА КОМАНДЫ ПРОЕКТА ОРГАНИЗАЦИИ¹

Апенько С.Н.

зав. кафедрой Инновационного и проектного управления, д-р экон. наук, профессор, Омский государственный университет им Ф.М. Достоевского, Россия, г. Омск

Обосновывается тезис о том, что проектная деятельность формирует особые требования к компетенциям участников проектных групп. При моделировании компетенций наряду с иными факторами необходимо учитывать тип команды проекта. Автором приведены доказательства в верности сформулированного тезиса, в частности, даны пояснения по содержанию профессиональных компетенций в различных типах команд проекта. Это конкретизирует научные и практические основы разработки моделей компетенций с учетом факторов проектной деятельности.

Ключевые слова: проектные компетенции, управление проектами, команда проекта.

Профессиональные компетенции персонала признаны в качестве значимого ресурса, способного обеспечить эффективность труда персонала и достижение организационных целей. Для выполнения компетенциями своего предназначения они должны соответствовать определенным требованиям. Эти требования производны от многих факторов среды, прежде всего, от специфики работы и выполняемых сотрудником функций, от стратегии организации, кадровой политики организации, формируемой корпоративной культуры и многих других факторов. Среди этих факторов следует назвать и особенности трудовой группы, в которой совершает свою деятельность сотрудник. Особенно на содержание требуемых компетенций влияет проектная деятельность и проектная команда.

Признавая факт влияния команды на требования к профессиональным проектным компетенциям, необходимо отметить, что в научной литературе не изучен пока вопрос характера взаимосвязи команды и проектных компетенций. Имеются публикации, посвященные особенностям компетенций персонала в проектах [1, 5]. Имеется множество публикаций по управлению командами [2, 6]. Однако постановка вопроса о взаимосвязи компетенций участников проекта и особенностей проектной команды представляется новой и актуальной.

Как известно, профессиональные компетенции – это система знаний, навыков, способностей, мотивации, реализуемых персоналом в поведении и

¹ Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания ВУЗам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014-2016 гг., проект № 2378.

позволяющих обеспечивать эффективность деятельности. Компетенции для проектной деятельности обоснованы в различных профессиональных стандартах в области проектного менеджмента [3, 4]. Однако выделенные стандартами компетенции имеют универсальный и общий характер. В группу эти компетенций относятся способности, навыки и умения управления рисками, бюджетом, временем, качеством, изменениями, работами, поставками и контрактами проекта. Также стандартами заданы поведенческие компетенции – лидерство и руководство, мотивация и вовлеченность, гибкость и инновационность, многие другие. Требуется уточнение и дополнение этой нормативной совокупности компетенций в каждой конкретной ситуации, сложившейся в определенных организациях и реализуемых ими проектах. Уточнение этого набора компетенций должно строиться, в том числе, с помощью анализа типа команды проекта. Дадим пояснения по данному поводу.

Команда проекта – это специфическая организационная структура, совокупность отдельных лиц, групп и/или организаций, привлеченных к выполнению работ проекта и ответственных перед руководителем проекта за их выполнение.

Команды принято различать по нескольким основаниям. Одна из самых распространенных классификаций основана на выделении в качестве индикатора рода деятельности, которой призвана заниматься команда. Выделяют следующие типы проектных команд:

1. Команда, занимающаяся подготовкой рекомендаций. Это может быть команда управления или команда исполнителей в зависимости от цели проекта. Сроки её существования относительно сокращенные. Для эффективного управления этой командой важны такие компетенции, как: оперативность, творческое начало, высокая экспертность, способность быстро и аргументировано формулировать рекомендации. По этим компетенциям подбирается и развивается данная команда.

2. Команда, занимающаяся непосредственным изготовлением продукта, услуги. Это команда исполнителей работ проекта. Сроки существования могут быть длительные. Ключевыми компетенциями в этом случае являются способности к эффективной деятельности, оперативность, надежность и прочие.

3. Команды, управляющие процессами в проекте. Это команда управления проектом. Для такого рода команд важно, чтобы её участники обладали компетенциями, позволяющими правильно идентифицировать поставленные перед ними конкретные цели, которые отличаются от целей организации в целом, уметь применять все функции управления проектом на разных его стадиях.

То есть, из описания видно, что тип команды, в которую входит сотрудник, также влияет на требования к нему, на его компетенции.

Существует еще одна классификация типов проектных групп в зависимости от формы субкультуры в данной группе. Рассмотрим на её примере влияние типа группы на проектные компетенции персонала.

Выделяют четыре основные субкультуры проектных групп: «комбинат», «клика», «кружок», «команда».

1. «Клика». Такая группа состоит из людей, доверяющих своему лидеру. Лидер «клики» на начальной стадии развития проекта – это такой человек, которому верят и внутренне готовы идти за ним. Обычно, это формальный менеджер команды. Группа не имеет жесткой внутренней структуры. Если лидер считает нужным создать руководящее звено группы, то оно в основном будет служить для укрепления харизмы лидера и укрепления членов группы в общем видении. Руководящее звено может оказывать помощь своим членам и регулировать распределение общих ресурсов, причем принципы и нормы распределения также согласуются с видением лидера.

Группа типа «клика», как правило, нестабильна, имеет размытые границы: в кризисных ситуациях легко распадается на мелкие группы. Члены организации реализуют в ней свои собственные интересы, исходя из собственных целей; существует значительная внутренняя конкуренция. Значимыми компетенциями в такой группе выступают: индивидуальная креативность, энергичность в постановке новых целей и разработке проектов, согласуемых с видением лидера, готовность к инновациям. Специфика этой группы формирует и такие, на первый взгляд, противоположные названным компетенции, как: дисциплинированность, подчинение командной цели, способность увидеть связь между личными потребностями и интересами группы.

2. «Кружок». Данная группа характеризуется строгим распределением полномочий и сфер деятельности внутри данного сообщества, высокой степенью формализации и стандартизации. Деятельность функциональных областей и их взаимодействие регулируются правилами и процедурами, которые редко меняются. Источник влияния – статус. Ведущие компетенции: способность действовать синхронно, параллельно и стандартизировано, предвидеть последствия таких действий, наличие вовлеченности, исполнительность, заинтересованность в углублении специализации и отработке навыков до автоматизма. Главная задача лидера такой группы состоит в том, чтобы организовать коммуникацию между специалистами. Эффективность ее зависит от рационального распределения работы и личной ответственности исполнителей.

3. «Комбинат». Основная характеристика данной группы заключается в беспрекословном подчинении ее членов своему сильному лидеру. Основания для подчинения лежат в страхе лишиться места в группе и возможность остаться без работы в материнской организации, так как во главе групп с такого рода субкультурами становятся люди, «имеющие влияние в организации». Это очень стабильная групповая культура, действия членов в которой четко определены, решения принимаются оперативно. Лидер обладает всей полнотой власти и определяет политику и правила группового взаимодействия. Внешние границы и внутреннее строение группы достаточно жестки. Базовые компетенции членов группы: способность поставить интересы группы выше личных интересов, способность к подчинению и мотивация на зависимость от лидера, оперативность реагирования на воздействия лидера, способность выстраивать иерархические взаимосвязи в группе, подчиненность жесткой дисциплине. Решения принимаются в результате баланса влияний различных сил на лидера, поэтому последнее слово всегда принадлежит ему.

4. «Команда». Для этого типа групп характерны открытое обсуждение проблем, эффективное движение информации. Деятельность ориентирована на решение задач, цели сменяются по мере необходимости. Основное внимание уделяется достижению конкретных результатов: подходящие сотрудники и соответствующие ресурсы объединяются ради максимально быстрого и качественного выполнения задачи, сроки и этапы ее решения постоянно контролируются. Отношения между сотрудниками строятся на принципах взаимозависимости. Лидерство основывается на содействии контактам и сотрудничеству. Эффективность деятельности группы определяется индивидуальной успешностью в сочетании с возможностью объединить личные цели сотрудников со стратегическими целями организации. Управление группой с такой субкультурой предполагает создание рациональной структуры, обеспечение высокой степени профессионализма сотрудников, оптимальное соотношение внешнего контроля и независимости. Руководитель должен быть гибким и уверенным в себе и в своих сотрудниках. Влияние в команде основано не на статусе или положении, а на профессионализме и компетентности. В команде принято развивать такие компетенции ее членов, как: возможность совершенствования в любом аспекте командной деятельности, ценность постоянного развития, навыки эффективных коммуникаций, понимание видения и миссии группы, способность к созданию и поддержанию командных ценностей.

Таким образом, тип проектной группы напрямую влияет на содержание приоритетных профессиональных компетенций членов данной группы. Командные особенности влияют не только на содержание компетенций, но и на темп и успешность формирования данных компетенций. Назовем некоторые существенные факторы, связанные с командной спецификой и влияющие на компетенции.

Первый фактор – это степень знакомства команды с предстоящими проектными работами. Чем больше у нее опыта, тем более четко будут определены индивидуальные роли и взаимодействия между членами команды. Возможно, команда будет более уверенной в своих силах, особенно если раньше ей уже удавалось успешно справиться с таким типом работы. Однако новое задание поставит новые задачи, которые вновь вызовут интерес членов группы, особенно людей, чей стиль познания заставляет их искать новых впечатлений. Следовательно, высокий уровень осведомленности о проектной работе провоцирует четкие и устоявшиеся профессиональные компетенции членов команды.

Второй фактор – это сложность проектного задания, которая делает актуальной необходимость проведения разделения ролей в команде. Если задание очень сложное, членам команды придется специализироваться на выполнении отдельных видов работы. Чем выше сложность задания, тем более специализированные должны быть профессиональные компетенции, их тиражирование затруднено и не оптимально, развитие компетенций должно быть подчинено узкопрофильным проектным ролям.

Третий фактор заключается в степени значимости результатов проектной работы. Если задание важно для клиентской организации, его итоги будут иметь большое значение и на команду будут оказывать давление. Это дает команде больше возможностей получить ресурсы и провести изменения. Существует позиция, что мотивация повышается, когда имеются четко поставленные и всеми признанные цели, которые обогащают опыт индивида и команды. Под влиянием этого фактора формируются мотивационные элементы профессиональных компетенций: мотивация на достижение, на преодоление препятствий на пути к цели, на приверженность проекту и организации.

Подводя итог, необходимо отметить, что проблема установления влияния типа команды на содержание профессиональных проектных компетенций требует дальнейшего изучения. Это важно для совершенствования практики моделирования компетенций участников проектных команд, диагностики и развития компетенций в зависимости от специфических особенностей имеющихся в организации проектных групп.

Список литературы

1. Апенько С.Н. Формирование профессиональных компетенций команды проекта в контексте проектной деятельности и внутреннего маркетинга персонала // Вестник Омск. универ. Серия «Экономика», Выпуск 4/ Омск: ОмГУ, 2013. – С. 71-79.
2. Спивак В.А. Командообразование: система ключевых компетенций современного менеджера//Управление развитием персонала.- 2008.- №3 (15).
3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®). Даве В., Кестел Д. и др.5-е изд. Project Management Institute, 2013. – 614 с.
4. Управление проектами: основы профессиональных знаний национальные требования к компетенции специалистов. Версия 3.0// / А.А. Андреев, В.Н. Бурков, В.И. Воропаев и др. под ред. д.т.н., проф. Воропаева В.И. // Ассоциация управления проектами СОВНЕТ. – Национальные требования к компетентности специалистов. – М.: ЗАО "Проектная ПРАКТИКА", 2010. – 256 с.
5. Управление человеческими ресурсами в условиях реформирования системы образования: коллективная монография/ под ред. д-ра экон. наук, проф. С. И. Сотниковой; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск : НГУЭУ, 2014. – 199 с.
6. Чанько А.Д. Команды в современных организациях: учебник. СПб: Высшая школа менеджмента. 2011. – 407 с.

ПРОЕКТНЫЙ И ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ В ЛОГИСТИКЕ

Ахадов Р.Э.

магистрант, Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

Сумина Е.В.

доцент кафедры менеджмента, канд. эконом. наук,
Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В статье приведен обзор процессного и проектного подходов, как наиболее современных и часто используемых в управлении организацией на сегодняшний день. Опреде-

лены сравнительные различия и преимущества каждого из подходов, что позволило рассмотреть их применение к управлению в транспортной сфере.

Ключевые слова: логистика, проектный подход, транспортная отрасль, процессный подход, управление.

Организация деятельности транспортной компании, на современных методологических подходах. Основными на сегодняшний день являются процессный и проектный подходы. Первый рассматривает организацию в рамках оперативной деятельности и организации ключевых бизнес-процессов, где каждый этап сопряжен выделением внутренних элементов – поставщиков, потребителей продукта/услуги. При этом процессный подход больше направлен на снятие внутренних противоречий системы, её совершенствование и снижение издержек системы.

Второй (проектный), рассматривает деятельность организации в качестве совокупности уникальных проектов, со своим началом и концом. Таким образом, проектный подход отличается направленностью на результат во внешней среде (надо отметить вполне конкретный результат с очерченными рамками: сроками и бюджетом).

Эти два подхода хорошо сочетаются между собой, однако неравнозначны по сфере применения и ожидаемым результатам. Иногда организации больше действует в рамках процессного подхода, а иногда проектного. Так, замечено, что в стабильной макроэкономической ситуации наибольшую актуальность приобретает процессный подход. И наоборот, при различного рода кризисах и нестабильности рынков особую важность получает правильное распределение ограниченных ресурсов, усилий и коммерческой эффективности организации, что характерно для проектного подхода к управлению. Однако, чтобы наилучшим образом понять преимущества и сферу применения данных подходов, необходимо более детально проанализировать и определиться с теоретической базой каждого из них.

Одним из ключевых произведений по введению понятия процессного подхода является «Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе» М.Хаммер и Дж. Чампи [4, с.104]. В качестве альтернативы существующему положению вещей, они предложили использовать процессный подход, который в отличие от функционального, делает компанию ориентированной на результат. Такой эффект достигается тем, что работники четко осознают, что именно, какого качества и за какое время нужно сделать, чтобы получить желаемый результат.

В научной литературе так же можно встретить понятие бизнес-процесса, при этом между процессами и бизнес-процессами авторами ставится знак равенства. Например, В.Реин и В. Елиферов дают следующее определение: «Бизнес-процессом (процессом) называется устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы и выходы, представляющие ценность для потребителя. Где под входом подразумевается продукт или ресурс, преобразуемый в ходе выполнения процесса, а под выходом – результат

(продукт, услуга) выполнения процесса [3, с.46]. На взгляд автора это наиболее удачное и полное определение, которое можно брать в качестве основы для рассматриваемой концепции.

К основным преимуществам процессного управления относят то, что на основании анализа ключевых показателей процессов данный подход позволяет получить ясность в определении ситуации в компании, выявить её слабые места и возможности для улучшения финансовых и производственных показателей. Насколько показал анализ источников, процессный подход хорошо показывает себя во время операционной деятельности компании.

Под влиянием повышения динамики и ускорения темпов жизни в мире возникла ситуация, когда стандартные походы к управлению организацией оказались малоэффективны, между тем перенастройка процессов занимала продолжительное время. Например, жизненный цикл некоторых высокотехнологичных товаров стал в разы короче, чем раньше. Поэтому потребовалось уменьшить время их разработки, создания и вывод на рынок. Наиболее подходящим инструментом и методологией, позволяющей решать такие задачи оказался проектный подход.

По определению Института PMI в США, проектом является некоторое предприятие с изначально установленными целями, достижение которых определяет завершение проекта. Другое, более развернутое определение дает Английская ассоциация проект-менеджеров: «проект – это отдельное предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, скорости и качеству достигаемых результатов» [5, с.5]. Отсюда видно, что данная организационная форма опирается прежде всего на целесообразность своего назначения и на ограничения, как по времени, так и по использованным ресурсам.

Ещё одно определение дают в своей книге Андерсен и Хауг, признавая, что проект – это временная организация, предназначенная для решения определенной новой задачи. Новая, формируемая на время организация существует только до тех пор, пока новая задача не будет решена [1, с.34]. Отсюда вытекает, что проект имеет ограничения не только по времени, он сам по себе является временным явлением.

Следует отметить, что проектный подход не лишен недостатков и имеет ограничения. Например, некоторые авторы выделяют необходимость развитой организационной культуры, а также наличие навыков документационного обеспечения проектной деятельности [2, с.136-143]. Однако такие ограничения характерны и для процессного подхода.

Для деятельности транспортно-экспедиционных компаний, в рамках логистического похода характерна ориентация на процессный подход, так как оперативная деятельность строится на координации и кооперации с контрагентами и клиентами, управлении грузопотоком. Такая направленность позволяет снизить общие издержки и достичь определенной степени оптимизации, так как процессный поход акцентирует внимание на качестве услуги.

В тоже время, для организаций транспортной отрасли характерно вни-

мание именно к внешним клиентам, а не внутренним (т.е. сотрудникам, являющимися по отношению к друг другу поставщиками и потребителями внутренних услуг). Например, важным показателем эффективности является быстрое реагирование на потребности клиентов, в том числе их запросы. При этом ключевое значение имеет скорость расчета сквозной ставки перевозки (т.е. комплексной ставки, включающей различные виды работ и услуг) – зачастую клиент выбирает именно того поставщика услуг, кто быстрее откликнулся и предоставил необходимую информацию. С другой стороны, всегда возникают вопросы к качеству (достоверности) расчета сквозной ставки, т.к. если что-то не включено в неё, то дополнительные издержки будут ложиться на клиента.

На наш взгляд, перечисленные признаки можно дополнить с учетом специфики транспортной отрасли:

1. Основной смысл проекта – достижение целей. Применительно к логистике – это разработка и осуществление транспортировки грузов из точки А, в точку Б.

2. Должны быть соблюдены финансовые, временные и качественные показатели. В транспортной сфере это означает, что груз должен быть доставлен вовремя, в нужном количестве, в точно заданное место, с минимальными издержками и с высоким уровнем сервиса.

3. Как правило, проект обладает определенной уникальностью или отличительными особенностями от повседневно решаемых оперативных задач. В транспортной логистике разработка альтернативных маршрутов (в том числе с применением других видов техники или привлечением новых контрагентов) обладает всеми признаками новизны, по отношению к обычной деятельности экспедитора.

4. Реализация проекта – это всегда целенаправленный перевод из существующего состояния в некое желаемое. Применительно к транспортной сфере, данный признак выражается в конечном завершении перевозки, получении денежных средств за оказанные услуги, а также дальнейшее увеличение грузопотока по новому направлению, либо получение нового заказа от клиента.

На наш взгляд, одним из подходящих вариантов решения данной проблематики является применение проектного подхода, так как он является наиболее цельным и системным по отношению к встраиванию приоритетов и целей организаций, что необходимо для предприятий транспортной сферы.

Список литературы

1. Андерсен э. Груде К., Хауг Т. «Сфокусированное управление проектом».
2. Мережка Ю. Проектный подход в управлении реализацией стратегии. Перспективы развития научных исследований в 21 веке. – М.: Изд-во Перо, 2013. – С. 136-143.
3. Реин В., Елиферов В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
4. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест для революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 288 с.

5. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство PMBOK), 4-е изд. Project Management Institute, Inc, 14 Campus Boulevard Newtown Square, Pennsylvania 19073-3299 USA. 2008. URL: http://startupseminar.ru/_ld/0/17_301907_2D9D3_pm.pdf (дата обращения: 15.01.2016).

АНАЛИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ТОВАРООБОРОТА С РЕГИОНАМИ С-ЗФО

Борисова Д.В.
ассистент кафедры ЭММ,
Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье приводится краткий анализ товарооборота Ростовской области с регионами Северо-Западного федерального округа. Приводятся статистические данные по товарообороту в целом, вывозу/ввозу продукции, а также данные для укрупненных видов продукции.

Ключевые слова: товарооборот, укрупненные группы видов продукции, вывоз и ввоз продукции.

Оценка состояния региональных товарных рынков актуальна и способствуют созданию предпосылок для успешной экономической интеграции. Товарооборот Ростовской области с регионами Северо-Западного федерального округа (С-ЗФО) ежегодно увеличивается, что свидетельствует об укреплении межрегиональных связей и активизации процесса товарообмена, наполнения продукцией региональных рынков [1, с. 1255]. В процентном отношении доля С-ЗФО в общем объеме товарооборота (в стоимостном выражении) составляет 5,4%. Средний абсолютный прирост товарооборота равен 1,11 млрд. руб. Среднегодовой темп роста товарооборота с Северо-Западным федеральным округом составляет 1,27.

Представляет интерес анализ составляющих «вывоз/ввоз» товарообмена Ростовской области с регионами РФ. Соотношение вывоз/ввоз в объеме всего товарооборота с федеральными округами по годам в стоимостном выражении свидетельствует о преобладании ввоза товаров над вывозом [2, с 114]. Например, в 2014 году вывоз составил 151,1 млрд. руб., а ввоз – 202,86 млрд. руб.

Рассмотрим коэффициент $k_{\text{выв}}$, который характеризует соотношение вывоз/ввоз в общем объеме товарооборота [3, с. 86].

$$k_{\text{выв.}} = \frac{\text{объем вывоза, млрд.руб.}}{\text{объем ввоза, млрд.руб.}}$$

Соотношение вывоз/ввоз товаров является важной характеристикой товарообмена с федеральными округами. На рисунке представлены данные о динамике составляющих вывоз/ввоз для С-ЗФО по годам.

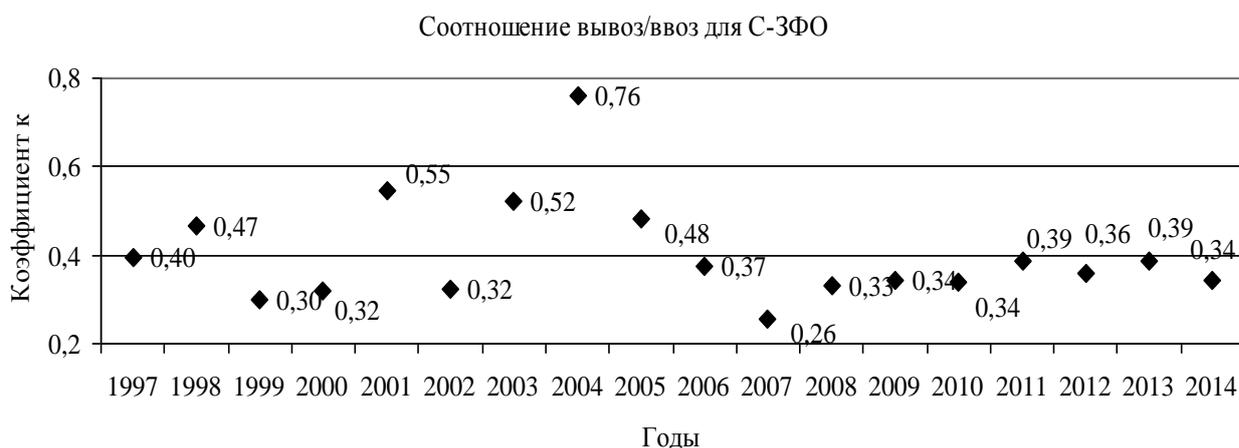


Рис. Изменение соотношения вывоз/ввоз для С-ЗФО

Анализ данных показывает, что с регионами С-ЗФО ввоз товаров в Ростовскую область преобладает. В процентном отношении доля вывоза составила в 2014 г. 25,6 % от всего объема товарооборота с С-ЗФО.

Далее рассмотрим данные о распределении укрупненных групп видов продукции [3, с. 400]: производственно-технического назначения (ПТН), продовольственного назначения (ПРН) и непродовольственного назначения (НПРН). Программная система [4, с. 1] позволяет рассчитывать статистические показатели за 18 лет. В таблице представлены данные о процентном соотношении «вывоза» и «ввоза» укрупненных видов продукции в 2014 году.

Таблица

Доли (%) видов продукции в вывозе из РО и ввозе в РО

Виды продукции	Вывоз из РО	Ввоз в РО
ПТН	17,18	74,18
ПРН	7,17	9,11
НПРН	75,65	16,71

Видно, что продукция ПТН значительно преобладает во ввозе из С-ЗФО. Доля продукция ПРН как в вывозе из Ростовской области, так и во ввозе относительно невелика. Доля продукции НПРН значительно преобладает в вывозе из РО. Представляют интерес данные о распределении товарооборота по регионам С-ЗФО. Из 11 субъектов С-ЗФО на Вологодскую область, г. Санкт-Петербург, Республику Коми, Ленинградскую и Архангельскую области приходится 94,7% товарооборота с округом [5, с. 357]. Наибольший объем вывоза товаров из РО приходится на г. Санкт-Петербург (55,5% от общего «вывоза» в округ). Наибольший объем ввоза товаров в Ростовскую область приходится на Вологодскую область (47,9% от общего «ввоза» в РО).

Статистические данные наглядно показывают, что для Ростовской области преобладает доля «ввоза» над «вывозом» продукции (в стоимостном выражении). Анализ имеющейся статистической информации позволяет наметить направления дальнейшего сотрудничества с субъектами С-ЗФО.

Список литературы

1. Борисова Л.В., Димитров В.П., Семенюк Н.П. Некоторые аспекты анализа развития товарных рынков // Вестник Дон. гос. техн. ун-та. – 2011. – Т11, № 8. – С. 1255-1260.

2. Борисова Л.В., Димитров В.П. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России // Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015. – 175 с.
3. Димитров В.П., Борисова Л.В., Семенюк Н.П., Зотова М.С. Анализ динамики товарооборота Ростовской области с субъектами РФ // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: материалы 5 междунар. науч.-практ. конф., 29 февр.-1 марта.- Ростов н/Д.. 2012. – С. 400-404.
4. Борисова Л.В., Димитров В.П., Семенюк Н.П. Информационное обеспечение мониторинга товарных рынков // Научный журнал КубГАУ, 2011. – №7 (07) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ej.kubagro.ru/2011/07/pdf/48.pdf> (дата обращения 05.03.2016).
5. Борисова Л.В., Димитров В.П. Анализ товарооборота по видам продукции // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 8-й междунар. науч.- практ. конф., 3-6 марта. – Ростов н/Д, 2015. – С. 355-360.

ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА ПРОДУКЦИИ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Борисова Л.В.

заведующая кафедрой ЭММ, д-р техн. наук, профессор,
Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются вопросы применения индексного метода при анализе динамики товарооборота Ростовской области с регионами РФ. Приводятся расчетные значения различных индексов для одного из укрупненных видов – продукции непродовольственного назначения.

Ключевые слова: товарооборот, индексный метод, продукция непродовольственного назначения.

Анализ товарных рынков осуществляется для выявления и моделирования закономерностей действия рыночных механизмов, необходимых для обеспечения предсказуемости товарных рынков и обоснования применения социально-экономических рычагов регулирования рыночных процессов [1, с. 118]. В этой связи целесообразным является применение индексного анализа, позволяющего оценить структурные сдвиги на товарных рынках и осуществить сравнение показателей.

Рассмотрим применение индексного метода на примере анализа динамического ряда товарооборота Ростовской области (РО) в точках, относящихся к трем различным временным периодам. Данные периоды будем рассматривать в качестве базисных уровней, а 2013 год будет сравниваемым периодом. Располагая статистическими данными фактического товарооборота Ростовской области с субъектами РФ за период с 1997 по 2014 годы [2, с. 28], определим сводные индексы, представляющие собой относительные показатели, характеризующие среднее изменение социально-экономического явления, состоящее из несоизмеримых элементов, в нашем случае это цены и

объемы реализации по различным группам товаров. Сводный индекс товарооборота и индекс переменного состава определяются по формулам [3, с. 117]:

$$I_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}, I_3^{nc} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum q_1} \cdot \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0}$$

где $p_1 q_1$ – товарооборот в текущем периоде, млрд. руб.; $p_0 q_0$ – товарооборот в базисном периоде, млрд. руб.

В результате расчетов получили:

$$I_{pq}^{1997} = \frac{303,1}{6,74} = 44,97; I_{pq}^{2009} = \frac{303,1}{178,16} = 1,7; I_{pq}^{2012} = \frac{303,1}{294,73} = 1,03.$$

Значения индексов товарооборота свидетельствует о существенном увеличении товарообмена в стоимостном выражении. Важным направлением индексного анализа является изучение динамики различных групп товаров, характеризующее эффективность товарооборота Ростовской области. Рассмотрим одну из укрупненных групп – продукция непродовольственного назначения (НПРН) [4, с. 355].

На начальном этапе индексного анализа в рамках отдельных видов продукции рассчитаем индексы товарооборота по обозначенным контрольным точкам (1997, 2009 2012 годы), характеризующим ввоз-вывоз и объем продукции в стоимостном выражении по России в целом (табл. 1).

Таблица 1

Исходные и расчетные данные, характеризующие показатели динамики ввоза-вывоза продукции НПРН

Год	Объем, млрд. рублей			Индексы I_{pq}		
	Всего по РФ	вывоз	ввоз	I_{pq} всего	I_{pq} вывоза	I_{pq} ввоза
1997	1,241	0,248	0,993	-	-	-
2009	51,41	26,346	25,064	1,75	1.03	2,51
2012	81,49	29,912	51,582	1,1	0.91	1.22
2013	90,048	27,162	62,886	-	-	-

В качестве иллюстрации рассмотрим позиции товаров, относящиеся к рассматриваемому виду продукции НПРН (табл. 2).

Таблица 2

Исходные и расчетные данные, характеризующие показатели динамики ввоза-вывоза продукции «изделия трикотажные чулочно-носочные»

Год	Продажи изделий трикотажных чулочно-носочных в стоимостном (млн. руб.) и натуральном выражениях (шт.)				Индексы			
	ввоз		вывоз		стоимости продукции I_{pq}		переменного состава $I_{пер}$	
	млн. руб.	шт.	млн. руб.	шт.	ввоз	вывоз	ввоз	вывоз
1997	101,1	1	443803	1459	-	-	-	-
2009	135004	25	10043492	2557	1,9	0,93	0,97	1,17
2012	391770	89	11580257	2709	0,65	0,81	1,189	1,075
2013	256538	49	9377143	2041	-	-	-	-

Приведенные данные показывают, что наблюдается тенденция роста товарооборота, которая обусловлена активизацией межрегиональных связей и повышения эффективности деятельности аппарата управления РО.

Список литературы

1. Борисова Л.В., Кузьминская Т.П., Алуханян А.А., Панфилова О.В., Сербулова Н.М., Курдюков В.Н. Актуальные проблемы управления инновационно-инвестиционным развитием // Ростов-на-Дону: ИП Беспамятов С.В., 2015. – 171 с.
2. Борисова Л.В., Димитров В.П. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России // Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015. – 175 с.
3. Садовникова Н.А., Садовникова Н.А., Шмойлова Р.А. Анализ временных рядов и прогнозирование // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2004. – 200 с.
4. Борисова Л.В., Димитров В.П. Анализ товарооборота по видам продукции // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 8-й междунар. науч.- практ. конф. 3-6 марта 2015. – Ростов н/Д, 2015. – С. 355-360.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ФОРМАТ ПРОМЫШЛЕННОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Букреев В.В.

адъюнкт кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита,
Краснодарский университет МВД России, Россия, г. Краснодар

Буш В.Г.

соискатель кафедры менеджмента и торгового дела,
Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского универ-
ситета кооперации, Россия, г. Краснодар

В статье проанализированы возможности реализации программ тактического и стратегического импортозамещения на основе перспективного формата промышленного и инновационного развития – промышленных парков. Сделан вывод о целесообразности включения промышленных парков в национальную стратегию промышленного импортозамещения.

Ключевые слова: промышленные парки, промышленное развитие, инновационное развитие, импортозамещение.

Стратегические тренды динамики содержания и направленности глобального взаимодействия между промышленными и финансовыми субъектами российской экономики и международными партнерами из развитых стран мира требуют от российской промышленности ускоренного достижения и поддержания мирового уровня конкурентоспособности в выпуске целого ряда важнейших видов промышленной продукции, критично необходимых для безопасного и эффективного функционирования национальной экономической системы [2].

Бессистемная отрывочная либерализация условий хозяйствования и рынков сбыта, потеря управления и физическая ликвидация целых отраслей национальной промышленности, критическое снижение внутреннего производства важнейших видов промышленной продукции, сознательное усиление импортозависимости от поставок промышленной продукции иностранного производства наконец-то стали объектом внимания со стороны представителей структур стратегического управления промышленностью страны [2]. Разработана и принята к практической реализации национальная стратегия промышленного импортозамещения, ориентированная на реальное снижение промышленной импортозависимости до управляемого и безопасного уровня, обозначены приоритетные виды промышленной продукции, от которых критически зависима российская экономика [3].

В то же время механизмы стратегического и тактического промышленного импортозамещения, а также проблемы их практического внедрения и использования в действующей территориальной структуре российской промышленности и составляющих ее региональных промышленных комплексов еще не получили своего достойного отражения и исследования в российской экономической науке.

Существует имеющий большое народно-хозяйственное и социально-экономическое значение разрыв между стратегическими целями промышленного импортозамещения и имеющимся промышленным и инновационным потенциалом, который может быть преодолен только за счет эффективного и массового применения перспективных форматов территориального промышленного развития, одним из которых являются индустриальные парки, обладающие значительными резервами в части управляемого воспроизводства национальной промышленной базы и ее продуктивной мобилизации в составе региональных промышленно-производственных систем [4].

Индустриальные парки относятся к числу субъектов – носителей промышленной конкурентоспособности мезоуровня, который в недостаточной мере исследован в отечественной теории промышленной конкурентоспособности. В авторском представлении конкурентоспособность индустриального парка занимает промежуточное место в иерархии конкурентоспособности на микро- и макроуровне, являясь исходной для формирования конкурентоспособности промышленных предприятий – резидентов и выпускаемой ими продукции, но производной от конкурентоспособности региона, отрасли промышленного производства, промышленности и страны в целом.

Квалификационная характеристика индустриальных парков как субъектов промышленной конкурентоспособности приведена в табл. 1 [5].

Индустриальные парки в авторском представлении обладают значительными резервами ускоренного импортозамещения, которые связаны с возможностями быстрого освоения и наращивания объемов выпуска важнейших видов промышленной продукции импортозамещающей направленности в комфортной деловой среде при наличии необходимого количества эффективных стимулов и преференций административного и экономического характера.

**Квалификационная характеристика индустриальных парков
как субъектов промышленной конкурентоспособности**

Характеристика/параметр	Содержание
1.1. Уровень конкурентоспособности	Мезоуровень
1.2. Взаимосвязь с остальными уровнями промышленной конкурентоспособности	Конкурентоспособность индустриального парка является производной и зависит от конкурентоспособности региона, отрасли, промышленности, страны Конкурентоспособность индустриального парка является исходной и определяет пределы и уровень конкурентоспособности предприятий – производителей – резидентов и выпускаемой ими промышленной продукции
1.3. Конкурентные преимущества индустриального парка как перспективного территориального формата промышленного развития	Конкурентные преимущества ценового/затратного характера: экономия на логистических затратах в цепочке ценности внутри индустриального парка, экономия на бизнес-коммуникациях между резидентами парка, экономия на стоимости инфраструктурных товаров и услуг вследствие возможности их оптовой закупки управляющей компанией парка, экономия за счет совместного использования продукции и услуг вспомогательных и комплексизирующих производств, экономия накладных расходов резидентов за счет реализации долевого принципа оплаты резидентства в промышленном парке. Конкурентные преимущества неценового характера: компетентность поставщиков, партнеров, посредников и покупателей, влияющая на скорость формирования и развития кривой опыта, ускоренная диффузия инноваций, гармонизация отношений с конкурентами, возможность селекции и оперативной смены поставщиков, гармонизация административной нагрузки и снижение непроизводительных потерь предпринимательских ресурсов, гармонизация внутреннего спроса и транспарентный внутренний рынок продукции производственно-технического назначения, системные конкурентные преимущества, доступные к использованию резидентами парка в цепочке ценности и локальном экономическом пространстве, возможность управляемого формирования и управления развитием якорных отраслей специализации в составе индустриального парка
1.4. Формат организации внутренней конкуренции	Конкурентные процессы в локальном маркетинговом пространстве с обязательной аккредитацией внутренних, региональных и инорегиональных внешних участников, поставщиков и партнеров, обязательными тендерными закупками на сумму свыше 100 тыс. руб. и двухуровневым приоритетом внутреннего / регионального поставщика при паритете тендерных заявок
1.5. Формат участия во внешней конкуренции	Ориентация на национальный и глобальные рынки на основе длинных цепочек создания ценности и массовой наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости
1.6. Показатели конкурентоспособности	Экспорт продукции якорных арендаторов индустриального парка (за пределы региона, за пределы страны), сравнительная оценка рентабельности основного вида операционной деятельности
1.7. Возможность ускоренного импортозамещения	Выражена в возможности быстрого освоения и наращивания объемов выпуска важнейших видов промышленной продукции импортозамещающей направленности в комфортной деловой среде при наличии необходимого количества эффективных стимулов и предпочтений

Интегрирующим элементом структуры индустриального парка, обеспечивающим возможность продуктивного объединения и максимально эф-

эффективного использования его ресурсов и возможностей промышленными предприятиями – резидентами является локальная бизнес-среда. Именно интегрирующие элементы и механизмы, заложенные в архитектуру индустриального парка могут обеспечить наиболее полное использование имеющихся конкурентных преимуществ объединенной структуры территориально-промышленного развития [6].

Структура индустриального парка, ориентированная на формирование и использование внутренних конкурентных преимуществ локальной бизнес-среды в авторской визуализации представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура индустриального парка, ориентированная на формирование и использование внутренних конкурентных преимуществ локальной бизнес-среды (предложена автором)

Как видно из авторской визуализации, интегрирующим элементом структуры индустриального парка, обеспечивающим возможность продуктивного объединения и максимально эффективного использования его ресурсов и возможностей промышленными предприятиями – резидентами является локальная бизнес-среда, включающая в себя такие элементы, как:

- внутренняя интегрированная информационная система;
- внутренняя торговая площадка с возможностью участия резидентов, региональных и инорегиональных участников;
- система аккредитации резидентов / региональных / инорегиональных участников деятельности индустриального парка;
- внешний информационный ресурс индустриального парка и его резидентов.

Авторский подход существенно отличается от подходов предыдущих исследователей, которые считали, что само по себе наличие конкурентных преимуществ факторного характера является необходимым и достаточным условием эффективности деятельности индустриального парка и обеспечива-

ет возможность их трансляции в операционную деятельность производителей-резидентов.

Локальная бизнес-среда индустриального парка позволяет практически реализовать ряд нововведений и управленческих подходов, призванных обеспечить качественный рост народнохозяйственного управления развитием промышленности страны в территориальном аспекте. На наш взгляд, именно интегрирующие элементы и механизмы, заложенные в архитектуру индустриального парка, могут обеспечить наиболее полное использование имеющихся конкурентных преимуществ (табл. 2).

Таблица 2

Функциональные особенности и возможности элементов архитектуры локальной бизнес-среды индустриального парка

Элемент локально бизнес-среды индустриального парка	Характеристика элемента	Значение в составе локальной бизнес-среды
1	2	3
Внутренняя интегрированная информационная система	Вычислительная инфраструктура, реализованная на принципе «облачных» вычислений на единой аппаратной платформе, расположенной в управляющей компании парка, обеспечивающая возможность полноценного управленческого и бухгалтерского учета деятельности резидентов парка в форматах РСБУ и МСФО, а также построения единой бухгалтерской модели всего парка как интегрированной промышленной структуры	Призвана обеспечить надежный мониторинг деятельности и финансового состояния резидентов индустриального парка в режиме реального времени с возможностью безличного доступа, оперативного и подробного финансово-инвестиционного анализа отчетности резидентов парка и всей интегрированной промышленной бизнес-структуры в целом
Внутренняя торговая площадка	Виртуальное торговое пространство, реализованное на принципах: обязательного конкурентного размещения заказов на сумму свыше 100 тыс. руб., приоритета заявки резидента над заявкой нерезидента при их паритете, мультиформатности тендерных процедур, обязательной публикации результирующей части операционной деятельности, особого контроля за заказами с признаками сговора и коррупции (резкое снижение стартовой цены, государственных закупок и т.д.)	Формирование транспарентного внутреннего спроса на продукцию и услуги производственно-технического назначения, распределение которого соответствует международным правилам организации тендерных закупок (ЮНИСТРАЛ, ЕБРР), снижение порога входа в тендерную деятельность для предприятий малого и среднего бизнеса, повышение уровня конкурентности внутреннего рынка ПиУПТН
Система аккредитации и реестр субъектов, допущенных к деятельности в бизнес-среде парка	Система методов и инструментов, призванная обеспечить допуск к операционной деятельности в локальной бизнес-среде предприятий – участников, деятельность которых соответствует российским и международным стандартам публичного управления	Привлечение в состав резидентов индустриального парка предприятий, обладающих положительной деловой репутацией и планирующих развитие добросовестной промышленной деятельности на среднесрочную и долгосрочную перспективу Селекция недобросовестных резидентов/региональных/инорегиональных предприятий

1	2	3
Внешний информационный ресурс индустриального парка	Интегрированный информационный ресурс индустриального парка в сети Интернет, объединяющий сайты резидентов	Возможность получения оперативной информации о состоянии, динамике, планах и результатах развития интегрированной индустриальной структуры для резидентов и субъектов регионального экономического пространства, а также инорегиональных контактных аудиторий
Локальная бизнес-среда индустриального парка как территориальный источник промышленной конкурентоспособности	Локальное экономическое пространство, в пределах которого максимально полно реализованы принципы продуктивной конкуренции, конкурентной устойчивости, устойчивого развития, транспарентности и единой концепции специализации и интеграции	Обеспечение резидентов необходимым набором базовых конкурентных преимуществ, использование которых в стандартных производственных функциях позволяет получить лидерство в издержках, дифференциации или концентрации

Локальная бизнес-среда индустриального парка позволяет практически реализовать ряд нововведений и управленческих подходов, призванных обеспечить качественный рост народнохозяйственного управления развитием промышленности страны в территориальном аспекте за счет:

- формирования и актуализации в режиме реального времени массива операционной, бухгалтерской и финансовой отчетности о деятельности предприятий – резидентов парка и всего индустриального парка как интегрированной промышленной бизнес-структуры;

- повышения эффективности локального маркетингового взаимодействия участников бизнес-среды на основе их участия в деятельности виртуальной внутренней торговой площадки, реализованной на принципах обязательного конкурентного размещения заказов на сумму свыше 100 тыс. руб., приоритета заявки резидента над заявкой нерезидента при их паритете, мультимедийности тендерных процедур, обязательной публикации результирующей части операционной деятельности, особого контроля за заказами с признаками сговора и коррупции;

- повышения качества администрирования бизнес-процессов в локальной среде на основе функционирования системы аккредитации и актуализации реестра резидентов / региональных / инорегиональных субъектов, обладающих возможностью операционной деятельности в бизнес-среде индустриального парка;

- рост эффективности внешнего информационного взаимодействия резидентов и индустриального парка в целом с контактными аудиториями на основе современных телекоммуникационных и виртуальных технологий, обеспечивающих возможность получения оперативной информации о состоянии, динамике, планах и результатах развития интегрированной индустриальной структуры.

К числу базовых механизмов ускорения социально-экономического развития региона базирования индустриального парка предлагается относить:

- механизм конкурентного распределения внутреннего спроса на продукцию и услуги производственно-технического назначения;
- механизм диффузии инновации в пределах индустриального парка и регионального экономического пространства;
- механизм совместного участия резидентов в программах промышленного импортозамещения тактического и стратегического уровней [7].

Система механизмов ускорения социально-экономического развития региона базирования индустриального парка охарактеризована на рис. 2.

К числу базовых механизмов ускорения социально-экономического развития региона базирования индустриального парка мы предлагаем относить:

- механизм конкурентного распределения внутреннего спроса на продукцию и услуги производственно-технического назначения, призванный снизить барьеры входа на внутренний рынок продукции и услуг производственно-технического назначения и обеспечить транспарентное и управляемое развитие внутренних конкурентных процессов на основе роста рациональности корпоративного потребительского поведения;

– механизм диффузии инновации в пределах индустриального парка и регионального экономического пространства, направленный на непрерывную генерацию и распространение новаций во всех функциональных областях из бизнес-среды резидентов индустриального парка в локальное, а затем и региональное промышленное пространство; главной целью функционирования данного механизма является управляемая и контролируемая активизация регионального воспроизводственного процесса на промышленных предприятиях с последующим внедрением на них мультиформатной модели промышленного бизнеса, предусматривающей взаимовыгодное использование ресурсов всех субъектов регионального экономического пространства;

– механизм совместного участия резидентов в программах промышленного импортозамещения тактического и стратегического уровней, призванный повысить качество и содержательность бизнес-процессов планирования и реализации региональных целевых комплексных программ, ориентированных как на тактическое, так и на стратегическое промышленное импортозамещение.

Алгоритм реализации проекта создания и развития индустриального парка как «точки» роста региональной промышленной конкурентоспособности в качестве центрального этапа предусматривает разработку концепции, которая призвана обеспечить текущих и перспективных производителей – резидентов стратегической информацией, необходимой и достаточной для принятия управленческого решения о резидентстве в конкретном парке.

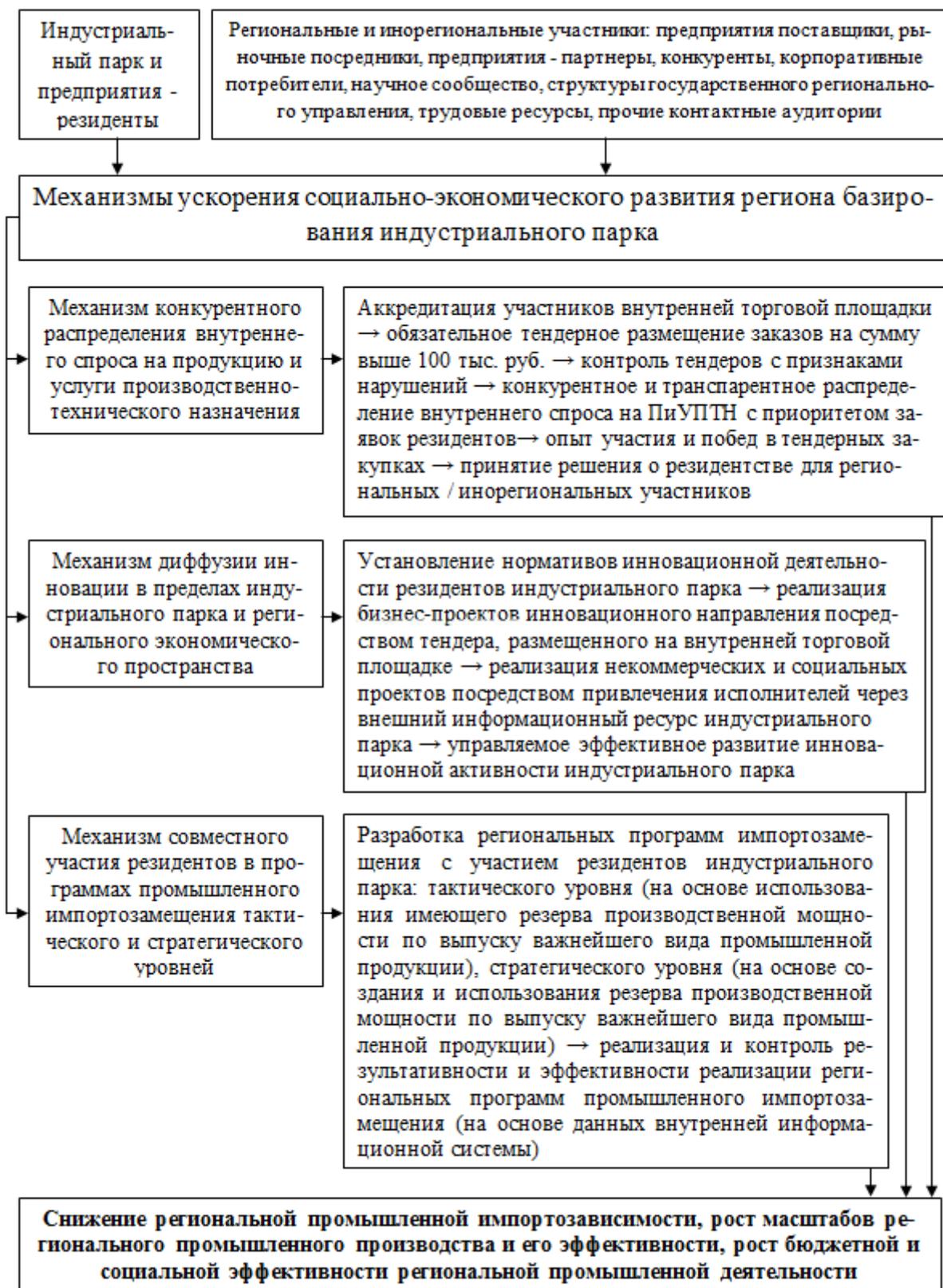


Рис. 2. Индустриальный парк как драйвер регионального экономического развития

Итогом совместного функционирования данных механизмов (перечень которых может и должен быть расширен) нам видится снижение региональной промышленной импортозависимости, рост масштабов регионального промышленного производства и его эффективности, рост бюджетной и социальной эффективности региональной промышленной деятельности (рис. 3) [8].

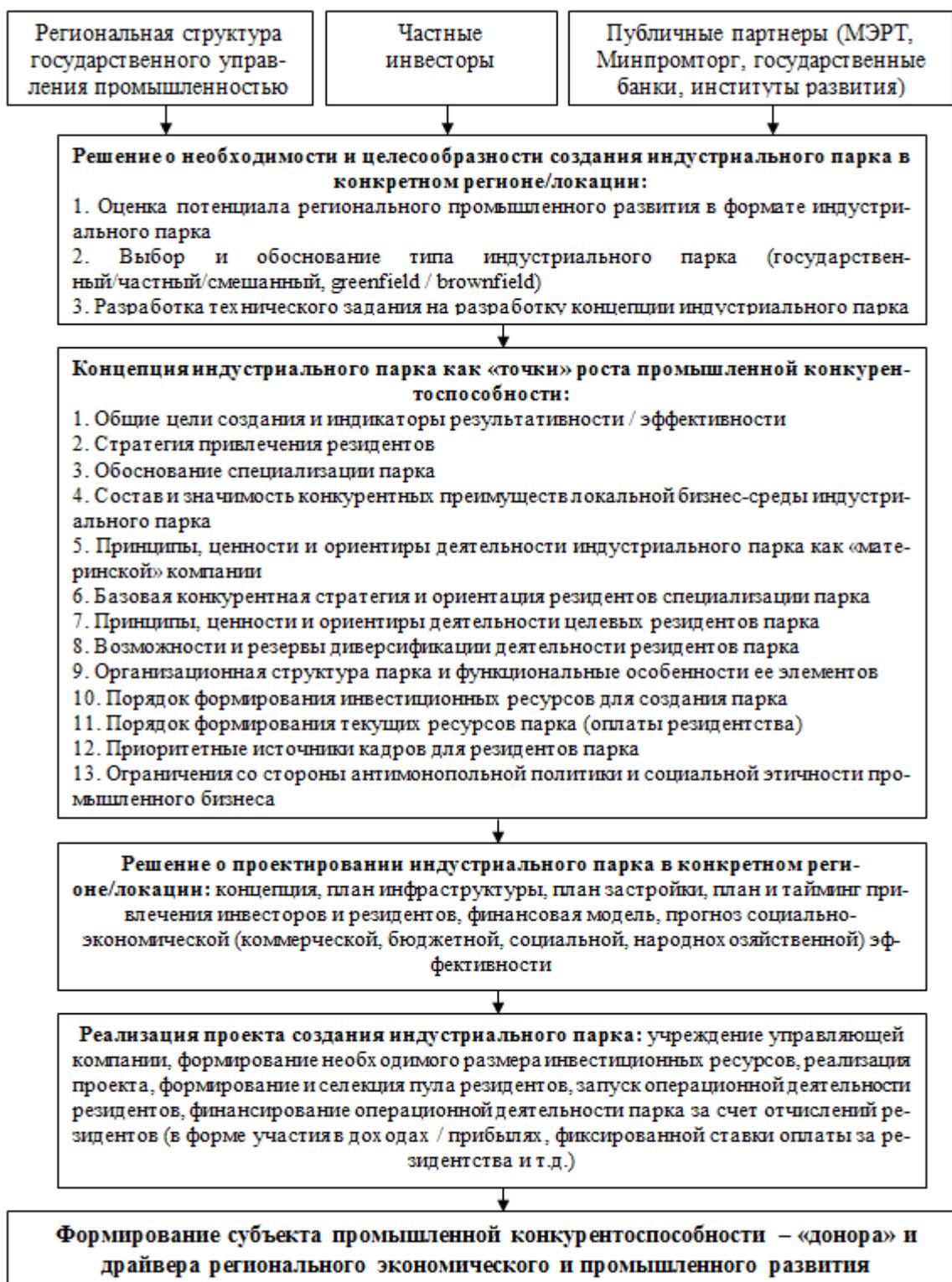


Рис. 3. Алгоритм реализации проекта создания и развития индустриального парка как «точки» роста региональной промышленной конкурентоспособности

Индустриальный парк может и должен быть именно «донором» и драйвером регионального экономического и промышленного развития, в противном случае этот формат не несет за собой экономической целесообразности и будет служить только недобросовестным интересам, противоречащим целям регионального индустриального роста (например, необоснованному выделению и выкупу перспективных для региональной промыш-

ленности земельных участков, необоснованному субсидированию инвестиционной и текущей деятельности индустриального парка и т.д.).

Формат современного индустриального парка наиболее подходит для практической реализации сценариев тактического и стратегического промышленного импортозамещения на региональном и национальном уровне (рис. 4).

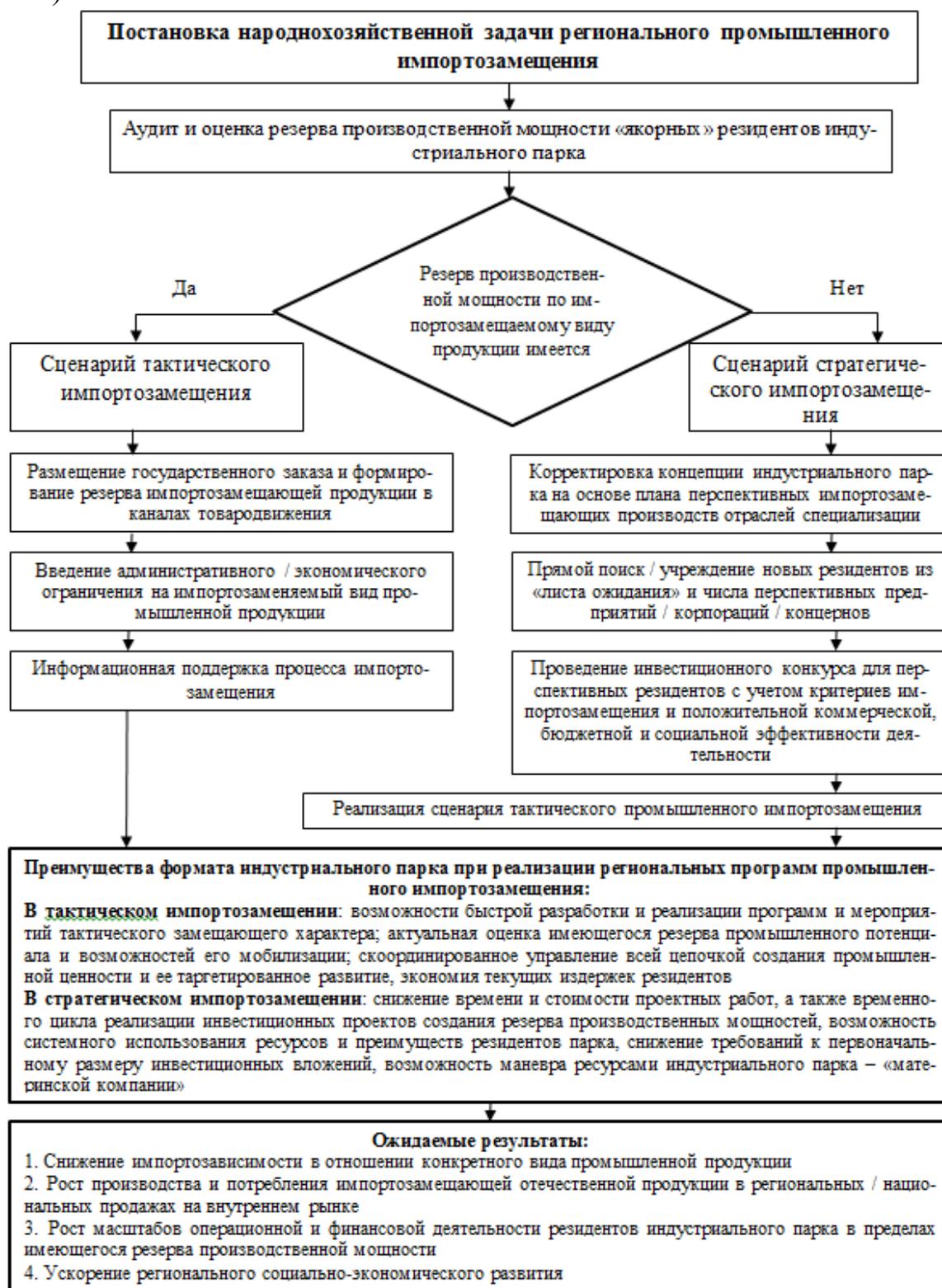


Рис. 4. Механизм действия региональной программы промышленного импортозамещения, использующей организационный ресурс индустриального парка

При этом к числу реальных преимуществ формата индустриального парка при реализации региональных программ промышленного импортозамещения в тактическом импортозамещении следует отнести:

- возможности быстрой разработки и реализации программ и мероприятий тактического замещающего характера;
- эффективность актуальной оценки имеющегося резерва промышленного потенциала и возможностей его мобилизации;
- скоординированность управления всей цепочкой создания промышленной ценности и ее целевое и планомерное развитие и углубление;
- возможность дополнительной экономии текущих издержек резидентов парка.

В стратегическом аспекте рассматриваемый формат также имеет ряд существенных преимуществ, к числу главных из которых относятся:

- снижение времени и стоимости проектных работ, а также временного цикла реализации инвестиционных проектов создания резерва производственных мощностей;
- возможность системного использования ресурсов и преимуществ резидентов парка;
- снижение требований к первоначальному размеру инвестиционных вложений;
- возможность маневра ресурсами индустриального парка – «материнской компании».

Исследование особенностей применения перспективных форматов промышленного развития в Краснодарском крае и перспектив их использования в составе стратегии промышленного импортозамещения позволило получить следующие результаты (табл. 3).

Таблица 3

Динамика удельных показателей промышленного развития регионального индустриального комплекса Краснодарского края, 2005-2014 гг.

Показатели	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014/ 2005	2014/ 2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Объем отгрузки на 1 предприятие, млн. руб.								
Всего по промышленности региона	21,72	39,26	44,56	52,41	58,00	63,75	293,54	109,91
Добыча полезных ископаемых	44,27	33,36	35,06	35,83	39,83	40,73	92,01	102,27
Обрабатывающие производства	17,84	34,01	38,51	47,35	51,92	60,94	341,58	117,37
в % от среднепромышленного уровня	341,89	293,55	298,03	251,22	257,78	179,29		
2. Среднесписочная численность работников на 1 предприятие, тыс. чел.								
Всего по промышленности региона	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	59,75	92,96
Добыча полезных ископаемых	0,033	0,016	0,015	0,015	0,015	0,015	45,30	100,55
Обрабатывающие производства	0,025	0,018	0,018	0,017	0,016	0,015	59,48	92,41

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,107	0,067	0,066	0,064	0,062	0,057	53,59	92,16
3. Производительность труда в расчете на 1 работника, тыс. руб./чел. в год								
Всего по промышленности региона	717,47	1828,26	2161,07	2654,95	2981,08	3524,53	491,25	118,23
Добыча полезных ископаемых	1328,05	2108,64	2263,46	2434,36	2651,65	2697,07	203,08	101,71
Обрабатывающие производства	700,11	1845,25	2196,19	2831,72	3165,51	4020,47	574,27	127,01
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	693,07	1718,00	2017,93	2068,64	2400,27	1990,78	287,24	82,94

По итогам 2005-2014 гг. деятельность региональной промышленности Краснодарского края характеризовалась отчетливо видимой тенденцией атомизации: удельные показатели промышленного развития убедительно свидетельствовали о снижении интенсивности и масштабов промышленного производства, а также среднесписочной численности работников.

В 2014 г. на одно промышленное предприятие региона, представленное в среднем 20 работниками, приходилось 63,75 млн. руб. операционной выручки, что обеспечивало показатель производительности труда на уровне 3,524 млн. руб./чел. в год (293,7 тыс. руб./чел. в месяц).

По ВЭД «Добыча полезных ископаемых» на одно промышленное предприятие, представленное в среднем 15 работниками, в 2014 г. приходилось 40,73 млн. руб. операционной выручки, что обеспечивало показатель производительности труда на уровне 2,697 млн. руб./чел. в год (224,75 тыс. руб./чел. в месяц).

По ВЭД «Обрабатывающие производства» на одно промышленное предприятие, представленное в среднем 16 работниками, в 2014 г. приходилось 60,94 млн. руб. операционной выручки, что обеспечивало показатель производительности труда на уровне 4,02 млн. руб./чел. в год (335,04 тыс. руб./чел. в месяц).

По ВЭД «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» на одно промышленное предприятие, представленное в среднем 62 работниками, в 2014 г. приходилось 114,29 млн. руб. операционной выручки, что обеспечивало показатель производительности труда на уровне 1,99 млн. руб./чел. в год (165,9 тыс. руб./чел. в месяц).

В качестве вывода к характеристике особенностей территориального промышленного развития и применения перспективных форматов промышленного развития в Краснодарском крае в 2010-2016 гг. отметим:

– полное отсутствие действующих индустриальных парков и концепции их развития в регионе на ближайшую и среднесрочную перспективу;

– недостаточный уровень методического обеспечения проектной деятельности, не позволяющий разрабатывать и представлять на экспертизу экономически обоснованные проекты подобных интегрированных промышленных бизнес-структур;

– ничем не обоснованная недооценка возможностей формата индустриальных парков как одной из существенных «точек роста», способных к эффективной реализации региональной и национальной стратегий промышленного импортозамещения.

Список литературы

1. Бондаренко В.А. Formation and efficiency problems of modern marketing management in Russia // Практический маркетинг. 2010. № 6. С. 30-42.
2. Бондаренко В.А. Биржевой элемент инфраструктуры внешнеэкономической деятельности как инструмент квазирынка в условиях глобальной экономики. М., 2011.
3. Воронов А., Рубанов С. Устойчивое развитие предприятия как стратегическая цель маркетинга // Маркетинг. 2002. № 3 (64). С. 31-34.
4. Воронов А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции // Стандарты и качество. 2004. № 11. С. 44-47.
5. Качанова Т.С. Брэнд или торговая марка. Тождество или неравенство // Практический маркетинг. 2009. № 1. С. 14-18.
6. Качанова Т.С. Создание хорошего логотипа – действенный брендинговый ход // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 1. С. 71-75.
7. Овчаренко Н.А. Управление производственной мощностью на отраслевом уровне как метод прямого управления конкурентной средой // Экономические науки. 2011. № 74. С. 57-60.
8. Овчаренко Н.А., Максимова М.И. Мониторинг конкурентной среды как функциональный бизнес-процесс системы управления предприятием // Вопросы экономики и права. 2011. № 32. С. 51-54.

ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ЭКСПОРТА РОССИИ

Быстров Г.М.

к.э.н., доцент,

Казанский национальный исследовательский технический университет,
Россия, г. Казань

Поставлена проблема формирования институциональной системы поддержки промышленного экспорта России на основе органичного взаимодействия промышленной политики и торговой экспортной политики.

Ключевые слова: продвижение экспорта, торговая политика, институциональная среда.

Государственная поддержка экспорта необходима для развития национального высокотехнологичного производства, создания дополнительных конкурентных преимуществ товарам на мировом рынке в условиях, когда все развитые страны проводят подобную государственную политику. Среди но-

вых индустриальных стран в рейтинге по государственной поддержке экспорта следует назвать Бразилию и Индию. Перовое место занимает Китай.

В качестве важных субъектов стимулирования экспорта выступают, прежде всего, специализированные финансовые организации, уполномоченные правительством под льготный процент кредитовать инновационные проекты, значимые для экономики. Государство берет на себя часть финансовых затрат и возмещения потерь от коммерческих рисков в виде предоставления государственных гарантий; субсидирования и страхования экспортных кредитов, участия в совместных инвестиционных проектах.

Вторым направлением поддержки экспорта являются нефинансовые меры, в частности, информационное сопровождение бизнеса при выходе на внешние рынки.

Обратимся к оценке мирового опыта применения институциональных инструментов по поддержке промышленного экспорта.

В США наиболее развитыми инструментами поддержки экспорта являются кредиты, гарантии, страхование, лизинг, инвестиции, связанные с экологией. Все эти инструменты реализуются системно, через экспортную и промышленную политику США.

В экспортной политике США одним из ключевых институтов правительства является Экспортно-Импортный банк США.

Модель национальной системы поддержки экспорта (США, Великобритания), построена на приоритете рыночных регуляторов. Институты государства, его институциональные и рыночные регуляторы ориентированы на создание конкурентной среды для бизнеса и поддержке инициативы продвижения товаров на внешний рынок.

Модели национальной системы поддержки экспорта таких стран, как Германия, Швейцария, Япония, Франция и др., построены на принципе сильной роли государства, применении индикативного планирования экономики, государственно-частного партнерства, использования институциональных инструментов ЕС. В этой модели промышленная и экспортная политика также системно связаны.

Модель национальной системы поддержки экспорта в Канаде и Австралии можно отнести к промежуточному варианту, названных выше моделей.

В условиях глобальной экономики национальные меры поддержки экспорта ограничены правилами ВТО. Основным документом ВТО, где включены обязательные правила поддержки экспорта, является Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам.

ВТО разрешает фирмам – экспортерам финансовую поддержку на науку, на инфраструктуру по обеспечению экологии, на мероприятия, связанные с развитием депрессивных регионов страны. Субсидии в этих случаях предписано выдавать адресно фирмам – экспортерам.

В России формируется институциональная среда поддержки экспорта. Внешэкономбанк назначен правительством координировать финансовую поддержку экспорта. В качестве государственного гаранта правительства

определен ЗАО «Росэксимбанк». Страхованием экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков занимается ОАО «ЭКСАР». Внешэкономбанк выдает кредит иностранным покупателям (экспортное финансирование) для приобретения российских товаров, работ и услуг, кредитует российских экспортеров (предэкспортное финансирование). Внешэкономбанк предоставляет банковские гарантии, поручительства и иные инструменты обеспечения обязательств российских экспортеров перед иностранными покупателями.

На рынке появляются и хорошо зарекомендовавшие себя в мировой практике инструменты финансирования. Начинают применять схемы экспортного факторинга для устранения перерывов в движении денег между поставщиками и заказчиками оборудования. Однако, не достаточно используется такой эффективный инструмент как лизинг для продвижения продукции (машин и оборудования) на внешние рынки.

В России происходит и создание региональных государственных центров поддержки экспорта, что принципиально для развития регионов. Вместе с тем, из-за отсутствия развитой нормативно-правовой базы, не реализуется значительный потенциал государственно-частного партнерства.

Институциональная система поддержки промышленного экспорта России является относительно незрелой, что связано с отсутствием четко прописанной промышленной политики, с не эффективным механизмом ее реализации. Меры по продвижению экспорта промышленных товаров системно должны быть связаны с мерами развития промышленного сектора, только тогда обеспечивается полноценный комплексный подход по использованию институциональных инструментов стимулирования экспорта. На основе данной концепции и возможно решать локальные проблемы России в этой сфере: недостаток финансовых ресурсов, высокие риски финансовых потерь несовершенство нефинансовых механизмов государственной поддержки экспорта, недостаточная развитость таможенной и коммуникационной инфраструктуры в регионах и др. [1]

Список литературы

1. Быстров Г.М. Институциональный подход к организации инновационной системы страны. *Еconomcs*.2015.№7(8). С. 5-7.

К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Григорян Г.Л.

студентка 4 курса Высшей школы политического управления и инновационного менеджмента, Пятигорский государственный лингвистический университет, Россия, г. Пятигорск

В процессе анализа хозяйственной деятельности организации большое значение имеет применение методов прикладной математики и моделирования процессов, которые

позволяют отобразить существующие связи в экономической жизни и спрогнозировать поведение экономических субъектов и экономическую динамику. В статье рассмотрены различные методы и модели экономико-математического анализа.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, теория игр, экстраполяционный анализ, аддитивные модели; мультипликативные модели.

Развитие экономики в рыночных условиях постоянно сопровождается сложностями социально-экономических связей, следовательно, растет рост неопределённости внешней и внутренней среды. Поэтому необходимо использовать различные методы анализа и планирования хозяйственной деятельности предприятия. В экономическом анализе собран большой объем информации, характеризующийся многоплановостью. Эта ситуация заставляет использовать развитые программно-технические средства. Использование этих средств стало фактором выживаемости и результата хозяйствующего субъекта в условиях острой конкурентной борьбы [1, с.180]. Поэтому большую популярность получили экономико-математические методы, которые позволяют сконструировать сложные ситуации, дать оценку, спланировать дальнейшие действия, выявить закономерности, причинно-следственные связи между объектами и явлениями.

Существуют четыре основных экономико-математических моделей, используемых при анализе влияния отдельных факторов, таких как: аддитивные модели; мультипликативные модели и смешанные модели [2, с. 15].

Аддитивные модели выглядят, как алгебраическая сумма отдельных исследуемых показателей.

Мультипликативные модели могут быть определены как произведение отдельных факторов.

Наконец, смешанные модели – это сочетание уже рассмотренных нами видов моделей.

Для начала следует построить модель, описывающую влияние отдельных факторов на обобщающие экономические показатели деятельности предприятия [3, с.73]. Среди них наибольшее распространение получили мультипликативные модели, позволяющие получить точность анализа.

Среди традиционных способов – способы абсолютных и относительных разниц, балансовый способ, кластерного, дисперсионного анализа, способ цепных подстановок и др.

Интегральный метод экономического анализа применяется при влиянии отдельных факторов, используя мультипликативные, кратные и смешанные (кратно-аддитивных) модели. С помощью этой модели есть возможность получения более точного и ясного результата исчисления отдельных факторов. При использовании интегрального метода применяются современные средства вычислительной техники.

Также существует другие виды моделей: теория игр, экстраполяционный анализ.

Теория игр рассматривает рациональные варианты решений, возможных в ситуациях в игровом формате. Существуют игры, где общение между игроками разрешено, но каждый преследует личный интерес и наоборот. Существуют кооперативные, некооперативные и гибридные игры. Кооперативные рассматривают ситуацию в целом, некооперативные – в мельчащих деталях. Гибридные включают элементы двух моделей. В теории игр можно рассматривать, как одушевленных игроков так и нет.

Экстраполяционный анализ рассматривает продление характеристик системы на будущий период. Существует ряд этапов: первичная обработка и преобразование исходных данных; выбор типа эмпирических функций; выявление главных параметров этих функций; экстраполяция; выявление степень точности и достоверности проведенного анализа.

Существует порядок экономико-математической моделирования. Первый этап – это выбор объекта и установление границ. Объектом выступают производственно-экономические процессы. Зависит от поставленной задачи.

Второй – определение цели исследования, которое зависит от поставленной задачи.

Третий – выбор критерия. Выбор критерия должен быть осторожен, потому что неправильный выбор приведёт к решению, которое не отвечает поставленным задач.

Четвертый – выявление основных ограничений. Требуются ограничения, которые будут введены в модель.

Пятый – выбор отражения количественных характеристик. В результате анализа выясняются характеристики, которые имеют существенные значения.

Таким образом, использование разнообразных методов стало важным направлением совершенствования экономического анализа предприятия. Каждый из методов имеет свои преимущества и возможность решения задач, поставленных перед предприятием.

Список литературы

1. Декало И.В. Опыт регулирования рынка труда и занятости населения в развитых странах. Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2006. № 1. С. 179-184.
2. Френкель А.А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели. М: Экономика, 2012. – 214 с.
3. Шевченко И.В. К вопросу о восполнении ресурса труда аграрного сектора АПК в современных условиях // Университетские чтения – 2015. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2015. С. 71-76.

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Грицунова С.В.

доцент кафедры «Инновационный менеджмент и предпринимательство»,
к.э.н., Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Яровикова И.В.

студентка, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся современного состояния мирового финансового рынка. Проведен анализ сложившейся системы финансового рынка, имеющих место на этом рынке проблем и их причин. Рассмотрены наметившиеся тенденции его развития.

Ключевые слова: финансовый рынок, мировой финансовый рынок, облигации, рынок, глобализация, мировая экономика, золото, финансовые потоки.

С 1990-х годов мы наблюдаем процесс соединения национальных экономик в единую зону, постепенное стирание границ между рынками государств. Мир трансформируется в единую глобальную систему. Иначе говоря, происходит процесс глобализации, который затрагивает все сферы общественной жизни. В настоящее время, вопрос глобализации очень актуален.

Сравнивая сектора мировой экономики, замечена тенденция активного развития именно рынка капитала. Это связано с процессом возрастания потоков мирового капитала и с прогрессом мировой торговли.

Цель данной статьи: провести анализ современного состояния мирового финансового рынка, выявить проблемы и тенденции его развития.

На основании проведенного исследования выявлено, что в настоящее время наблюдается стремительное развитие мирового финансового рынка. Общий объем выпущенных в обращение международных облигаций составляет порядка 2,3 триллиона долларов, всех долговых иностранных обязательств – 3,2 триллиона долларов. Стремительно развивался и возникший в конце 70-х годов рынок производных финансовых инструментов. Предположительно, к 2013 году мировые резервы золота (с учетом объемов его ежегодной добычи) возросли до 180 тыс. тонн [1].

С возрастанием международных финансовых потоков, возросла и роль рынка капитала. Сложившаяся ситуация повлияла на систему финансового рынка. Произошли следующие изменения:

- образовались новые сегменты рынка;
- в процесс вошли новые участники рынка;
- увеличились масштабы влияния мирового финансового рынка.

Развитие мирового финансового рынка дает множество преимуществ. Перераспределение между странами свободных финансовых ресурсов спо-

способствует эффективному росту мирового хозяйства. Мировой рынок капитала аккумулирует денежные потоки в форме сбережений и их инвестирования, формирует цены на финансовые инструменты, а так же регулирует международные финансовые потоки.

Как и у любой системы, в структуре мирового финансового рынка, на современном этапе, существует ряд проблем. Одна из основных проблем – подходы к регулированию рынка. Недостаточность регулирования стала одной из причин возникновения мирового экономического кризиса в 2008. Необходимо разрабатывать методы по совершенствованию управления и контроля за показателями мирового рынка капитала. Причины данной проблемы:

- противоречия между национальным характером деятельности регуляторов;
- несовпадение интересов стран – лидеров рынка;
- опережающие развитие новых финансовых инструментов и институтов по сравнению с определенным отставанием в создании механизмов их регулирования.

Еще одна проблема, с которой сталкивается мировой финансовый рынок – вывод активов из рискованных инструментов, таких как акции и национальные валюты, их вложение в наиболее консервативные, например, золото. Это приводит к низкой ликвидности, так как инвесторы, избегая повышенной угрозы, вкладывают наличные в ограниченный круг инструментов [4, с. 59].

Несмотря на стремительное развитие мирового финансового рынка, все-таки существуют барьеры, препятствующие движению капитала. Порядок валютного плавления, который применяет США, не дает плодотворно применять капитал [2, с. 27].

К числу основных проблем мирового финансового рынка можно так же отнести рост зависимости мировой экономики от денежного функционирования, а не от реального капитала. Это приводит к тому, что положение экономики в большей степени зависит от состояния финансов.

Но, несмотря на существующие проблемы, мировой рынок капитала развивается стабильно. На современном этапе наблюдается усиленный процесс интеграции национальных финансовых рынков.

Таким образом, в современном функционировании мирового финансового рынка наметились следующие тенденции развития: интеграция финансовых рынков, появление новых сложных финансовых инструментов, усиление процесса концентрации капитала, отсутствие эффективного регулятора за рыночной системой, возрастает роль индивидуальных инвесторов, расширение масштабов компьютеризации и глобального технологического перевооружения финансовых рынков на основе современных электронных технологий [3, с. 43].

В заключение, можно добавить, что роль финансового рынка как механизма аккумуляции и перераспределения капиталов в системе инвестиционного процесса в современных условиях усиливается.

Список литературы

1. URL:<http://global-finances.ru/>
2. Доронин И. Современные финансовые рынки: тенденции и перспективы // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 6. – С. 35.
3. Маковецкий М.Ю. Современные тенденции развития мирового финансового рынка / Омский научный вестник. Выпуск № 4. – 2014. – С. 7.
4. Щепочкина Н. А. Проблемы унификации международных финансовых отношений / Н. А. Щепочкина // Сборник научных работ студентов и аспирантов / под ред. ст. преп. Е. В. Оглоблиной, доц. С.Э. Цвирко. М.: Финансовый университет. – 2012. – С. 136.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ПОСЕЛКАХ ГОРОДСКОГО ТИПА РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ

Дзарахохова Л.А.

студентка факультета географии и геоэкологии,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
Россия, г. Владикавказ

Тавасиев Г.В.

студент факультета международных отношений,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
Россия, г. Владикавказ

В статье рассматриваются социальные, демографические и экономические проблемы в поселках городского типа Республики Северная Осетия-Алания. Выявляется зависимость условий окружающей среды на уровень и качество жизни населения, даются рекомендации по улучшению социально-экономической ситуации в республике.

Ключевые слова: экономическое развитие, социально-экономические проблемы, экономическая ситуация, демографическое развитие, загрязнение окружающей среды, экологические проблемы.

Изучение социально-экономических проблем в поселках городского типа Северной Осетии приобретает в настоящее время особую актуальность в связи с ее слабой изученностью, обострением социальных, демографических, экономических проблем, ростом заболеваемости, противоречиями между возрастающими потребностями человека и загрязнением окружающей среды [1].

В составе городских поселений республики один крупный город – Владикавказ, пять малых городов (Беслан, Моздок, Алагир, Ардон, Дигора) и 7 поселков городского типа (Мизур, Верхний Фиагдон, Бурон, Садон, Верхний Згид, Холст, Заводской). Плотность городских поселений – 16,2/10 тыс.км².

Современный период характеризуется усилением антропогенного воздействия на окружающую среду. Мощный промышленный и транспортный комплекс Республики Северная Осетия-Алания оказывает негативное влияние на состояние окружающей среды [6].

Поселки городского типа и сосредоточенные на их территории предприятия оказывают значительное влияние и на водные объекты [7]. Особенно заметно это влияние в горных поселках городского типа. Это связано с тем, что здесь сосредоточены наиболее вредные производства. Кроме того, эти производства сосредоточены в горах – наиболее уязвимых природных комплексах [8].

Деятельность Садонского свинцово-цинкового комбината вызывает особую тревогу. Комбинат занимается добычей полиметаллических руд, их обогащением на Мизурской обогатительной фабрике и постановкой в качестве сырья на ОАО «Электроцинк». В 1999 году на ССЦК началось освоение нового месторождения полиметаллических руд и их обогащение. Одновременно вырос на 10,3% объем выбросов загрязняющих веществ [4].

Помимо выше указанных хозяйственных объектов, существенно влияющих на экономическую обстановку в горных поселках городского типа функционируют: предприятие «МБК» (производство хлебобулочных изделий, п.Мизур); Государственное дочернее предприятие Садонского свинцово-цинкового комбината «Суартиб» (производство полимерной транспортной тары, п.Мизур), деревообрабатывающий цех (п.Мизур), цех по разливу минеральной воды (п.Мизур). В пос.Заводской практически нет крупных предприятий, значительно загрязняющих окружающую среду. Исключение составляют: «Ресола-В» (сбор, переработка лома и отходов цветных металлов) и Госплемпредприятие «Северо-Осетинское» [2].

Анализ уровня и условий жизни населения горных поселков городского типа позволяет сделать вывод о том, что он (этот уровень) крайне низкий. Значительная часть населения без работы, а занятые на производстве месяцами не получают заработную плату [3].

Сокращение численности населения горных ПГТ сопровождается снижением удельного веса занятых в промышленности. Уже сейчас большинство трудоспособного населения ряда поселков не занято в промышленности. В. Фиагдон вообще сменил специализацию с горнодобывающей на рекреационную. Кроме того, жители большинства сел, включенных в состав рабочих поселков, практически никогда не были заняты в промышленности, они жили и живут за счет сельскохозяйственного производства [5].

Список литературы

1. Макоев Х.Х., Тавасиев В.Х. Экологические проблемы г. Владикавказа и поселков городского типа в Северной Осетии// Экология урбанизированных территорий. – 2009. – № 4. – С. 19-24.
2. Тавасиев Г.В. Экономические и социальные проблемы в Республике Северная Осетия-Алания// Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции 30 ноября 2015 г. – Белгород. – № 8, часть VIII. – С. 121-124.
3. Тавасиев В.Х., Тавасиев Г.В. Этнодемографические проблемы в Республике Северная Осетия-Алания// Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №6. – С. 1511.
4. Тавасиев В.Х., Тавасиев Г.В. Экономические и социально-экологические проблемы городских поселений Республики Северная Осетия-Алания// Фундаментальные исследования. – 2015. – №11-7. – С. 1489-1492.

5. Тавасиев В.Х., Ревазов В.Ч. Население Северной Осетии в XX веке. – Владикавказ: Изд-во «Олимп», 2014. – 173 с.
6. Тавасиев В.Х. Анализ численности населения Северной Осетии в XX веке// Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С. 830.
7. Тавасиев В.Х., Тавасиев Г.В. Проблемы рационального использования поверхностных вод в Республике Северная Осетия-Алания// Успехи современного естествознания. – 2015. – № 11-2. – С. 218-221.
8. Тавасиев В.Х. Рациональное использование подземных пресных вод в Республике Северная Осетия-Алания// Успехи современного естествознания. – 2015. – № 12. – С. 169-172.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ОСНОВА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дмитриева С.И.

доцент кафедры менеджмента, канд. эконом. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»,
Россия, г. Москва

Данная статья показывает роль управления человеческими ресурсами с целью усиления уникальных компетенций сотрудников и поиска возможностей для инноваций.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, эффективность инноваций, управление человеческими ресурсами.

Управления человеческими ресурсами – это основные методы, с помощью которых компания может влиять на формирование навыков, позиций и поведения индивидуумов, направленных на выполнение должностных обязанностей и, таким образом, на достижение корпоративных целей. Управление человеческими ресурсами влияет на такие организационные показатели как производительность, гибкость, финансовая результативность. Это управление должно быть расширено за счет включения в него эффективности инноваций.

Чтобы инновация состоялась, компании управляют человеческим капиталом, развивают корпоративную экспертизу для создания новых товаров и услуг. Для этого руководство компании в первую очередь тщательно спланирует действия исполнения соответствующих задач в сфере деятельности компании. Эти спланированные действия так мотивируют индивидуумов, что те сами стремятся решить задачи и предпринять попытки для повышения результативности, а также вызовут желание сотрудников достигать целей бизнеса, таких как эффективность инноваций. Несмотря на то, что у компании есть доступ к знаниям, навыкам и экспертизе сотрудников, ей потребуются навыки эффективного использования инструментов управления знаниями, чтобы обеспечить максимальное включение персонала в процесс развития корпоративной экспертизы на пути к инновациям. Управление знаниями – это подход, позволяющий добавить или создать ценность путем более активного управления ноу-хау и экспертизой, хранящимися в

умах людей. Управление знаниями может оказывать влияние на эффективность инноваций [1].

Концепция знаний рассматривает знания как ценный ресурс организации. Знание, хранящееся среди человеческих ресурсов, дает компаниям возможность усилить уникальные компетенции и найти возможности для инноваций. Когда компании разрабатывают новые товары и усовершенствуют процессы управления, им требуется мотивация и способность человеческого капитала формулировать креативные идеи, развивать инновационные подходы, бороться за новые возможности [2]. Функция управления человеческими ресурсами способна оказывать влияние и менять позиции, способности, поведение сотрудников для достижения корпоративных целей, она играет ключевую роль в процессе создания необходимых условий для катализации и направления индивидуумов к развитию инновационной деятельности. Компании могут использовать некоторые методы управления человеческими ресурсами, такие как обеспечение персоналом, обучение, участие в управлении, оценка результативности и компенсации, поскольку через эти сферы можно мотивировать сотрудников быть лояльными и вовлеченными в процесс креативного мышления и инноваций.

Когда компании развивают инновационную деятельность, они сталкиваются с относительно большой неопределенностью и изменчивостью инновационного процесса, поэтому им необходимы креативные сотрудники, гибкие, рискованные, способные работать в условиях неопределенности и неоднозначности. Следовательно, компаниям в рамках деятельности по обеспечению персоналом необходимо акцентировать больше внимания на данных характеристиках. Когда в качестве критериев отбора и найма компания использует креативные способности и инновационные характеристики, у нее есть больше шансов, что сотрудники будут генерировать большое количество разных идей и больше демонстрировать инновационное поведение. Благодаря эффективному процессу обеспечения персоналом, сотрудники станут важным источником новых идей в рамках инновационного процесса в организации.

Обучение усилит открытость сотрудников к новым знаниям и инновационным идеям. Компании могут предлагать сотрудникам широкий спектр различных обучающих программ, которые помогут развить новые знания, навыки, инновационные способности, необходимые им для выполнения работы. Благодаря обучению компании могут развить корпоративную экспертизу, отвечающую потребностям в инновациях и их содержанию. Инвестиции в обучение помогут развить у сотрудников экспертизу на всех уровнях организации, что может создать неисчерпаемый источник идей для будущих инноваций. К тому же, инновации требуют от сотрудников высшей степени вовлечения и участия. Компании могут добиться вовлечения и участия сотрудников, позволив им решать проблемы и участвовать в принятии решений, которые влияют на их работу. Высокий уровень участия создаст условия, которые будут мотивировать сотрудников высказывать новые идеи и

производить обмен опытом в рамках текущего инновационного процесса, что, в свою очередь, повысит результативность инноваций.

Поскольку инновационный процесс зачастую является длительным, неопределенным и кроссфункциональным, компании должны подчеркивать важность и ценность инновации как приоритета компании, а также создать механизмы для оценки инновационного поведения и результатов инноваций. Положительное влияние, которое оказывает оценка результативности, состоит в создании вызовов и атмосферы достижения, а также является важным фактором мотивации сотрудников. Оценка результативности может повысить мотивацию сотрудников на вовлечение в инновационную деятельность и позволяет компаниям добиваться более значительных результатов в инновациях. Более того, денежное вознаграждение за личный и командный вклад также способствует инновациям. Для мотивации сотрудников на выполнение сложных задач важны и внешние, и внутренние методы вознаграждения, они стимулируют сотрудников на генерацию новых идей и разработку успешных новых товаров.

Эффективная система обеспечения персоналом поможет выбрать и распределить компетентную и квалифицированную рабочую силу для выполнения определенных задач. Привлечение сотрудников, обладающих соответствующими знаниями, играет для организации ключевую роль в процессе разработки инструментов и политик управления знаниями. Вновь прибывшие сотрудники, скорее всего, будут эффективно делиться знаниями, так как они могут мыслить более масштабно и имеют соответствующую позицию. Также для компаний важно выбирать сотрудников, которые способны эффективно адаптироваться и развивать способность управлять знаниями.

Сотрудникам, обладающим большим объемом навыков, а также должностных обязанностей, необходимо давать больше независимости и самостоятельности в выполнении их работы. Предоставление больших полномочий и возможности участвовать в управлении может повысить степень вовлеченности сотрудников, их информированности и лояльности. Если у сотрудников будет больше возможностей влиять на результаты и выполнять необходимые действия, то они будут способствовать увеличению разнообразия и богатства в обмене знаниями и генерировать много новых идей, тем самым форсируя открытие и применение рассредоточенных знаний в организации.

Список литературы

1. Drucker, P. F. (1993). Post-capitalist society. New York: Butterworth Heineman, p. 24.
2. David, P., & Foray, D. (1995). Accessing and expanding the science and technology-base. STI-Review.

МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дорохова П.В.

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

В статье рассматриваются методики и способы определения состояния экономической безопасности на территории Российской Федерации. Данные методики используют систему качественных и количественных экономических показателей, анализ которых может дать критическую оценку уровню экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономические показатели, фактические и пороговые значения показателей, преступление в сфере экономики.

Как известно, эффективность экономической системы государства определяется надежностью ее элементов. С целью выявления надежности проводится качественная и количественная оценки показателей защищенности экономики страны. Уровень экономической безопасности может быть охарактеризован по определенным качественным критериям, которые отражают: экономическую и политическую стабильность, возможность противостоять внутренним и внешним угрозам, устойчивость социально-экономического положения ситуации, единство и целостность государственного пространства и т.д. Критериальная оценка уровня экономической безопасности в стране предполагает учет, определение и анализ следующих параметров:

1. Состояние ресурсного потенциала, в рамках которого исследуется эффективность использования ресурсов, капитала и труда, сохранения государственного контроля над стратегическими ресурсами, объемы вывоза ресурсов за пределы государства без причинения ущерба национальной экономике;

2. Состояние научно-технического потенциала страны, которое зависит от уровня развития научно-исследовательских институтов, возможности внедрения инновационных научных разработок, способности обеспечить независимость государства на стратегически важных направлениях НТП;

3. Стабильность финансовой системы государства, определяемая из показателей инфляции, формирования и расходования государственного бюджета, степени защищенности субъектов рынка, конвертируемости национальной валюты;

4. Сбалансированность внешнеэкономической политики при одновременном удовлетворении спроса населения и защиты отечественных производителей;

5. Уровень жизни населения (уровни бедности, безработицы, имущественной дифференциации, доходов после налогообложения);

6. Конкурентоспособность экономики, которая зависит от стратегических действий государственных структур по реализации программ развития определенных отраслей и секторов экономики;

7. Наличие правовых механизмов защиты интересов субъектов национальной экономики [1].

Таким образом, под экономической безопасностью государства понимается совокупность условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики страны. Для оценки экономической безопасности субъектов рынка необходимы расчет определенных показателей (индикаторов) и сопоставление фактических значений с пороговыми. Пороговые значения являются определяющими, так как их превышение говорит о нарушении нормального функционирования элементов экономической сферы [2].

В документах Совета Федерации РФ наиболее широкое распространение получили показатели экономической безопасности государства, предложенные С. Глазьевым. Данные показатели включают в себя не только финансовые характеристики (доля в промышленном производстве обрабатывающей промышленности, машиностроения; объем инвестиций, доля новых видов продукции и т.д.), но и социальные (продолжительность жизни населения, уровень безработицы, уровень преступности). Наиболее слабыми местами методики Глазьева является присвоение завышенных пороговых значений различным характеристикам [3].

Отличительной чертой российского законодательства является отсутствие четко регламентированной нормативно-правовой базы в сфере обеспечения безопасности национальной экономики. Существует множество федеральных законов, косвенно контролирующих преступления в сфере экономики (Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ "О противодействии коррупции»; Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"; Федеральный закон от 28.12.2010 N 390-ФЗ "О безопасности" и т.д.) при отсутствии единой концепции и законодательной базы по обеспечению экономической безопасности в России. В это же время статистическая база и результаты экономико-математических исследований показателей экономической безопасности доступны каждому пользователю интернет-пространства, что помогает создать целостную картину состояния защищенности экономики Российской Федерации. Таким образом, эти данные должны стать не только базой для дальнейшего прогнозирования экономических процессов, но и стимулом к совершению каких-либо действий со стороны государственной власти и иных заинтересованных лиц.

Список литературы

1. Попов А.И. Экономическая теория. // Экономическая безопасность. Национальные интересы и угрозы экономической безопасности.
2. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А.Архипов, А.Городецкий, Б.Михайлов // Вопросы экономики. – 2008.- № 6.
3. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны: альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. 1997. №1. С. 8-9.

ПРОБЛЕМЫ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Ефимова Т.А.

магистрант института экономики и предпринимательства,
ННГУ им. Н.И. Лобачевского, Россия, г. Нижний Новгород

В статье рассматриваются вопросы о трудностях корректного ведения бухгалтерского учёта продуктов питания в бюджетной организации, а именно, о сложностях, возникающих в связи с использованием контрактной схемы поставки товаров в учреждение.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджетная организация, продукты питания, заключение контракта.

Многие организации, в том числе бюджетные учреждения, например, больницы, школы, детские сады организуют питание и осуществляют, соответственно, бухгалтерский учет продуктов питания.

Продукты питания – одна из составляющих материальных запасов организации. Состояние и эффективность их использования – условие успешной деятельности организации. В системе бухгалтерского учета большое значение имеет формирование полной и достоверной учетной информации о наличии, движении и использовании продуктов питания. Также немаловажное значение имеет правильное документальное оформление хозяйственных операций и корректное ведение бухгалтерского учёта в соответствующих учетных регистрах.

В данной статье освещаются особенности и проблемы учёта продуктов питания в бюджетном учреждении. В частности, определяется алгоритм заключения, исполнения и завершения контрактов на поставку продуктов питания в бюджетную организацию; рассматриваются процедуры размещения заказов, порядок поставки, оплаты.

В целях обеспечения продуктами блока питания учреждения строят отношения с поставщиками в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Согласно данному закону учреждение вправе размещать заказ на поставку продуктов питания, если ему делегированы полномочия на это органом государственной власти Российской Федерации, субъектом Российской Федерации или органом местного самоуправления [6].

Размещение заказов на осуществление поставки продуктов питания может производиться:

- путем проведения торгов в форме аукциона (также может быть в электронной форме), конкурса;
- без проведения торгов (на товарных биржах, запрос котировок, у единственного поставщика).

Размещение заказов на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд производится не по конкретным заявкам заказчика, а путем проведения аукциона. Под аукционом на право заключения государственного или муниципального контракта понимаются торги, победителем которых является лицо, предложившее наиболее низкую цену контракта.

При этом необходимо помнить, что существует перечень товаров, размещение заказа на поставку которых осуществляется путем проведения аукциона. Поскольку услуги торговли продуктами питания входят в данный перечень, то размещение заказа не может осуществляться в форме конкурса, а проводится путем проведения торгов в форме аукциона.

Государственный контракт заключается с победителем аукциона, победителем запроса котировок или единственным поставщиком. Согласно ст. 526 Гражданского кодекса Российской Федерации по государственному или муниципальному контракту на поставку продуктов питания для государственных или муниципальных нужд поставщик обязуется поставить товары государственному или муниципальному заказчику либо иному лицу, а государственный или муниципальный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров [1].

В настоящее время сложилась такая практика, что поставщики производят поставку продуктов питания только после поступления предоплаты. Но бюджетные учреждения могут перечислить авансовый платеж за продукты питания только в размере 30% (в независимости от того, за счет каких средств производится оплата), а окончательный расчет могут произвести только после поступления соответствующих материальных ценностей на склад организации, поэтому условиями договора предусматривается именно такая процедура оплаты.

При отгрузке продуктов питания поставщик выписывает товаросопроводительные документы: товарно-транспортную накладную, счет-фактуру. Кроме того, все пищевые продукты и продовольственное сырье, поступающие в организацию, должны иметь удостоверение качества и безопасности продуктов, а при необходимости и ветеринарное свидетельство [3]. Оприходование поступивших в учреждение продуктов питания производится на основании товаросопроводительных документов. В случае, если при приемке выявлено качественное или количественное расхождение, а также расхождение в ассортименте с данными сопроводительных документов поставщика, оформляется акт приемки по форме, установленной Приказом Минфина России от 30 марта 2015 г. N 52н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению» [3].

Таблица 1

Поступление продуктов питания

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
4 105 32 340	4 302 34 730	Отражено поступление продуктов питания на склад бюджетного учреждения от поставщика
4 302 34 830	4 201 11 610	Перечислены денежные средства поставщику за поставленные продукты питания

Таблица 2

Списание продуктов питания в производство

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
4 109 61 272	4 105 32 440	Отражено списание продуктов питания со склада бюджетного учреждения

Исполнение контракта включает в себя следующую совокупность мероприятий, осуществляемых после заключения контракта и направленных на достижение целей осуществления закупки путем взаимодействия заказчика и поставщика в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ и гражданским законодательством, в том числе:

- 1) приемку поставленного товара, а также отдельных этапов поставки товара, предусмотренных контрактом, включая проведение экспертизы;
- 2) оплату поставленного товара заказчиком;
- 3) взаимодействие заказчика и поставщика при изменении, расторжении контракта, применении мер ответственности и совершении иных действий в случае нарушения условий контракта поставщиком или заказчиком.



Рис. Схема документов, рассмотренных при изучении проблемы

Постольку поскольку бюджетное учреждение, размещая заявку на поставку продуктов питания в конкретном количестве килограммов (исходя из плана на определённый период), не знает, какое именно учреждение-поставщик выиграет аукцион, а у каждого учреждения своя, зачастую индивидуальная, фасовка продуктов питания (объём тары, или, например, вес самого продукта питания), возникает ряд проблем, а именно:

- контракт заключается не на целое число продуктов питания (например: не на двести тысяч штук батончиков, а на двести тысяч штук и три четверти батончиков);

- фасовка продуктов питания совпадает с ценой таким образом, что при каждой очередной накладной происходит округление общей выставленной к оплате суммы.

В результате контроля и анализа сложившейся ситуации имеем следующее:

1. В первом случае по исполнению контракта получается фактическая недопоставка продуктов питания (так как тот же самый батончик поставщик не сможет разрезать и привезти частично). Следовательно, получается несоответствие данных бухгалтерского учёта и данных фактического учёта.

2. Во втором случае округление в каждой накладной в большую сторону за весь период поставки (будь то месяц, квартал или год) приведёт к тому, что сумма по контракту исполнится, а количество вывезенных килограммов нет.

Так как предмет и цена заключённого контракта не могут быть изменены, в бухгалтерском учёте получаются вынужденные и преднамеренные ошибки.

Гипотетически можно предложить возможные пути решения перечисленных проблем. Контрагенты, размещая заявки на участие в аукционе, должны сообщать информацию о своём товаре и заранее согласовывать с потенциальными учреждениями-заказчиками с первого взгляда неважные, но в действительности очень значимые моменты.

Вопрос о загвоздках в контрактной схеме в области закупок товаров для обеспечения государственных нужд уже поднимался, и не раз. Например, процессуальные проблемы применения норм Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и несовершенство существующей контрактной системы рассмотрены в работе Трефиловой Т.Н. [10].

Следовательно, нормативная правовая база, регулирующая отношения в данной сфере, требует обновления. Причём изменения должны быть кардинальными для всех этапов реализации рассмотренных контрактов, в том числе на стадии их заключения.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ).
2. Постановление Правительства РФ от 15.08.1997 № 1036 (в ред. от 04.10.2012 г.) «Об утверждении правил оказания услуг общественного питания».
3. Приказ Минфина России от 30 марта 2015 г. N 52н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых

органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению».

4. Приказ Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. N 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».

5. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 № 29-ФЗ (в ред. от 13.07.2015 г.).

6. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

7. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

8. Мизиковский И.Е., Милосердова А.Н. Проблемы организации и ведения бухгалтерских балансовых счетов на предприятиях сферы общественного питания // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия экономика и финансы. Выпуск 1 (8). – Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 2006. – С. 182 – 184.

9. Мизиковский И.Е., Милосердова А.Н. Эволюция современных систем управления производством // Современные проблемы науки, образования и производства: Сборник научных трудов II международной научно-практической конференции, 16 апреля 2010 г.: В 2 т. Том 1. – Нижний Новгород: НФ УРАО, 2010. – С. 375 – 377.

10. Трефилова Т.Н. Маленькие проблемы большого закона // Информационно-аналитический еженедельник «Аукционный Вестник». URL: <http://auctionvestnik.ru/node/119> (дата обращения: 09.03.2016).

11. www.garant.ru – компьютерная справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации.

АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО ПОРТФЕЛЯ СРОЧНЫХ ДЕПОЗИТОВ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ЕГО СТАБИЛЬНОСТИ

Заренок М.А.

аспирант, канд. физ.-мат. наук,

Белорусский государственный экономический университет,

начальник сектора по формированию нормативной отчетности,

ЗАО «СофтКлуб – Центр разработки», Республика Беларусь, г. Минск

В статье рассматривается необходимость анализа стабильности портфеля срочных депозитов. Первая часть статьи содержит в себе обоснование необходимости разработки новых инструментов для анализа стабильности срочных депозитов, отличного от инструментов, используемых в работе со средствами до востребования. Во второй части приводится ряд разработанных индикаторов состояния депозитного портфеля, позволяющих увеличить эффективность оценки его стабильности, а также методы их использования.

Ключевые слова: срочные депозиты, стабильность депозитного портфеля, управление активами, управление ликвидностью.

Специфика банковской деятельности приводит к возникновению рисков в ходе осуществления пассивных операций банков. Устойчивый рост и стабильность депозитной базы имеет большое значение и для обеспечения

ликвидности банка. Стабильность депозитной базы довольно условна, так как на ее формирование оказывают влияние внешние и внутренние факторы. В следствие того, что депозитные операции занимают наибольший удельный вес в структуре пассивных операций, в случае проявления депозитных рисков банков дисбаланс в структуре активов и пассивов значительно увеличивается, что может привести к проблеме с ликвидностью, а в худшем случае и к банкротству банка.

Теоретические положения и практические подходы относительно использования текущих пассивов в качестве “длинных” ресурсов отображены в трудах, например, К. Тагирбекова [1], О. Лаврушина [2], В. Колесникова [3], соавторов С. Дятлова, П. Бывшева, О. Порошиной [4]. Так В. Колесников указывает на то, что, клиенты не изымают одновременно все свои средства, не задействованная сумма наличности увеличивает ликвидность банка и может быть направлена им на предоставление кредитов [3, с. 163]. Для оценки стабильности депозитов в экономической литературе ряд авторов, в частности О. Лаврушин, К. Тагирбеков, В. Колесников и др. предлагают использовать такие показатели, как уровень оседания средств; срок хранения денежных средств; неснижаемый остаток депозитов до востребования и другие показатели. Ряд ученых, например, А. Вожжов, И. Волошин, В. Кочетков предложили оценивать риск оттока денежных средств с текущих счетов рядом количественных показателей депозитного риска, среди которых: математическое ожидание, стандартное отклонение.

Ресурсную базу, состоящую из привлеченных, можно разделить на две части: средства на расчетных счетах клиентов и срочные депозиты. Данное разделение продиктовано тем, что клиенты размещают средства на расчетных счетах и в срочные депозиты с различными целями. Как следствие, остаток на расчетном счете клиента имеет тенденцию к ежедневному изменению, связанному с активностью клиента по счету. В то время как, остаток по срочному депозиту может не изменяться на протяжении длительного периода времени. Фактические остатки по счетам клиентов на конец каждого операционного дня банка составляют определенную статистическую совокупность. Оценка неснижаемой (стабильной) части остатков на расчетных счетах клиентов основана на выявлении особенностей их формирования за предшествующие периоды и получении прогнозных значений с определенной степенью достоверности (вероятности).

Специфика целей и условий привлечения срочных депозитов не позволяют применять для оценки остатков методы, используемые для оценки остатков на расчетных счетах клиентов. Предполагается, что ресурсы, полученные банком в виде срочных депозитов, остаются в его распоряжении в течение определенного периода времени, поэтому банки используют эти средства для финансирования более длительных по сроку обращения, но и более доходных активных операций. Однако в соответствии с действующим законодательством клиент имеет право на досрочное изъятие средств, с предварительным уведомлением или без него в зависимости от условий договора.

Использование для анализа данных об остатках срочных депозитов, полученных за предшествующие периоды, не даст достоверного результата, т.к. кривые остатков характеризуются периодами постоянства, между которыми могут быть скачки, связанные с досрочным изъятием и внесением дополнительных средств. Таким образом, сумма остатков по срочным депозитам является стабильной величиной до наступления событий связанных с досрочным изъятием вкладов, и в отличие от анализа остатков на расчетных счетах клиентов, объектами исследования при анализе срочных депозитов должны стать оценка объемов досрочного изъятия и возможных сроков наступления этого события.

Для анализа срочных депозитов, в научной литературе предлагается использовать, такие показатели как средний срок хранения средств и уровень оседания средств. Данные показатели позволяют оценить величину риска в относительном выражении, но являются недостаточными, так как не учитывают динамику остатков срочных депозитов в анализируемом периоде, а базируются на итоговых данных. Оценка среднего срока хранения средств является одним из ключевых показателей при анализе депозитного портфеля. Для устранения вышеупомянутых недостатков введем понятие средневзвешенного срока хранения средств.

Обязательным этапом перед началом сбора статистических данных должно быть их разделение на группы по существенным условиям договора. Далее по каждому договору из советуемой группы (определенной на первом этапе) определяется условное количество дней хранения средств (CT – the conditional term), которое равно:

а) количеству дней, которое остаток превышал первоначальную сумму договора либо был равный ей, если по договору было снижение остатка ниже уровня первоначальной суммы договора;

б) сроку действия договора в календарных днях, если по договору на момент расчета показателя не было снижения остатка ниже уровня первоначальной суммы договора.

Тогда средневзвешенный срок хранения средств по группе договоров (WAT – the weighted average term) будем вычислять по формуле

$$WAT = \frac{\sum_i (IA_i \cdot CT_i)}{\sum_i IA_i}$$

где i – индекс, соответствующий депозитным договорам группы, IA_i (the initial amount) – первоначальная сумма i -го договора, CT_i – условное количество дней хранения средств по i -му договору. Полученный показатель агрегирует в себе реальные сроки хранения средств в разрезе договоров с учетом размера привлеченных сумм.

Объектами исследования при анализе срочных депозитов должны стать оценка объемов досрочного изъятия и возможных сроков наступления этого события. Далее под досрочным изъятием вклада или части вклада будем понимать снижение текущего остатка по договору ниже уровня первоначальной

сумм договора. Для решения задачи оценки сроков и объемов досрочного изъятия срочных депозитов был разработан ряд индикаторов:

1. Вероятность досрочного изъятия суммы депозита до уровня P процентов первоначальной суммы договора ($PEW_{LVL\{P\}}$ – the probability of early withdrawal to the level of P percent). В зависимости от целей исследования величина уровня P может быть различна и варьироваться от 0 до 100 процентов. Данный показатель рассчитывается по формуле

$$PEW_{LVL\{P\}} = \frac{N_{LVL\{P\}}}{N}$$

где $N_{LVL\{P\}}$ – количество договоров, принадлежащих рассматриваемой группе, для которых было зафиксировано уменьшение суммы депозита до $P\%$ первоначальной суммы договора, N – общее количество договоров, принадлежащих рассматриваемой группе.

2. Взвешенная вероятность досрочного изъятия суммы депозита до уровня P процентов первоначальной суммы договора ($WPEW_{LVL\{P\}}$ – the weighted probability of early withdrawal to the level of P percent). Данный показатель рассчитывается по формуле

$$WPEW_{LVL\{P\}} = \frac{SIA_{LVL\{P\}}}{SIA}$$

где $SIA_{LVL\{P\}}$ (the sum of initial amount) – сумма первоначальных остатков договоров, принадлежащих рассматриваемой группе, для которых было зафиксировано уменьшение остатка депозита до $P\%$ первоначальной суммы договора, SIA – сумма первоначальных остатков всех договоров, принадлежащих рассматриваемой группе.

3. Среднее количество дней до первого досрочного изъятия суммы депозита до уровня P процентов первоначальной суммы договора ($ANDEW_{LVL\{P\}}$ – the average number of days before early withdrawal to the level of P percent). Данный показатель рассчитывается по формуле

$$ANDEW_{LVL\{P\}} = \frac{\sum_i (NDEW_{LVL\{P\}})_i}{N_{LVL\{P\}}}$$

где $(NDEW_{LVL\{P\}})_i$ (the number of days before early withdrawal to the level of P percent) – количество дней с даты начала действия договора до факта уменьшения суммы депозита до $P\%$ первоначальной суммы договора по i -му договору из рассматриваемой группы, $N_{LVL\{P\}}$ – количество договоров, принадлежащих рассматриваемой группе, для которых было зафиксировано уменьшение суммы депозита до $P\%$ первоначальной суммы договора.

4. Средневзвешенное количество дней до первого досрочного изъятия суммы депозита до уровня P процентов первоначальной суммы договора ($WANDEW_{LVL\{P\}}$ – the weighted average number of days before early withdrawal to the level of P percent). Данный показатель рассчитывается по формуле

$$WANDEW_{LVL\{P\}} = \frac{\sum_i (NDEW_{LVL\{P\}})_i \cdot IA_i}{\sum_i IA_i}$$

где $(NDEW_{LVL\{P\}})_i$ (the number of days before early withdrawal to the level of P percent) – количество дней с даты начала действия договора до факта уменьшения суммы депозита до $P\%$ первоначальной суммы договора по i -му договору из рассматриваемой группы, IA_i – первоначальная сумма i -го договора, принадлежащего рассматриваемой группе, для которых было зафиксировано уменьшение суммы депозита до $P\%$ первоначальной суммы договора.

Отметим некоторые особенности использования данных индикаторов. Во-первых, для полноты анализа для каждой из выделенных групп будет полезно построение шкалы показателей с различными уровнями остатка. В зависимости от целей анализа данная шкала может быть более или менее детализированной. Совокупность рассчитанных показателей по всем выделенным группам будет образовывать так называемую карту значений.

Во-вторых, пара индикаторов взвешенная вероятность досрочного изъятия суммы депозита ($WPEW_{LVL\{P\}}$) и средневзвешенное количество дней до первого досрочного изъятия суммы депозита ($WANDEW_{LVL\{P\}}$) имеют отличительной особенностью то, что на их значения будут иметь большее влияние договора с крупными суммами. Таким образом, данные индикаторы будут полезны для анализа крупных вкладчиков или групп взаимосвязанных вкладчиков.

В-третьих, данные показатели могут быть использованы при выявлении тенденций уменьшения стабильности остатков по срочным депозитам, связанных с началом массового изъятия средств в периоды сезонных снижений или экономической нестабильности. Так при увеличении фактов досрочного изъятия, пусть даже в неполной сумме, значения выше приведенных показателей начнут изменяться: увеличится вероятность досрочного изъятия вместе с уменьшением количества дней до факта досрочного изъятия.

Предложенные индикаторы позволят объективно оценить сроки привлечения срочных депозитов, а также вероятность и объемы досрочного изъятия средств. Практическое применение предложенных индикаторов оценки стабильности остатков по срочным депозитам позволит банку повысить эффективность процессов трансформации текущих пассивов.

Список литературы

1. Тагирбеков К. Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / К. Р. Тагирбеков. – М. : “ИНФРА-М”. – 720 с.
2. Лаврушин О. И. Банковское дело / О. И. Лаврушин. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. – 428 с.
3. Колесников В. И. Банковское дело: учеб. / В. И. Колесников, Л. П. Кроливецкая. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 480 с.
4. Дятлов С.А., Бывшев П.В., Порошина О.Ю. Управление ликвидностью / С.А. Дятлов, П.В. Бывшев, О.Ю. Порошина – СПб.: Астерион, 2009. – 212 с.

МИНИМИЗАЦИЯ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ПЕРЕСТРОЕНИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Капнинова О.С.

аспирант кафедры «Менеджмент и управление народным хозяйством»,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при президенте Российской Федерации, Россия, г. Орел

Статья рассматривает проблематику современного состояния негативных воздействий отрасли пищевой промышленности, представлен анализ существующих видов негативного воздействия пищевой промышленностью на окружающую среду, вследствие чего даны рекомендации к перестроению на экологическое производство продукции путем внедрения на предприятие экологического менеджмента.

Ключевые слова: негативное воздействие, пищевая промышленность, экологическое производство, экологическое управление, экологический менеджмент, проблемы экологического характера.

В наши дни невозможно найти ни одного типа и вида производства, ни в одной точке нашей планеты, которое бы не наносило вреда окружающему нас миру. Совместно с эволюционным развитием человек изобретает все новые виды продукции, орудия труда и быта, машины, оборудование и многие другие предметы в той или иной степени, упрощающие нашу жизнь. Как известно, все то, что зачастую полезно и необходимо нам, и то без чего мы с трудом представляем свою жизнь (начиная со спичек и заканчивая высокотехнологичными устройствами) не всегда, а чаще всего и абсолютно не приносит никакой пользы окружающей нас среде. Более того, чем больше человечество развивается, тем больше новых задумок, идей, технологий и т. д. тем больше проблем у природы.

Все стадии жизненного цикла любого товара сопряжены с влиянием и чаще всего негативным на окружающий мир и нас, начиная с производства, заканчивая стадией утилизации товара. Порой достаточно трудно ответить на вопрос о том, в какой именно момент этот вред и влияние наиболее значительно и ощутимо. Масштабными и значительными в последние десятилетия являются: химическое загрязнение среды несвойственными ей веществами химической природы, накопление и прогрессирующее возрастание углекислого газа в атмосфере, химическое загрязнение почвы пестицидами и повышение ее кислотности и целый ряд других не менее значимых и неблагоприятных факторов. Ни у кого не остается сомнений, что все рассмотренные и не только факторы, которые влекут за собой «загрязняющий» эффект, оказывают заметное влияние на процессы, происходящие в биосфере и касающиеся каждого жителя земли.

В настоящее время в значительной степени пересматриваются, анализируются, совершенствуются, дорабатываются ранее сформированные подходы к производству и качеству выпускаемой пищевой продукции. Не маловажно и то, что от этапа увеличения выпуска продукции для удовлетворения постоянно возрастающих потребностей человека мы переходим к этапу увеличения качества производимой продукции при постоянно растущих требованиях к экологической чистоте производственных процессов. Должное внимание начинает уделяться таким понятиям, как *экологическое производство, экологический менеджмент, экологическое управление*. Но как известно, оперирования этими понятиями не достаточно, далеко не всегда предприятия и организации которые утверждают, что придерживаются принципов экологического производства и менеджмента применяют и используют их на практике. Отсюда и возникновение различных проблем экологического характера.

Пищевая промышленность РФ занимает одну из ведущих позиций в рейтинге отрицательного воздействия на объекты окружающей среды. Каждому современному человеку, очевидно, что высокий и постоянно растущий уровень потребления обуславливает неутешительные данные о количестве и характере загрязнений окружающей среды отраслью пищевой промышленности.

К наиболее известным видам последствий негативного воздействия пищевой промышленности на окружающую среду относят:

- Сброс сточных вод в водоемы;
- Выбросы в атмосферу органической пыли;
- Поступление в атмосферу двуокиси углерода;
- Выбросы от сжигания топлива;
- Попадание в почву вредных бактерий и газов;
- Выбросы органической пыли и т.д.

Все выше представленные виды влекут за собой негативное воздействие на окружающий нас мир. В наше время невозможно найти хотя бы одно предприятие или производство, которое бы ограничивалось одним или двумя негативными влияниями.

Именно поэтому объективной необходимостью является переориентирование производителей, относящихся к отрасли пищевой промышленности, которые негативно воздействуют, в ходе производства, реализации, транспортировки, хранения, утилизации своей продукции на окружающий мир и человека на принципиально новый тип производства – *экологическое производство*. Данный тип производства позволит избежать целый ряд проблем экологического характера, который, как правило, возникает в процессе негативного воздействия на окружающую среду.

Основные принципы экологического производства представлены на рисунке.

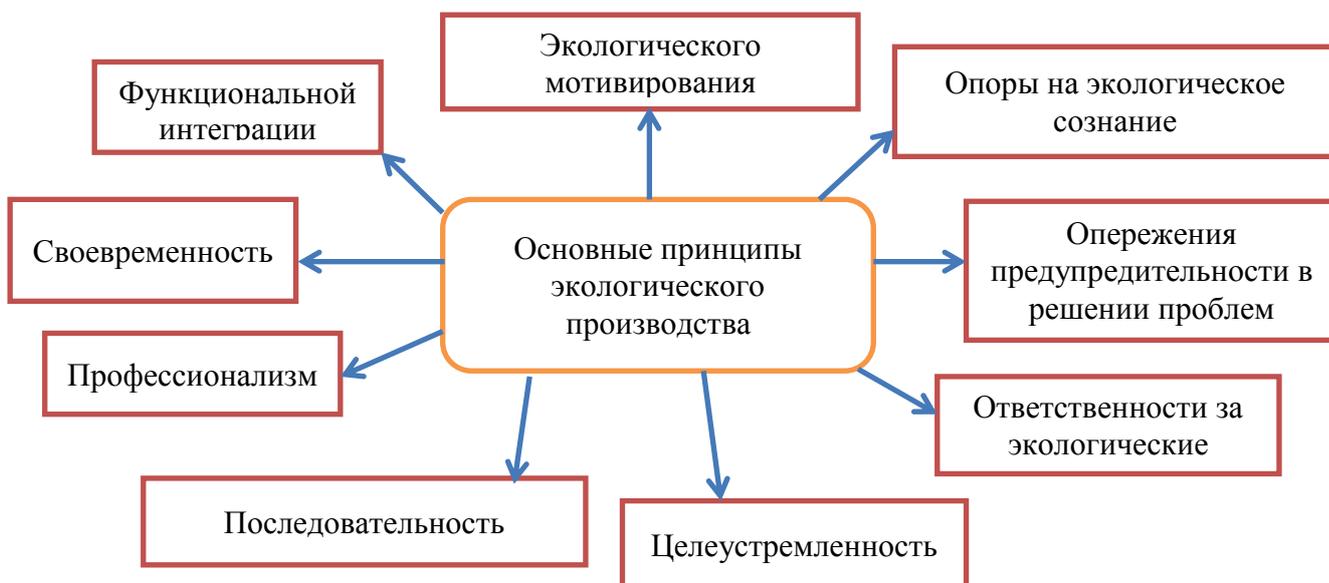


Рис. Основные принципы экологического менеджмента

На сегодняшний день, единственным целесообразным выходом из создавшейся экологической ситуации является, перестроение производств, относящихся к отрасли пищевой промышленности на качественно новое производство – экологическое. Производство продукции, построенное на основных принципах экологического менеджмента, позволит свести к минимуму постоянно растущий перечень видов последствий негативного воздействия, рассматриваемой отраслью на окружающую среду.

Список литературы

1. Полянин А.В. Основные стандарты в сфере корпоративной социальной ответственности // Интеграция бизнеса в инновационное экономическое пространство: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. С. 5-12.
2. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. N 559-р).
3. Основы экологии, Учеб. пособие / В. И. Кормилицын, М. С. Цицкишвили, Ю. И. Яламов; Моск. пед. ун-т, М.: МПУ 2013. – 163 с.
4. Электронный ресурс:
<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/#ixzz3LPsRP4NA> (дата обращения: 15.03.2016)

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ НАНОИНДУСТРИИ

Ким Ю.Л.

аспирант, Удмуртский государственный университет,
Россия, г. Ижевск

В статье показана актуальность разработки программы развития взаимосвязанных субъектов научно-технической, технико-внедренческой и промышленно-производственной деятельности в сфере нанотехнологий. Программа, реализующая скоординированную стратегию развития конкурентоспособных отечественных технологий в рамках единой стратегии инновационного развития.

Ключевые слова: наноиндустрия, нанотехнология, инновации, интеграция.

Задачи создания и развития высокотехнологического функционирования наноиндустрии Удмуртской Республики:

1) Развитие инфраструктуры Удмуртской Республики для стимулирования отечественных высокотехнологичных разработок в сфере нанотехнологий, а также промышленности на условиях государственно-частного партнерства.

2) Стимулирование постоянной поддержки перспективных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, масштабных комплексных инновационных проектов в сфере нанотехнологий, ориентированных на организацию промышленного производства.

3) Целевое поддержание стартовых инновационных компаний, осуществляющих высокотехнологичные разработки в интересах развития экономики [4].

Основными отличительными признаками данных задач являются:

– наличие общей инновационной инфраструктуры, включающей в себя площади и центры коллективного пользования современным оборудованием. Для осуществления технико-внедренческой деятельности, единые маркетинговые и консалтинговые службы, доступные всем предприятиям-участникам на льготных условиях за счет общности данной инфраструктуры;

– наличие устойчивых кооперационных связей между участниками, построенных на мотивационной рыночной основе;

– реализация сквозного цикла создания инновационных продуктов – начиная от разработки и освоения производства отдельных видов продукции до их интеграции в комплексные решения и системы;

– наличие скоординированной стратегии инновационного развития, что создает возможности для эффективной реализации комплексных программ инновационной направленности [2].

Для развития промышленности необходимо функционирование профильного Республиканского центра по развитию нанотехнологий, который должен заняться разработкой и реализацией программы развития наноиндустрии Удмуртской Республики на период до 2025 года.

Цель программы – создание и развитие наноиндустрии в Удмуртской Республике для обеспечения опережающего развития высокотехнологичных отраслей экономики. Основой должны стать современные разработки и проекты наноиндустрии, направленные на повышение конкурентоспособности предприятий на базе новых поколений материалов и технологий [3].

Задачи программы:

1) Создание инновационного научно-промышленного комплекса в области разработки производства наноструктурированных материалов и на их базе нового поколения изделий и материалов для всех отраслей промышленности Удмуртской Республики;

2) Формирование конкурентоспособного сектора исследований и разработок в области наноиндустрии для поддержания научно-технического развития [6];

3) Формирование приоритетных направлений развития и нанотехнологий в Удмуртской Республике и консолидация вокруг них ведущихся в республике исследований и разработок;

4) Создание в Удмуртской Республике благоприятных условий для инновационной и инвестиционной деятельности в области nanoиндустрии;

5) Формирование условий для масштабного наращивания объема производства новых видов продукции nanoиндустрии и выхода профильных предприятий на мировой рынок;

6) Внедрение нанотехнологий в реальный сектор экономики республики, привлечение бизнеса к финансированию и коммерциализации нанотехнологических разработок [1];

7) Формирование завершенных технологических циклов от исследований до конечных потребителей нанопродукции;

8) Создание и совершенствование механизмов коммерциализации научных результатов исследований и разработок в области nanoиндустрии, в том числе на основе государственно-частного партнерства.

Ожидаемые результаты реализации программы:

– опережающие темпы роста объемов производства нанотехнологий в наукоемком и высокотехнологичном секторе экономики Удмуртской Республики и увеличение доли продукции nano технологий до 10-12% в общем объеме производства в 2025 году;

– многократное увеличение числа занятых в высокотехнологичном и наукоемком секторе экономики нанотехнологий [5].

Предлагаемые общие организационно-экономические положения программы развития nanoиндустрии Удмуртской Республики позволят обеспечить рост объемов производства высокотехнологичной продукции, повышение производительности труда, повышение конкурентоспособности продукции.

Список литературы

1. Боткин И.О., Ким Л.Г. Источники финансирования инновационной деятельности // Вестник УдГУ. 2013. № 1. С. 19-23.

2. Данилин О.Е., Ким Ю.Л. Эффективное планирование с использованием корпоративного стандарта (на примере ОАО «Татнефть») // Вестник КИГИТ, Ижевск, 2013, №08(38). С. 116-122.

3. Ким Л.Г., Шаталова О.М. Анализ эффективности инноваций на промышленном предприятии // Вестник ИжГТУ им. М.Т.Калашникова, 2012. № 4. С. 85-86.

4. Ким С.Л., Шамаева Н.П. Математическое моделирование процессов в научно-производственной кооперации // Интеллектуальные системы в производстве. ИжГТУ, 2015. № 1. С. 9-15.

5. Панькина Н.А., Ким Ю.Л. Актуальность ранжирования финансовых рисков // Вестник КИГИТ, 2014. №08.2(50). С. 46-49.

6. Сальников П.С., Ким Л.Г. Процесс управления изменениями в организации // Вестник КИГИТ, 2014. №08.2(50). С. 24-29.

МАТРИЧНЫЙ ПРИЕМ АНАЛИЗА ПРИЕМЛЕМОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Крупина Н.Н.

профессор кафедры государственного и муниципального управления
Института сервиса, туризма и дизайна, д.э.н., Филиал Северо-Кавказского
федерального университета в г. Пятигорске, Россия, г. Пятигорск

Помеляйко Я.В., Анамова А.И.

студентки 4 курса, Филиал Северо-Кавказского федерального
университета г. Пятигорске, Россия, г. Пятигорск

Предложен матричный прием ранжирования некоммерческих социальных инвестиционных проектов на основе двойного ABC-анализа. В координации «риск потери прибыли – срок окупаемости инвестиций» определены типы проектов (надежные, проблемные, критические и агрессивные) и соответствующие им меры управленческого воздействия.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальные инвестиции, инвестиционный проект, риск потери прибыли, ABC-анализ, категории проектов, критические проекты, рабочая карта-матрица.

Социальная ответственность, реализуемая через добровольные частные инвестиции в трудовое и общественное развитие, является востребованной временем практикой бизнеса. Ограниченность ресурсов вынуждает предпринимателей добиваться максимальной отдачи от дополнительных издержек и постоянно искать новые информационно-аналитические приемы управления денежными потоками.

Исходным условием выбора направлений инвестирования является упорядочение оцениваемых проектов в соответствии с определенным признаком в порядке убывания их значимости (или ранжирование). Оценивание предполагает назначение социальным проектам количественных или качественных характеристик в зависимости от степени выраженности определенного признака.

Авторы предлагают применять для ранжирования социальных проектов ABC-метод [1], в соответствии с которым различают три категории: «А» – наиболее значимые проекты, требующие постоянного и скрупулезного учета и контроля, «В» – менее значимые, которые оцениваются и проверяются регулярно, но не очень часто и «С» – краткосрочные локальные мероприятия, не требующих контроля. При этом к параметрам оценивания следует отнести: а) стоимость проекта; б) период окупаемости затрат; в) риск потери прибыли; г) масштаб охвата интересов стейкхолдеров и другие.

Например, выбираем признак «риск потери прибыли». Категории:

– «А» – проекты с существенным финансовым обременением и риском потери более 10% прибыли, длительными сроками окупаемости затрат. Для них необходимы регулярная оценка достоверности прогноза затрат; возмож-

ное введение льготных условий финансирования; постоянное отслеживание хода реализации и обратная связь (оценка результатов и эффектов);

– «В» – проекты с длительными сроками возврата вложенных средств и потерями менее 10% прибыли. К ним применяются те же меры, что и для категории А, но осуществляются реже и с большими приемлемыми допусками;

– «С» – окупаемые проекты без потери прибыли, возможен эпизодический контроль хода реализации проекта и динамики притока и оттока средств.

Осмысление финансовых особенностей социальных проектов может быть проведено через их распределение в поле карты-матрицы по стратегическим группам. В координатах «стоимость – риск потери прибыли» проекты могут быть дифференцированы как критические, агрессивные, проблемные, надежные, а направления управленческого воздействия соответственно – лимитирование, отказ, ограничение и поддержка (часть 1 рисунка). Последующий анализ предусматривает дальнейшую сегментацию проектов на группы по следующему признаку, например, периоду окупаемости инвестиций. В этом случае используется двойной АВС-анализ (часть 2 рисунка). Первая $A_1B_1C_1$ -матрица формируется по величине потерь прибыли, вторая $A_2B_2C_2$ -матрица – по периоду окупаемости затрат. При совмещении двух матриц получаем рабочую карту распределения социальных проектов. Точки пересечения одинаковых позиций определяют общую финансовую ситуацию (часть 2 рисунка). Формируются позиции:

- *позиция A_1A_2* – это самая негативная ситуация «финансового давления», группа наиболее важных проектов с позиции первоочередности производственного радикального управляющего воздействия. Величина потери прибыли приводит к серьезным упускаемым возможностям и убыткам;

- *позиция B_1B_2* – группа приемлемых социальных проектов, потери прибыли присутствуют, но они допустимы, имеется вероятность возврата средств или существенного сокращения потерь в перспективе;

- *позиция C_1C_2* – позиция проектов с допустимыми объемами инвестиций, ожидаемом положительном росте нематериальных активов и минимальном риске потери прибыли. Это наиболее значимые для развития социально-трудовых отношений проекты, реализация которых даже может обеспечить улучшение финансового состояния в перспективе.

Рабочая карта проектов может уточняться в режиме он-лайн, когда производится оперативный «вывод» социальных мероприятий из программы, или, напротив, «ввод» новых социальных инициатив. Нам представляется, что неоспоримые достоинства матричного приема анализа следующие:

– привязанность к конкретной финансово-хозяйственной ситуации, периоду времени, ресурсам; фиксирование в поле матрицы слабых и сильных элементов проекта, учет риска потерь прибыли;

– возможность образной аналитической диагностики резервов социального развития, оптимизации распределения ограниченных ресурсов и выработке эффективной политики деловых коммуникации и связей с общественностью;

– наглядность, обзорность и информативность, доступность, простота понимания и логичность процедур анализа, выработки профессионального суждения по наиболее актуальным вопросам социальной ответственности.

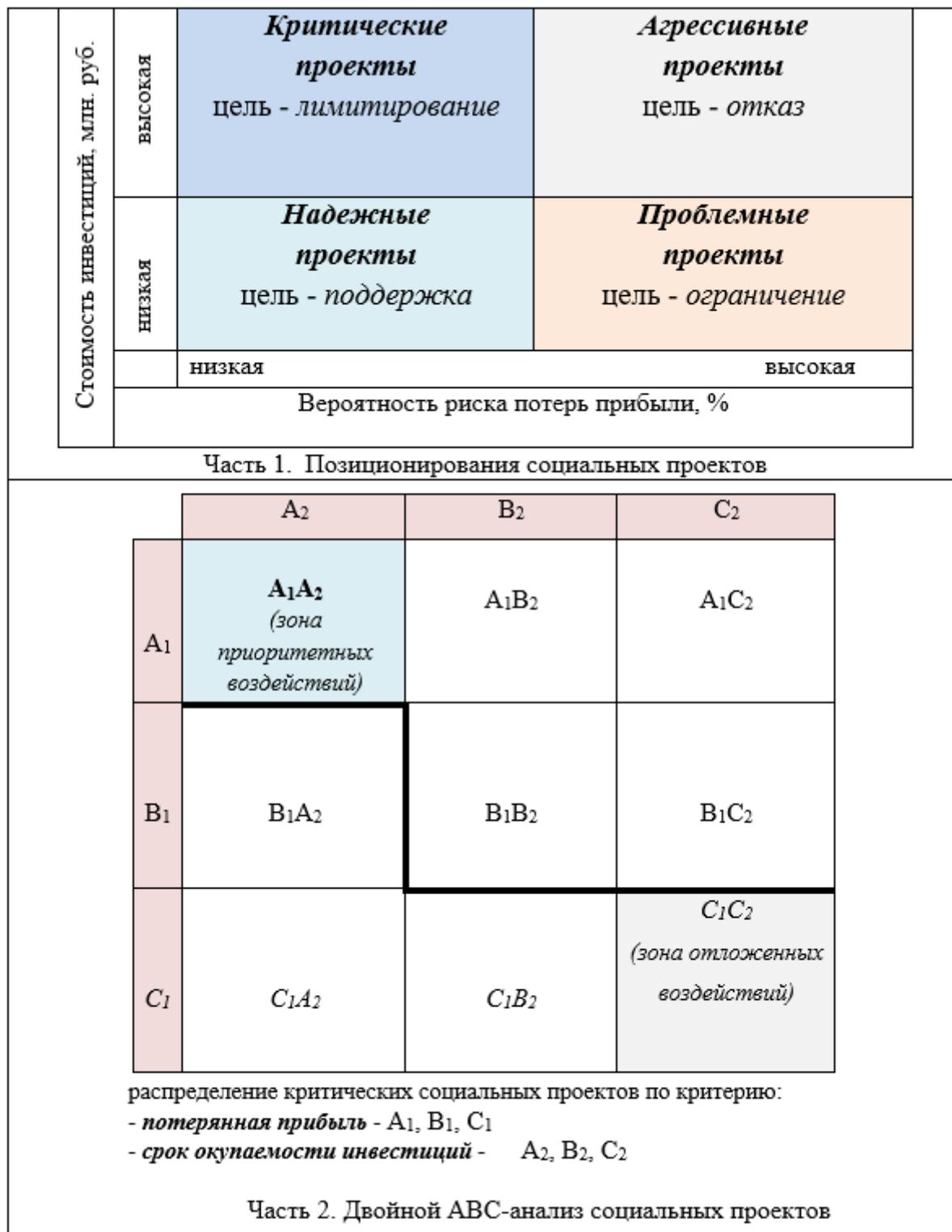


Рис. Матричный прием анализа социальных проектов

Список литературы

1. Маркина И.А., Таран-Лала О.М., Гунниченко М.В. Контроллинг для менеджеров. М.: Омега, 2010. 304 с.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Крылова И.В.

студентка, Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

Лунина Т.А.

к.э.н, доцент, Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

При оценке эффективности деятельности филиалов и структурных подразделений принимается выручка в денежном выражении. Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести с помощью одного какого-либо показателя. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия. Эффективность есть результативность хозяйствования. Следует различать понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность». Экономический эффект – абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в денежной оценке. Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Для филиалов и структурных подразделений не имеющих конечную продукцию, в качестве оценки объема работы учтем натуральные показатели. Можно, в качестве измерителя объема работы взять расходы подразделения. Однако, суть показателей эффективности меняется кардинально. Положительная динамика этого показателя, это не увеличение, а снижение. Здесь же возникает вопрос и о сопоставимости расходов по периодам, в связи с инфляцией, тарификацией различных товаров и услуг, изменением цен на материальные ресурсы и т.д.

Ключевые слова: эффективность, деятельность филиалов, структурные подразделения, показатели эффективности.

Переход железнодорожной отрасли на новую модель управления финансовыми, организационными, материальными, кадровыми и прочими ресурсами на основе бюджетной-сметной системы и расчетно-платежного механизма в ходе проведения структурной реформы стал важным шагом на пути продвижения вновь созданной железнодорожной компании на внутренние и внешние рынки транспортных услуг. Практическое внедрение новых методов управления и дальнейшие исследования в этой области выявили ряд проблем, связанных со спецификой деятельности железнодорожного транспорта. Так, в связи с тем, что выявления конечного финансового результата, а именно прибыли или убытка, ОАО «РЖД» происходит на уровне юридического лица, встала задача оценки эффективности деятельности его структурных подразделений.

На сегодняшний день в системе бюджетного управления ОАО «РЖД» для территориальных (железных дорог) и функциональных филиалов существуют следующие бюджеты: сводных бюджет продаж, производства, затрат,

капитальных вложений, запасов и закупок, доходов и расходов, кредитов и займов, движения дебиторской и кредиторской задолженности, движения денежных средств, сводный прогнозный баланс. Все бюджеты связаны между собой. Изменение показателя в одном бюджете отражается во всех бюджетах, на которые он влияет.

Ключевыми показателями, определяющими эффективность работы территориального филиала, являются: погрузка; грузооборот; пассажирооборот; выручка от перевозок.

К качественным показателям относятся производительность труда, фондоотдача, материалоотдача, себестоимость, и т.д.

Для каждого филиала и структурного подразделения разработаны свои показатели эффективности, которые представлены в Классификаторе, методике и регламенте формирования целевых значений ключевых показателей деятельности филиалов и структурных подразделений производственного блока ОАО «РЖД», утвержденных распоряжением ОАО «РЖД» и пересматриваемых ежегодно, в соответствии со структурными изменениями в Компании.

Например, с целью повышения эффективности деятельности Центральной дирекции инфраструктуры – филиала ОАО «РЖД» (далее ЦДИ) согласно распоряжения ОАО «РЖД» от 10.03.2011 № 522р для возможности производить сравнение фактических значений с плановыми были установлены на переходный период следующие ключевые показатели эффективности:

1. «Экономика и финансы»:

- средние удельные затраты на текущее содержание объектов инфраструктуры (руб./км развернутой длины путей, руб./км развернутой длины контактной сети, руб./приведенный вагон, руб./техн. единица, руб./кв.м);

- взысканная выручка по предоставлению услуг инфраструктуры (руб.);

- прибыль от прочих видов деятельности (руб.);

- средние удельные затраты на капитальный ремонт объектов инфраструктуры (руб./км путей, руб./км контактной сети, руб./приведенный вагон, руб./техн. единица, руб./кв.м);

- средние удельные затраты на модернизацию и новое строительство объектов инфраструктуры (руб./км путей, руб./км контактной сети, руб./приведенный вагон, руб./техн. единица, руб./кв.м);

- инвестиционная программа ЦДИ (руб.);

- средневзвешенный по хозяйствам ЦДИ темп роста производительности труда (проценты);

- соотношение темпов роста реальной заработной платы и производительности труда (проценты).

2. «Производство и безопасность»:

- коэффициент готовности инфраструктуры (проценты);

- протяженность линий железнодорожного транспорта общего пользования, имеющих неграфиковые ограничения скорости (км);

- программа капитального ремонта объектов инфраструктуры (км путей, км контактной сети, техническая единица, кв.м);

- инвестиционная программа по объектам инфраструктуры (км путей, км контактной сети, тех. единица, кв.м);
- балловая оценка состояния объектов инфраструктуры (пути, контактной сети и средств автоматики) (баллы);
- коэффициент безопасности инфраструктуры (событие/млрд. тонно-км брутто);
- коэффициент частоты общего травматизма и травматизма со смертельным исходом (количество чел. пострадавших/1000 чел. работающих).

3. «Персонал и развитие»:

- текучесть кадров (проценты);
- количество работников, повысивших квалификацию, прошедших переподготовку (чел.).

Ввиду постоянно изменяющейся конъюнктуры рынка и продолжающегося этапа реформирования Компании, возникает необходимость в изменении классификатора ключевых показателей эффективности,

Таким образом, применение системы ключевых показателей эффективности деятельности филиалов структурных подразделений ОАО «РЖД» позволяет анализировать (план/факт) показатели деятельности подразделений, сравнивать плановое и фактическое значения показателей, определять отклонения между величинами; позволяет проанализировать динамику показателей, а также сравнивать значения показателей среди аналогичных подразделений внутри холдинга ОАО «РЖД». Для структурных подразделений выбор ключевых показателей эффективности связанных с показателями филиалов ЦДИ очень важен. По моему мнению, основными ключевыми экономическими показателями для структурных подразделений Дирекции Инфраструктуры должны быть средние удельные затраты на текущее содержание и производительность труда. Основным производственным показателем должна стать балловая оценка и коэффициент безопасности. Показатели структурных подразделений должны коррелироваться с ключевыми показателями филиалов ОАО «РЖД».

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Кузнецова Д.В.

магистр 1 курса кафедры экономики и менеджмента, магистр,
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

Гребнева М.Е.

доцент кафедры учета и финансов, канд. с-х. наук, доцент,
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

Статья посвящена определению проблем в финансовом анализе. На современном этапе развития рыночных отношений в России, важно знать, какие именно особенности и проблемы имеет данный вид экономического анализа. Кроме того, в данной публикации уделено должное внимание значению методологической базы финансового анализа. Рас-

смотрены проблемы получения и использования результатов с помощью проведения финансового анализа. Показаны и выделены проблемы при анализе финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовый анализ, актуальность, проблемы.

В России в настоящее время особое внимание уделено финансовому анализу. Тем не менее, на современных российских предприятиях, работники предприятий часто сталкиваются с рядом проблем. Такие проблемы часто имеют методологические причины [1; с. 58]. Важно отметить, что финансовый анализ как наука, в целом известна уже давно и наличие методологической базы позволяет на данном этапе любому заинтересованному лицу даже без экономического образования изучить методики и применить их в действии. Проблемы получения и использования результатов с помощью проведения финансового анализа:

1) проблема сделать выводы, как конечный результат финансового анализа, а так же разработать рекомендации для предприятия. Глубина исследования данных для получения результатов часто ограничивается простыми расчетами структурных соотношений, темпов изменения показателей, а так же финансовых коэффициентов;

2) результаты, полученные в ходе финансового анализа, базируются на недостоверной информации. В том случае, если предприятие ведет «двойную бухгалтерию» с целью минимизации налогового бремени, и если менеджеры предприятия, пользуясь своими умениями, чтобы скрыть или уменьшить доходы;

3) решение производить расчеты и использовать слишком большое количество финансовых коэффициентов. Для полноценного анализа не требуется рассчитывать 100 и более финансовых коэффициентов, несмотря на то, что рассчитывать показатели и финансовые коэффициенты в настоящем времени проще из-за наличия специальных новых программных средств. Для получения достаточных результатов финансового анализа достаточно 2-3 показателя для каждого аспекта финансовой деятельности;

4) в России не существует базы по среднеотраслевым показателям предприятий, а общепризнанные в мировой практике стандарты неприменимы к российским предприятиям. Из-за этого сравнительный финансовый анализ затруднен. Таким образом, предприятие имеет свои собственные данные или результаты, но не может сравнить их с другими фирмами;

5) отчетность компаний и ее данные искажаются в результате инфляции и инфляционных процессов в рыночной экономике России.

Бухгалтеры и аналитики не только фиксируют хозяйственные операции, но и анализируют финансовую отчетность и здесь стоит отметить ряд проблем, с которыми они сталкиваются:

- проблема в несоответствии терминов. Например, работающий оборотный капитал может называться собственными оборотными средствами или чистым оборотным капиталом;

- проблема идентификации, которая основана на группировке пассивов и активов, а так же других статей и изменении форм отчетностей. Данная

проблема свойственна не только бухгалтерскому балансу, но и другим формам бухгалтерской финансовой отчетности;

- проблема информативности бухгалтерской отчетности. Данная проблема является основной, по мнению многих аналитиков. Она заключается в возможности получения наряду с полезной информацией бесполезной [2; с. 36]. Примером может служить то, что дебиторская задолженность и кредиторская задолженность больше не раскрыты в балансе, это лишает возможности их качественной оценки [3; с. 78];

- не стоит исключать проблему человеческого фактора (невнимательности бухгалтера, некомпетентности и т.д.).

Таким образом, несмотря на НТП и развитие науки в области финансового анализа на практике все так же возникают проблемы, которые необходимо решать. Безусловно, автоматизация финансового анализа решает многие проблемы, но, как и любая техника требует контроля и вмешательства человека. Самой главной проблемой, по нашему мнению, является неподготовленность кадров. Данную проблему следует решать на уровне законодательства и министерства образования. Качество финансового анализа будет улучшаться о мере своевременного решения данных проблем. Данным аспектом уже занимаются ведущие специалисты в области бухгалтерского учета, анализа и аудита.

Список литературы

1. Бочаров В. В. Финансовый анализ [Текст]. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.: ил..
2. Казакова, Н. А. Финансовый анализ [Текст] : учебник и практикум / Н. А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 539 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс.
3. Алексеева О.А., Горбачев А.С. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы и перспективы/ О.А. Алексеева, А.С. Горбачев // КАНТ. – 2012. – №2 (5). – С. 55-59.
4. Белозерова, М.В., Гребнева, М.Е. Роль бухгалтерской отчетности в анализе финансового состояния предприятия // Современная наука: опыт, проблемы и перспективы развития (материалы Международной (заочной) научно-практической конференции). 2015. С. 114-118.

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Луценко А.В.

студентка, Саратовский государственный университет, Россия, г. Саратов

В статье рассматриваются корпоративные знания как фактор конкурентоспособности фирмы. Определена роль знаний в деятельности экономических субъектов. Рассмотрены основные этапы, связанные с производством и применением знаний внутри корпорации.

Ключевые слова: экономика знания, глобализация, управление, человеческий капитал, корпорация, корпоративные знания.

В последнее десятилетие научно-технический прогресс достиг беспрецедентных масштабов, что привело к значительным изменениям в обществе и мировой экономике. Качество и количество проводимых изменений позволяет говорить о появлении нового уклада в экономике – «постиндустриальной экономики» или «экономики знаний», характерной особенностью которой является снижение инновационной роли традиционных ресурсов в развитии, как отдельных экономических субъектов, так и экономики в целом [1]. Господствующим ресурсом современной экономики являются знания, соответственно, в системе управления предприятием на главную позицию выходит управление знаниями, что способствует созданию качественно новой инновационной инфраструктуры.

Вполне оправданно говорить о том, что, знания становятся важнейшими стратегическими активами, позволяющими обеспечить устойчивое развитие хозяйствующих субъектов и их конкурентоспособность на национальном и мировом рынке. Так как в «новой экономике» знания представляют собой специфический экономический ресурс, то необходимо создание особых подходов к управлению им. В результате многие компании начали активно «создавать системы управления корпоративными знаниями, что выявило ряд серьезных проблем (отсутствие устоявшегося понятийного аппарата в теории управления корпоративными знаниями, несовершенство методики определения результативности и эффективности управления корпоративными знаниями, а также влияние человеческого фактора)» [4].

Следует отметить, что носителями знаний являются индивиды, то есть сотрудники организации. Поэтому, в целях эффективного формирования системы управления корпоративными знаниями целесообразно использовать инструменты управления человеческими ресурсами.

В условиях перехода к экономике знаний, человеческий капитал также подвергается значительным изменениям. Его главные составляющие, а именно знания и умение их использовать для удовлетворения определенных потребностей, занимают первостепенное значение. Современному производству необходимы работники-универсалы, способные выполнять элементы сложного интеллектуального и творческого труда. Поэтому очевидно, что в настоящих условиях любое предприятие стремится увеличить качественную составляющую персонала. Это означает, что для компании главной ценностью является наличие у сотрудников интеллектуального потенциала и творческих способностей, позволяющих грамотно анализировать рыночные потребности, оперативно реагировать на их изменения, а также создавать новые продукты или услуги [2, с. 3].

В условиях глобализации, усиленной конкуренции и резко сокращающимся жизненным циклом продуктов, приспособляемость и гибкость являются наиболее важными качествами для получения некоторых преимуществ в ведении бизнеса. Степень гибкости и приспособляемости зависит не только от способностей отдельных людей накапливать опыт и обучаться на его основе, но и от целых организаций. На современном рынке способны переиграть своих конкурентов лишь те компании, которые обучаются пре-

имущественно быстрее. Данная тенденция все больше влияет на рынок труда, где наблюдается возрастание стоимости интеллектуального и удешевление физического труда.

Диалектика знаний и человеческого капитала гораздо сложнее и неоднозначнее, чем это традиционно представляется. Знания могут не только положительно влиять на развитие человеческого капитала, но и отрицательно. В первую очередь, это касается «информационных шумов», которые приводят к: – появлению мертвых (не востребуемых) знаний; – усилению спроса на узкопрофессиональные знания, что приводит к одностороннему развитию индивида; – появлению более прагматичного подхода к оценке знаний. Довольно часто, выбор происходит в пользу знаний, способных принести больший доход их владельцу, несмотря на негативные последствия для человеческого капитала в целом (например, создание новых видов биооружия или других «разрушительных» знаний); – накоплению опыта, включающего в себя различные ошибки и неправильные типы поведения.

Все процессы, связанные с производством и применением знаний внутри корпорации, можно разбить на несколько этапов:

- разработка инновационных знаний фирмы;
- анализ применимости инновационных знаний (то есть возможно ли благодаря новому знанию повысить эффективность работы корпорации либо отдельных её подразделений);
- если положительный эффект от применения инновационного знания внутри корпорации возможен, то новое знание переводится в разряд устоявшихся, или рутинных знаний;
- если такой положительный эффект невозможен, то лучшим решением является экспорт невостребованного инновационного знания во внешнюю среду на возмездной основе;
- помимо экспорта корпорация также заимствует из внешней среды новые знания, производить которые самостоятельно корпорация не в состоянии (либо издержки производства корпоративных знаний выше приносимой ими полезности).

В информационном обществе, востребовано качественно новое знание. Для успешного развития корпораций и выживания их на современном рынке, знание должно быть более гибким, текучим, сиюминутным, применимым «здесь и сейчас». Это стало ответом на трансформацию новой социальной реальности, в которой наблюдается изменчивость, текучесть и интенсивность информационных потоков. Активное внедрение инновационных знаний позволяет организации изменять существующие «правила игры» и устанавливать новые, с помощью которых можно добиться лидерства в той или иной отрасли.

В экономике, основанной на знаниях, наблюдается следующая закономерность. С одной стороны, произведенный продукт является результатом применения знаний, которые выступают в качестве производственного ресурса наряду с трудом и капиталом. С другой стороны, производство продук-

та сопровождается созданием знания, даже если оно получено в качестве побочного продукта [3, с. 4]. В результате процесса производства полученные знания могут быть использованы в качестве сырья для последующей переработки или в качестве конечного продукта потребления.

В настоящее время многие организации осуществляют сделки по продаже корпоративных знаний, выраженных в виде патентов, высокотехнологичной продукции, инновационных технологиях и так далее, получая при этом колоссальную прибыль. Поэтому можно сказать, что знания служат предметом коммерциализации. К сожалению, данная функция осуществляется преимущественно в зарубежных странах.

Итак, «знание» можно рассматривать с разных точек зрения. Оно может выступать в качестве науки, то есть постижение деятельности сознания. А также, представлять совокупность познаний и сведений в определенной области человеческой деятельности. И в том и в другом аспекте отмечается, что знания находятся в головах людей, куда невозможно заглянуть, а тем более оценить их полноту и объем. У каждого человека разный интеллект, поэтому и разный запас знаний. В процессе взросления и обучения индивида происходит накопление знаний.

Таким образом, на сегодняшний день, каждому предприятию необходимо вкладывать свои средства в носителей знаний, в качестве которых выступают как электронные носители, так и сотрудники организации. Для любой корпорации инвестиции в знания являются очень выгодными, поскольку на основе этих знаний будут определяться ее основные характеристики: репутация, цели, стоимость интеллектуального капитала.

В современных условиях формируются предпосылки к преобразованию традиционных корпораций в корпорации знаний. Появляются корпорации-проводники знаний (активно использующие новые технологии, разрабатывающие инновационные продукты, динамично распространяющиеся в обществе – это в первую очередь программное обеспечение), инновационно-восприимчивые компании (увеличивающие наукоемкость продукции с помощью внедрения инноваций в традиционные отрасли производства), а также корпорации, генерирующие новые знания – инновации (иннограды, бизнес-инкубаторы).

В условиях экономики знаний на первый план выходит способность компаний производить, систематизировать, аккумулировать, хранить, а также разумно использовать знания.

Список литературы

1. Алтухова Н.Ф. Формирование комплексной методики проектного управления знаниями организации: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. эконом. наук (08.00.05) / Алтухова Наталья Фаридовна; [Место защиты: Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова]. – Москва, 2005.
2. Каленов О.Е., Функции знаний на предприятии // Креативная экономика. – 2012. – № 8 (68).
3. Каленов О.Е., Функции знаний на предприятии // Креативная экономика. – 2012. – № 8 (68).

4. Харитонов В.Н. Формирование системы управления корпоративными знаниями в черной металлургии: дис. на соиск. учен. степ. канд. эконом. наук (08.00.05) / Харитонов Валентина Николаевна; [Место защиты: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации – ФГОБУВПО]. – Москва, 2013.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ВВОДА НОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ПФО

Максимов А.А.

доцент кафедры прикладной информатики и программной инженерии,
канд. физ.-мат. наук, доцент, Саратовский государственный
технический университет им. Ю.А. Гагарина, Россия, г. Саратов

В работе проведён статистический анализ темпов ввода новых помещений по субъектам ПФО. На основе изучения описательных статистик выявлена необходимость кластеризации исследуемой совокупности; на основе регрессионного анализа выбрана лучшая форма тренда в каждом кластере; построены ошибки аппроксимации каждой модели; построены прогнозы объемов ввода новых помещений по каждому кластеру, а также по каждому субъекту ПФО на основе разработанных моделей.

Ключевые слова: кластерный анализ; корреляционно-регрессионный анализ; ввод новых помещений.

Одним из показателей социально-экономического развития страны и региона является показатель ввода новых помещений, который характеризует развитие строительной отрасли, её инвестиционную привлекательность. Поэтому целью работы является изучение темпов ввода новых помещений по субъектам ПФО и построение моделей их прогноза. В качестве объекта исследования рассмотрим динамику ввода нежилых помещений по субъектам Приволжского федерального округа в период с 1998 г. по 2014 г. [1]. Для предварительного анализа временных рядов были рассмотрены описательные статистики, служащие для выявления общих тенденций и предположений о законах распределения изучаемых случайных величин. Анализ показал, что за исследуемый период времени объемы вводимых помещений в Башкирии, Татарстане, Нижегородской области, а также Самарской и Саратовской областях были выше среднего по ПФО значения (1142,83 млн.кв.м.) на 15-35%. Минимальный объем вводимых помещений был отмечен в Республике Марий Эл в 2000 году (156,4 млн.кв.м.), максимальный – Республике Татарстан в 2013 году (4624,5 млн.кв.м.).

Для более детального анализа проведём кластерный анализ полученных результатов, разбив все объекты исследования за каждый год на три кластера по алгоритму [2, с. 136]:

- 1) в качестве центра начального кластера $x_{ц}$ примем среднее значение;
 - 2) в качестве радиуса начального кластера возьмём
- $$r = \min \left\{ \sqrt{(x_{ц} - x_{\min})^2}; \sqrt{(x_{ц} - x_{\max})^2} \right\};$$

$$3) \text{ кластер } 1 = \left\{ x_i / x_i \in \left[x_{\min}; x_{\text{ц}} - \frac{r}{2} \right] \right\}, \quad \text{кластер}$$

$$2 = \left\{ x_i / x_i \in \left(x_{\text{ц}} - \frac{r}{2}; x_{\text{ц}} + \frac{r}{2} \right) \right\}; \text{ кластер } 3 = \left\{ x_i / x_i \in \left[x_{\text{ц}} + \frac{r}{2}; x_{\max} \right] \right\}.$$

Результаты применения данного алгоритма показали, что количество элементов в каждом кластере меняется в зависимости от года. Другими словами, кластеризация показывает качественное изменение строительной политики в регионе. Так, например, в Пензенской и Самарской областях наблюдается положительное развитие: темпы ввода новых помещений в данных областях выше, чем в целом по ПФО, что позволило данным областям перейти в следующий кластер. Обратная ситуация наблюдается в Чувашской Республике и частично в Саратовской области.

Обобщая результаты, были выделены следующие кластеры, где первому кластеру соответствуют низкие объёмы вводимых помещений, а третьему – высокие:

Кластер 1: Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Кировская область, Ульяновская область;

Кластер 2: Чувашская Республика, Пермский край, Оренбургская область, Пензенская область, Саратовская область;

Кластер 3: Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Нижегородская область, Самарская область.

Анализ форм связи позволил выбрать различные виды регрессий для описания тренда в каждом кластере. Так, для кластера 1 выбираем квадратичную зависимость:

$$y = 465,4 - 14,7 \cdot t + 2,23 \cdot t^2 - 218,7 \cdot z_1 - 167,2 \cdot z_2 + 10,2 \cdot z_3 + 145,6 \cdot z_4 + \varepsilon, \quad \text{где}$$

z_1 – фиктивная переменная, соответствующая Республике Марий Эл, z_2 – Республика Мордовия, z_3 – Удмуртская Республика, z_4 – Кировская область, т.е. базовой переменной является Ульяновская область.

Незначимым параметром по критерию Стьюдента при уровне значимости 5% в данной модели является только β_1 [3, с.119]. Коэффициент β_0 показывает начальные условия развития процесса, т.е. уровень ввода жилья в 1998 году. Коэффициент β_1 описывает скорость изменения процесса, т.е. для субъектов ПФО, относящихся к кластеру 1 характерно ежегодное уменьшение объемов вводимых помещений на 14,7 тыс.кв.м. и оно ежегодно снижается на 2,23 тыс.кв.м., о чём свидетельствует коэффициент β_2 .

Коэффициент детерминации составил $R^2=0,624$ и он является значимым по критерию Фишера. Ошибка аппроксимации данной модели составляет $A=14,8\%$ [4, с.108]. Если рассмотреть отдельно уравнения тренда по каждому субъекту ПФО, относящемуся к кластеру 1, то ошибки аппроксимации соответственно составят $A_{\text{МарийЭл}}=13,2\%$, $A_{\text{Мордовия}}=15,3\%$, $A_{\text{Удмуртия}}=15,6\%$, $A_{\text{Киров}}=15,4\%$ и $A_{\text{Ульяновск}}=14,7\%$.

Для кластера 2 выбирая линейный тренд, было получено уравнение [5, с.118]:
$$y = \underset{(73,8)}{686,4} + \underset{(5,2)}{72,4} \cdot t - \underset{(80,1)}{341,9} \cdot z_1 - \underset{(80,1)}{437,3} \cdot z_2 - \underset{(80,1)}{526} \cdot z_3 - \underset{(80,1)}{519,5} \cdot z_4 + \varepsilon$$
,

где z_1 – Чувашская Республика, z_2 – Пермский край, z_3 – Оренбургская область, z_4 – Пензенская область, т.е. базовой переменной является Саратовская область.

Здесь все параметры являются статистически значимыми. Коэффициент β_0 показывает начальные условия развития процесса, т.е. уровень ввода жилья в 1998 году. Коэффициент β_1 описывает скорость изменения процесса, т.е. для субъектов ПФО, относящихся к кластеру 2 характерно ежегодное увеличение объемов вводимых помещений на 72,4 тыс.кв.м.

$R^2=0,76$ и он также является значимым. Ошибка аппроксимации по модели в целом $A=15,2\%$, по каждому субъекту отдельно: $A_{\text{Чувашия}}=16,9\%$, $A_{\text{Пермь}}=13,6\%$, $A_{\text{Оренбург}}=13,3\%$, $A_{\text{Пенза}}=17,2\%$ и $A_{\text{Саратов}}=15,2\%$.

Для кластера 3 также лучшим оказался линейный тренд. В результате получили уравнение:
$$y = \underset{(113)}{496} + \underset{(8,5)}{118,8} \cdot t + \underset{(117,8)}{835,7} \cdot z_1 + \underset{(117,8)}{1431,9} \cdot z_2 - \underset{(117,8)}{5,5} \cdot z_3 + \varepsilon$$
,

где z_1 – Республика Башкортостан, z_2 – Республика Татарстан, z_3 – Нижегородская область, т.е. базовой переменной является Самарская область.

Здесь незначимым параметром оказался β_4 , остальные значимы по критерию Стьюдента при уровне значимости 5%. Аналогично предыдущему, β_0 показывает уровень ввода жилья в 1998 году; коэффициент β_1 говорит о том, что для субъектов ПФО, относящихся к кластеру 3 характерно ежегодное увеличение объемов вводимых помещений на 118,8 тыс.кв.м.

$R^2=0,866$ и он значим по критерию Фишера. Ошибка аппроксимации в целом равна $A=16\%$, для каждого субъекта отдельно – $A_{\text{Башкирия}}=9,9\%$; $A_{\text{Татарстан}}=9,9\%$; $A_{\text{Н.Новгород}}=24,3\%$; $A_{\text{Самара}}=20\%$.

Прогноз объёмов ввода новых помещений по субъектам ПФО на 2015-2016 года представлен в табл.

После построения прогнозных моделей для каждого кластера интерес представляет сравнение и исследование взаимосвязей между фактическими и расчётными уровнями результативного признака. Одним из видов таких взаимосвязей является индекс эффективности использования производственного потенциала: $\alpha = \frac{Y}{\hat{Y}}$ [6, с.147-153]. Его анализ показал, что в кластере 1 средний индекс эффективности составил 0,998, другими словами, субъекты ПФО, относящиеся к кластеру 1 недоиспользовали свои производственные мощности в среднем на 0,2%. Для кластера 2 $\alpha=1,026$, т.е. использование мощностей данных субъектов выше среднего на 2,6%. Для кластера 3 $\alpha=1,012$. Наилучшим образом своими производственными мощностями за исследуемый промежуток времени воспользовалась Пензенская область ($\alpha=1,123$), наихудшим – Нижегородская область ($\alpha=0,952$).

Прогноз объёмов ввода новых помещений по субъектам ПФО

Субъект ПФО	Прогноз (млн.кв.м.)	
	2015	2016
Республика Башкортостан	3471,53	3590,4
Республика Марий Эл	705,12	773,09
Республика Мордовия	756,71	824,68
Республика Татарстан	4067,65	4186,52
Удмуртская Республика	934,07	1002,03
Чувашская Республика	1648,46	1720,87
Пермский край	1553,12	1625,53
Кировская область	1069,24	1137,21
Нижегородская область	2630,18	2749,05
Оренбургская область	1464,43	1536,84
Пензенская область	1470,88	1543,29
Самарская область	2635,73	2754,61
Саратовская область	1990,43	2062,84
Ульяновская область	923,88	991,85

Таким образом, проведённый анализ показал, что, несмотря на то, что разброс объёмов ввода новых помещений достаточно большой для различных субъектов ПФО, они могут быть сгруппированы по видам уравнений основного тренда. А различия в объёмах водимых помещений могут быть учтены с помощью фиктивных переменных. Полученные результаты согласуются с теорией экономического роста, согласно которой экономическая система растёт более высокими темпами, если более высокими были начальные условия её развития.

Кластерный анализ позволил не только выделить лидеров и аутсайдеров по данному направлению среди субъектов ПФО, но и проанализировать качество работы на основании уровней эффективности.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики: www.gks.ru (дата обращения: 15.12.2015).
2. Тиндова М.Г. Предварительная кластеризация многомерных объектов в интеллектуальном анализе данных // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, №4, 2008. С. 137-138.
3. Тиндова М.Г. Многомерный статистический анализ рынка недвижимости Германии // Вестник Саратовского социально-экономического университета, №3, 2008. С. 118-120.
4. Тиндова М.Г. Использование нечёткого логического вывода при решении различных классов оценочных задач // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе, 2013, №3(7). С. 106-109.
5. Тиндова М.Г. Анализ сезонности в модели прогноза платных услуг населению в РФ // Вестник торгово-технологического института, вып. 10, 2016. С. 115-121.
6. Мендель И.Д. Кластерный анализ. – М.: Экономика и финансы. 1988. – 176 с.

КОМУ В КРИЗИС ТЯЖЕЛЕЕ ВСЕГО

Мусеев В.В.

профессор кафедры социологии и управления,
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова,
Россия, г. Белгород

Статья посвящена проблемам социальной политики в период экономического кризиса. В ней определены не только положительные стороны современной социальной политики, но и показаны некоторые нерешенные проблемы. Основной акцент автор делает на мероприятиях, способствующих снятию социальной напряженности в условиях кризиса.

Ключевые слова: кризис, девальвация, рост цен, социальная политика.

Конституция Российской Федерации 1993 года провозгласила нашу страну социальным государством. Социальное государство должно направлять свою деятельность на защиту населения, на проведение гибкой социальной политики, перераспределение доходов между различными слоями и группами общества для их выравнивания уровня жизни на основе принципа социальной справедливости.

Политическое руководство России понимает, что эффективность социальной политики напрямую зависит от развития экономики, увеличения ВВП, материальных ресурсов. Вот какую установку представителям высшей законодательной и исполнительной власти страны Президент РФ дал в одном из своих Посланий Федеральному Собранию: «Хотел бы подчеркнуть: экономический рост прежде всего нужен нам для повышения благосостояния граждан» [1]. Эти слова В.В.Путин произнес 16 мая 2003 года. Но свою актуальность они не потеряли и сегодня. Как показывает практика, после двадцати пяти лет перманентных реформ наша страна, по сути, так и не стала социальным государством. Социальную политику России по-прежнему характеризуют низкая заработная плата (по сравнению с развитыми странами она скуднее в 10-15 раз), скромные пенсии, которых едва хватает, чтобы свести концы с концами. По продолжительности жизни Россия занимает 157-е место в мире, почти каждый второй мужчина не доживает до пенсии. По данным Общественной палаты, здравоохранение великой державы занимает место во второй сотни стран мира.

Из-за скудного финансирования жилищного строительства более половины россиян не могут реализовать свое конституционное право на жилище. По признанию В.В.Путина, 60% граждан современной России нуждается в улучшении жилищных условий. Но вместо дополнительного финансирования социальной политики, создающей условия для достойной жизни, наше государство в ущерб социальным программам выделяет сотни миллиардов рублей на иные цели, например, на подготовку к саммиту АТЭС, проведение зимней олимпиады, чемпионата мира по футболу и т.п. В результате под нож попадают многие статьи расходов на социальную политику, что недопустимо в кризис, когда малоимущие слои россиян едва сводят концы с концами. Даже по официальным данным, в нашем «социальном государстве» насчитыва-

ется сегодня почти двадцать пять миллионов бедных россиян, живущих за чертой бедности [2]. Это составляет население таких государств, как Беларусь, Молдова, Дания и Швейцария вместе взятых. Таким образом, в Российской Федерации до сих пор не созданы условия, обеспечивающие достойную жизнь всем гражданам, как провозглашалось в Конституции 1993 года. В богатой России сегодня живут в основном бедные люди. Такова социальная цена, которую заплатили россияне за переход от социализма к капитализму. Причина возрастающего обнищания народных масс состоит в том, что наше социальное государство не справляется с одной из главных своих функций – перераспределением доходов от продажи нефти, газа, металлов, леса, алмазов, золота и других природных богатств в интересах всего народа. Более того, государство позволяет вывозить из страны миллиарды долларов, вырученных от продажи сырья. Только за последние 8 лет из России было вывезено более 600 млрд долларов [3] или более трех годовых бюджетов РФ. Девальвируя рубль на 250% с 2013 по 2016 год, государство помогает, в первую очередь, капиталистам-экспортерам, теряющим миллиарды долларов, но при этом ухудшая положение народа, так как девальвация ведет к удорожанию импорта: одежды, обуви, косметики, продуктов питания, лекарств и т.д. Согласно официальной статистике, цены только за 2015 год выросли от 30 до 60 процентов в зависимости от товарной группы. В результате подавляющему большинству россиян не хватает денег на жизнь в условиях кризиса. Об этом свидетельствуют данные социальных опросов. Так, по итогам интернет-опроса, проведенного еженедельником «Аргументы и факты» в марте 2016 года, 52% россиянам в кризис хватает получаемой зарплаты только на еду и оплату ЖКХ; 23% граждан великой державы заявили, что им «не хватает даже на самое необходимое», и только 10% опрошенных утверждают, что им хватает «на всё, даже немного остается» [4].

Государство в условиях кризиса должно усиливать свою социальную политику, чтобы не произошло социальных взрывов и других стихийных проявлений недовольства населения. Сегодня, в условиях затяжного кризиса, высоких цен на товары первой необходимости и одновременным снижением расходов на социальные нужды, неизбежностью встаёт вопрос: а как поведёт себя обедневшее и полуголодное население в условиях кризиса? Вчера оно приветствовало все инициативы власти, видело в ней опору и поддержку в трудные времена, а когда они действительно наступили, то их поведение, подогреваемое оппозиционной и западной пропагандой, может кардинально измениться. В год парламентских выборов это крайне нежелательно.

Список литературы

1. Галкина Е.В., Моисеев В.В. Социальная политика России: история и современность // Гуманитарные и юридические исследования. 2016. № 1. С. 104-108.
2. Послание Президента РФ В.В.Путина Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета. 2006. 11 мая.
3. Моисеев В.В. Инновационный климат как фактор импортозамещения // Вестник БГТУ им. В.Г.Шухова. 2016. № 2. С. 200-205.
4. На что вам сегодня хватает зарплаты? // Аргументы и факты. 2016. №10. URL: www.aif.ru. (дата обращения: 12.03.2016).

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА

Морева С.Н.

доцент кафедры сервиса, туризма и торгового дела, канд. пед. наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет
имени Г.Р. Державина», Россия, г. Тамбов

Любимова Л.А.

доцент кафедры сервиса, туризма и торгового дела, канд. пед. наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет
имени Г.Р. Державина», Россия, г. Тамбов

В статье раскрывается понятие туристского рынка как совокупности взаимодействующих элементов, образующих социально-экономическую систему, а также рассмотрены актуальные направления развития туристской деятельности в регионе.

Ключевые слова: туристский рынок, туристские ресурсы, туристский продукт.

В рамках социально-экономической концепции устойчивого развития туризма значимый акцент в процессе активизации туристской деятельности ставится на социальное и экономическое развитие потенциала регионов России. Туризм, являясь отраслью экономики, аккумулирует мощные финансовые потоки и вносит значительный вклад в региональную экономику, т.к. оказывает положительное влияние на другие отрасли народного хозяйства, стимулирует экономическое развитие территории. Социальный эффект от туризма выражается в рационализации свободного времени населения, расширении его духовных и физических способностей, распространении культурных ценностей и повышении культурного уровня туристов.

Туристский рынок определяют как упорядоченную совокупность взаимодействующих элементов, образующих социально-экономическую систему. К таким элементам можно отнести: производство туристских услуг, формирование туристских потребностей, реализация туристских услуг с помощью туроператоров и турагентов, а также потребление туристского продукта.

Производство туристских услуг – осуществление эффективных комбинаций, обеспечивающих экономическое развитие, как турпредприятия, так и турбизнеса в целом. Производство турпродукта нуждается в первичных ресурсах, которые в экономической теории называются факторами производства (труд, капитал, предпринимательство).

Потребление туристского продукта имеет свою специфику. Первая особенность туристского потребления проявляется в том, что для потребления турпродукта в целом или отдельных услуг сам потребитель (турист) должен быть доставлен в места производства туристского продукта или отдельных его услуг.

Вторая особенность туристского потребления состоит в том, что расходы туриста, как правило, количественно превышают обычные расходы его

проживания в постоянной среде обитания. В связи с этим учет издержек и доходности в туризме приобретает важное значение. Третья особенность туристского потребления вытекает из того объективного факта, что рынок туристских услуг сталкивается с так называемыми внешними эффектами (экстерналиями), которая состоит в том, что производство, формирование, реализация и потребление туристских услуг объективно рождает и дополнительные затраты (издержки) и выгоды. Четвертая особенность туристского потребления состоит в том, что оно имеет «кредитный» характер, т.е. ограничено во времени, строго оговорено по срокам и условиям юридически и экономически оформленной сделки при купле-продаже туристского продукта, которая рождает своеобразную интенсификацию всех действий туриста, что ставит перед организаторами туров особые трудности и усиливает роль менеджмента. Пятая особенность туристского потребления заключается в том, что сама рыночная среда туризма имеет особый, культовый, характер, который отражает социальную и национальную специфику города, региона, страны.

Задачей развития внутреннего туризма является освоение природных территорий Тамбовского края, изучение рекреационных возможностей области и постоянное исследование на предмет увеличения объектов отдыха [1, 2], в основном тех их форм и типов, которые отвечают потребностям и платежеспособности жителей области. Туристская деятельность на региональном рынке Тамбова представлена функционированием более 30 турфирм, которые организуют туры в соседние регионы, на южные курорты и в зарубежные страны. В Тамбовской области была реализована долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Тамбовской области на 2011-2015 годы» [3], мероприятия которой были направлены на укрепление положительного имиджа области как региона, благоприятного для туризма, и увеличение конкурентоспособности туристского продукта области. Основные задачи программы были выполнены. Так в области созданы три туристических зоны – северная, западная и южная. На данном этапе в стадии развития находится южная зона, которая захватывает Инжавинский и Уваровский, а также отчасти Кирсановский, Ржаксинский и Мучкапский районы. Активно развивающаяся сфера услуг Тамбова и области позволяет подобрать места отдыха и проживания различным категориям туристов 60 комфортабельных гостиниц, санаториев и баз отдыха, более 400 объектов общественного питания, объекты показа и развлечения.

Для оптимизации развития туристской отрасли создан и активно функционирует Информационно-туристический портал Тамбовской области, который является настоящим гидом по городу и области, представляет информацию, как для местных жителей, так и для гостей: адреса гостиниц и телефоны такси, расписание поездов и рейтинг ресторанов городов, описания достопримечательностей, туристских маршрутов, анонсы планируемых мероприятий.

С целью знакомства с туристской инфраструктурой области и продвижения тамбовского туристского продукта на российский и международный туристские рынки в мае 2012 года в Тамбовской области был организован и

проведен рекламный тур «Воздушные места». В программу рекламного тура были включены следующие достопримечательности нашей области: Свято-Никольская Мамонтова пустынь, объект сельского туризма ООО «Сосновка», «Усадьба Янцевых», пансионат «Тихий угол», Спасо-Преображенский Кафедральный собор, Казанский мужской монастырь, Иоано-Предтеченский Трегуляев монастырь, экспериментальная пасека пчеловода В. Фатнева и др.

В 2013 году в Москве, в Представительстве Тамбовской области при Правительстве РФ состоялась презентация туристского потенциала региона для представителей Китайской Народной Республики, Федеративной республики Германия, ведущих российских туристских компаний, инвесторов и представителей средств массовой информации туристского бизнеса.

В 2014 году с целью знакомства с туристской инфраструктурой области и продвижения тамбовского туристского продукта на российский и международный туристский рынок Управлением по физической культуре, спорту и туризму области был организован и проведен рекламный тур «Усадьбное очарование» для представителей средств массовой информации федерального значения. И в том же году Тамбовская область вошла в проект «Русские усадьбы» с трехдневным маршрутом, позволяющим осмотреть основные усадьбные ансамбли региона, в который включены пять регионов Центрального федерального округа – Тульская, Тамбовская, Рязанская, Калужская и Брянская области. Маршрут «Русские усадьбы» организован по принципу «от памятника к памятнику» по территории разных областей, позволяет охватить 37 музеев-заповедников и 19 музеев-усадьб. В декабре 2015 года был проведен пресс-тур, участниками которого стали представители прессы: Ростуризма, порталов Travel.ru и Туристер.ру, журналисты изданий: «Турист», «Турбизнес», «Ваш досуг», «Отдых в России», National Geographic Traveller и др.

Таким образом, эффективное развитие внутреннего туризма позволит значительно увеличить поток туристов и приток финансовых поступлений в экономику области, а также обеспечить, с одной стороны, рост налоговых отчислений в бюджеты различных уровней, а с другой стороны, учитывая воздействие туризма на все стороны жизни общества – развитие смежных отраслей экономики и повышение занятости населения.

Список литературы

1. Морева С.Н., Любимова Л.А. Перспективные направления развития регионального рынка туристских услуг // Социально-экономические явления и процессы. Международный журнал. – № 11 – Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина. 2012. С. 159-163.

2. Морева С.Н., Любимова Л.А., Прокофьева Е.А. Туристский рынок как совокупность взаимодействующих элементов // (2015-04-21 14:00:00 – 2015-04-27 18:00:00) Доминанта принципа гуманизма в современных социальных концепциях и цивилизованной практике общественных отношений. London, 2015. <http://gisap.eu/ru/node/72853> URL: <http://www.russiatourism.ru/>

3. URL: http://sport.tambov.gov.ru/press_cent.php

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МОНИТОРИНГА В СФЕРЕ АГРОПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Нейфельд О.П.

начальник управления имуществом комплексом, соискатель,
Российский профессионально-педагогический университет,
Россия, г. Екатеринбург

В статье автор дает некоторые концептуальные положения по совершенствованию механизма мониторинга в сфере агропреобразований, приводится структурная модель этого механизма и последовательность задач формирования и функционирования мониторинга устойчивости агропроизводства. Цель данных мероприятий – более быстрое принятие эффективных управленческих решений в сфере этих преобразований.

Ключевые слова: агропреобразования, механизм мониторинга, устойчивость развития агропроизводства.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью развития механизма агромониторинга, обеспечивающего через комплекс приоритетно отслеживаемых показателей своевременность представлений об уровне устойчивости функционирования агроэкономической системы с целью принятия эффективных управленческих решений по ее развитию.

Понятие механизма мониторинга ближе всего связано с организационно-управленческой деятельностью, хотя и включает некоторые элементы организационно-экономического характера. Это касается периода определения потребности в субсидировании мероприятий, связанных с проведением наблюдений за объектами агропреобразований с использованием совокупности показателей. Вместе с тем в «механизме» просматривается и некоторая технологичность в проведении наблюдений, когда соблюдается, например, логическая последовательность (определенный порядок) их выполнения. Хотя это сложно сделать из-за того, что каждый показатель, особенно с ежегодной периодичностью, должен отслеживаться в обязательном порядке, накладываясь по времени выполнения на другие.

Если учесть еще и дополняющие показатели, то неизбежно приходится иметь дело со сложной системой мониторинга в сфере аграрных преобразований, которая может дать им более полную оценку.

Например, в качестве дополняющих можно назвать следующие показатели:

- доля несельскохозяйственной занятости сельского населения;
- уровень различия в доходах городского и сельского населения;
- уровень преодоления ведомственной разобщенности в управлении сельскими территориями;
- уровень комплексности в обустройстве сельских территорий;
- динамика уровня занятости сельского населения;
- эффективность отдачи мотивационных механизмов для повышения устойчивости функционирования аграрных хозяйств;
- уровень информационного обеспечения сельских территорий;
- динамика показателей инновационного развития аграрного сектора экономики (по доле агропродукции, производимой по инновационным технологиям в общем объеме валовой продукции сельского хозяйства).

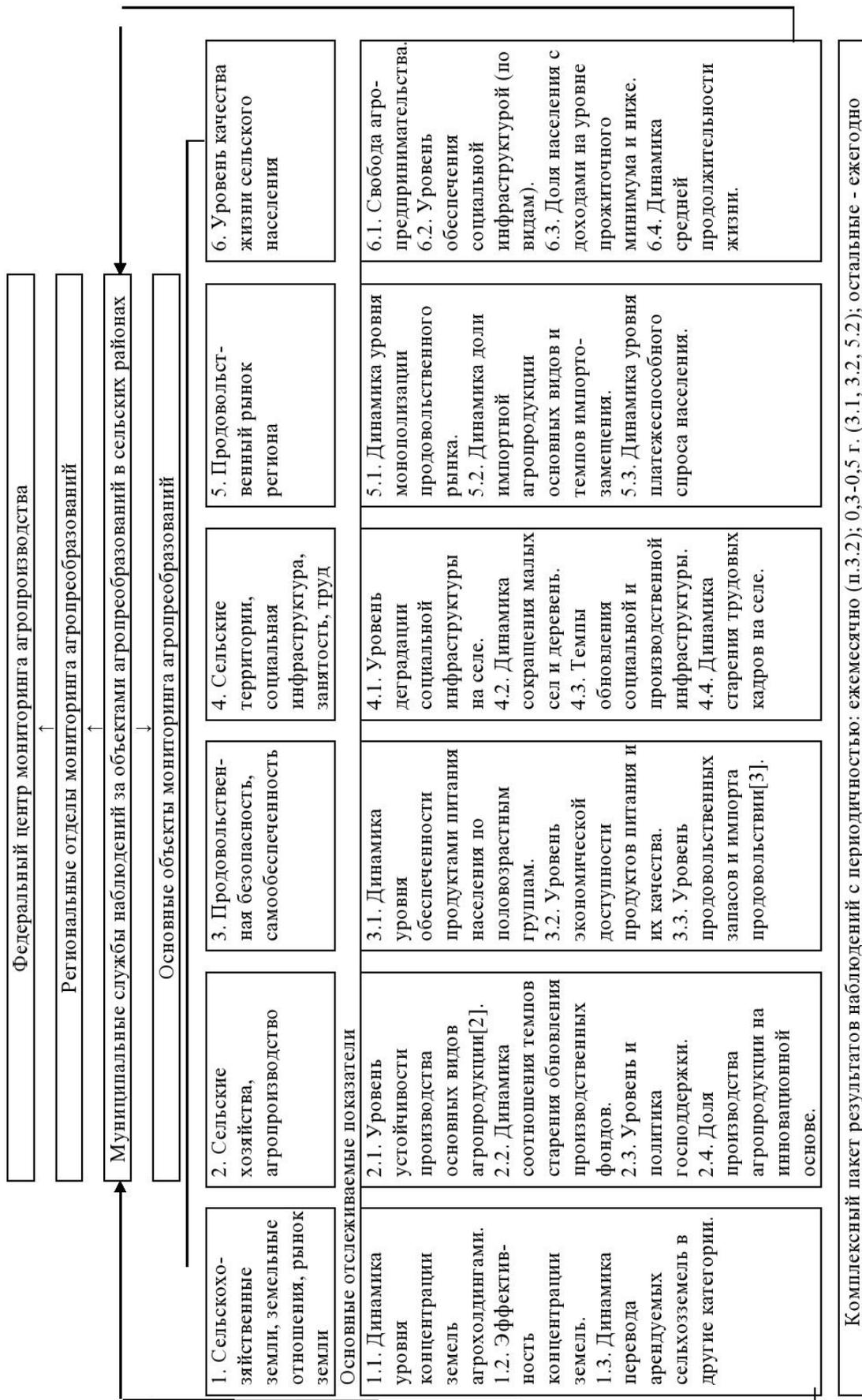


Рис. Структурная модель механизма мониторинга в сфере агропреобразований

Учитывая высокую трудоемкость отслеживания представленных показателей и отсутствие автоматизированной системы выполнения наблюдений и обработки их результатов, приходится ограничиться малым числом показателей, которые, по нашему мнению, могут быть названы основными и включены в структурную модель механизма мониторинга в сфере преобразований представленную на рисунке.

В процессе оценки результатов наблюдений целесообразно, на наш взгляд, выявить уровень устойчивости изменения того или иного показателя, или закономерную периодичность вхождения в неустойчивое состояние.

Если обратиться к сущностной стороне понятия «устойчивое развитие», то в обобщенном варианте оно представляется, как концепция, идеология, реакция мирового сообщества на кризисные явления в биосфере, экономике, области международных отношений. Концептуально устойчивое развитие было выдвинуто еще на Конференции ООН по окружающей среде и развитию, которая состоялась в Рио-де-Жанейро в 1992 г. На этой конференции был также принят документ «Повестка дня на XXI век» [1].

Несомненно, экологическая сторона устойчивости играет важную роль в производстве более качественной агропродукции, что обязательно должно быть отражено в механизме мониторинга. Однако непредвиденность возникновения различных природных катаклизмов не позволяет в полной мере использовать экологический фактор в системе и механизме мониторинга агропреобразований. На устойчивость агропроизводства воздействуют и другие, не менее важные факторы макро- мезо- и микроэкономического характера, которые позволяют выявить (предвидеть) смещение вектора функционирования агроэкономической системы в сторону спада или подъема. При этом под агроэкономической системой (АЭС) понимается совокупность взаимосвязанных отраслей и подотраслей аграрного производства ориентирующих свою деятельность на достижение общих экономических интересов в масштабе каждого сельскохозяйственного предприятия.

Одной из основных задач мониторинга агропреобразований можно назвать выявление начала проявления неустойчивости функционирования АЭС, под воздействием бифуркационных факторов. Одним из них можно назвать рассогласованность в действиях элементов данной системы, вызванное переходом ее через «точку бифуркации». Наступление этого периода можно принять за критическое значение совокупного показателя. Поэтому важная роль в распознавании наступления данного периода принадлежит оперативности проведения наблюдений с обоснованной периодичностью.

В большинстве научных публикаций, посвященных решению проблемы достижения устойчивости функционирования аграрных хозяйств основная роль отводится государственной поддержке. Однако практика показывает, что полная зависимость этих хозяйств от госсубсидий приводит к неустойчивости агропроизводства, поскольку сам механизм поддержки изменчив и не гарантирует ее стабильности. То есть, чем больше зависимо агропроизводство от госдотаций, тем неустойчивее оно функционирует.

Есть достаточная поддержка – оно функционирует устойчиво, резко снизилась, например, из-за экономического кризиса, – впадает в кризис. В

качестве подтверждения данного заключения достаточно обратиться к самому устойчивому типу агрохозяйств – к личному подсобному, которое никогда не требовало дотаций.

Устойчивость агропроизводства значительно зависит от слаженной работы всех служб и уровней мониторинга, от своевременности выполнения его основных функций (выбор параметров и показателей, осуществления наблюдений и передаче их результатов в соответствующие инстанции). Возникает необходимость и в соблюдении рациональной периодичности выполнения задач организационного характера, которые можно представить в виде алгоритма формирования и функционирования мониторинга устойчивости агропроизводства. Последовательность задач выглядит следующим образом:

1. Обоснование основных принципов формирования и функционирования параметров устойчивости системы аграрного производства.

2. Выбор критериев для определения периодичности контроля показателей устойчивости.

3. Подбор специалистов и создание организационных структур по выполнению наблюдений за объектами мониторинга.

4. Разработка методики определения параметров по оценке устойчивости системы.

5. Определение уровня расходов на выполнение работ и источников финансирования.

6. Отслеживание выбранных факторов и передача их в соответствующие мониторинговые структуры, осуществляющие выполнение расчетов по определению искомых параметров устойчивости.

7. Оценка предпринимательского риска в сельскохозяйственном производстве и рисков по уровню качества труда и продукции.

8. Отслеживание паритетного соотношения цен в АПК региона.

9. Отслеживание и оценка состояния производственных ресурсов (земельных, трудовых, материально-технических).

10. Мониторинг уровня жизни сельского населения и состояния социальной инфраструктуры села.

11. Оценка уровня стабильности и эффективности государственной поддержки сельского хозяйства.

12. Отслеживание уровня доступности продовольственных рынков для сельхозтоваропроизводителей.

13. Отслеживание уровня платежеспособного спроса на агропродовольственную продукцию.

14. Оценка уровня конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей на продовольственном рынке в сравнении с импортной агропродукцией.

15. Оценка механизмов госрегулирования производства сельскохозяйственной продукции в условиях ВТО.

16. Отслеживание темпов деградации агроресурсного потенциала.

17. Мониторинг уровня качества производимой агропродукции.

18. Оценка уровня монополизации на продовольственном рынке по основным видам продуктовых товаров.

В представленном алгоритме соединили задачи общего характера и относящиеся непосредственно к агропроизводству. Фактически большинство показателей сориентированы на возможность рентабельного ведения сельскохозяйственной деятельности в условиях совокупного риска.

Список литературы

1. Программа действий. Повестка дня на 21 век и другие документы Конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении. Центр «За наше будущее». – Женева, 1993.
2. Степанов, Ф. А., Пустуев А. Л., Айдарбекова А. Т. Повышение устойчивости агроэкономических систем/ Ф. А. Степанов, А. Л. Пустуев, А. Т. Айдарбекова – Екатеринбург: Издательский дом УрГСХА, 2009. – 151 с.
3. Чашин, В. К., Пустуев, А. Л., Равепов, Р. Р. Мониторинг агропреобразований для экологически неблагоприятного района (на примере Среднего Урала)/В. К. Чашин, А. Л. Пустуев, Р. Р. Равепов – Екатеринбург: Издательский дом УрГСХА, 2001. – 218 с.

АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕГИОНАМИ С-КФО

Панфилова О.В.

доцент кафедры ЭММ, кандидат экономических наук,
Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются некоторые аспекты товарооборота Ростовской области с регионами Северо-Кавказского федерального округа. Приводятся статистические данные по динамике товарооборота в целом. Определены показатели интенсивности изменения значений динамического ряда: базовый и цепной коэффициенты роста, коэффициенты прироста. Проведенный анализ свидетельствует о положительной динамике объема товарообмена Ростовской области с регионами Северо-Кавказского федерального округа.

Ключевые слова: товарооборот, базовый и цепной коэффициенты роста и прироста, регионы С-КФО.

Комплексный анализ, обобщение и оценка состояния региональных товарных рынков актуальны и способствуют созданию предпосылок для успешной экономической интеграции. Идентификация и анализ процессов, происходящих на товарных рынках, финансовых результатов деятельности субъектов рынка необходимы для прогнозирования развития рынков и принятия корректирующих воздействий [1, с. 1256]. В этой связи целесообразным является рассмотрение статистических данных по товарообороту с регионами Северо-Кавказского федерального округа (С-КФО) [2, с. 42].

Анализ данных с помощью программной системы [3, с. 83] показал, что наблюдается положительная тенденция роста товарооборота с С-КФО (рис.), что свидетельствует об укреплении межрегиональных связей и активизации процесса товарообмена. В табл. 1 представлены статистические показатели динамического ряда: базисный (БАП) и цепной (ЦАП) абсолютные приросты, базисный (БКР) и цепной (ЦКР) коэффициенты роста [4, с. 402]. Сред-

ний абсолютный прирост товарооборота равен 0,91 млрд. руб. Среднегодовой темп роста товарооборота равен 1,25.

По объему товарооборота С-КФО стабильно занимает четвертое – пятое место среди федеральных округов.

Товарооборот с С-КФО

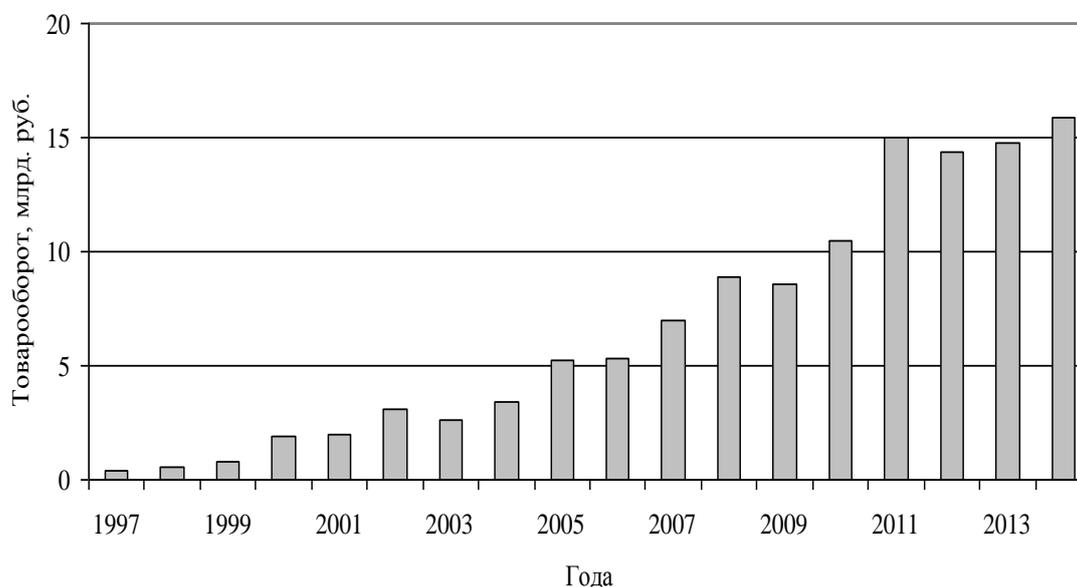


Рис. Динамика товарооборота с С-КФО

Таблица 1

Статистические показатели динамического ряда

Показатели	Год									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
БАП	0	0,17	0,43	1,52	1,59	2,75	2,26	3,05	4,84	
ЦАП	0	0,17	0,26	1,09	0,07	1,16	-0,49	0,79	1,79	
БКР	1	1,45	2,13	5,00	5,18	8,24	6,95	9,03	13,74	
ЦКР	1	1,45	1,47	2,35	1,04	1,59	0,84	1,30	1,52	
Продолжение табл. 1										
Показатели	Год									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
БАП	4,94	6,6	8,53	8,19	10,06	14,62	13,95	14,42	15,5	
ЦАП	0,1	1,66	1,93	-0,34	1,87	4,56	-0,67	0,47	1,0	
БКР	14,00	18,37	23,45	22,55	27,47	39,47	37,71	38,95	41,7	
ЦКР	1,02	1,31	1,28	0,96	1,22	1,44	0,96	1,03	1,1	

В табл. 2 представлены данные (в относительном выражении) о доли С-КФО в общем объеме товарооборота РО.

Таблица 2

Изменение доли С-КФО в общем объеме товарооборота РО

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Доля, %	5,6	7,2	4,6	5,5	4,5	6,3	4,3	3,7	4,4
Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доля, %	3,9	3,7	3,7	4,8	4,9	5,5	4,9	4,9	4,5

Видно, что доля С-КФО в товарообороте Ростовской области находится примерно на одном уровне. Анализ данных показал, что доли продукции

производственно-технического назначения как в вывозе в С-КФО, так и ввозе из С-КФО примерно равны. Продукция продовольственного назначения преобладает во ввозе в Ростовскую область. Доля продукции непродовольственного назначения преобладает в вывозе из РО [5, с. 359].

Проводимая политика регионального сотрудничества направлена на развитие и укрепление экономических связей с регионами С-КФО, создание благоприятного инвестиционного климата для осуществления взаимовыгодных проектов, сотрудничество в различных сферах деятельности и, как следствие, устранение административных барьеров, создающих препятствия в межрегиональном взаимодействии, укреплению единого экономического пространства.

Список литературы

1. Борисова Л.В., Димитров В.П., Семенюк Н.П. Некоторые аспекты анализа развития товарных рынков // Вестник Дон. гос. техн. ун-та. – 2011. – Т11, № 8. – С. 1255-1260.
2. Борисова Л.В., Димитров В.П. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015. – 175 с.
3. Борисова Л.В., Димитров В.П., Семенюк Н.П. Информационное обеспечение мониторинга товарных рынков // Научный журнал КубГАУ, 2011. – №7 (07) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ej.kubagro.ru/2011/07/pdf/48.pdf> (дата обращения 05.03.2016).
4. Димитров В.П., Борисова Л.В., Семенюк Н.П., Зотова М.С. Анализ динамики товарооборота Ростовской области с субъектами РФ // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: материалы 5 междунар. науч.-практ. конф., 29 февр. – 1 марта. – Ростов н/Д., 2012. – С. 400-404.
5. Борисова Л.В., Димитров В.П. Анализ товарооборота по видам продукции // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 8-й междунар. науч.-практ. конф., 3-6 марта. – Ростов н/Д., 2015. – С. 355-360.

ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ ПЛАНИРОВАНИЯ, РЕАЛИЗАЦИИ И КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИОННОГО МАРКЕТИНГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Пешкова И.Г.

соискатель кафедры менеджмента и торгового дела,
Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Россия, г. Краснодар

В статье анализируются актуальные теоретические подходы к обеспечению эффективного коммуникационного маркетингового взаимодействия в маркетинговой среде современных предприятий и организаций. Использование критерия минимума цены подтвержденного контакта позволяет эффективно интегрировать инновационные и традиционные коммуникационные инструменты в рамках комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, что является основой устойчивого управляемого развития предприятия в целом.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, комплекс маркетинговых коммуникаций, интегрированные маркетинговые коммуникации.

Состояние и уровень проработки функционального проблемного поля, отражающего современное состояние и проблематику разработки эффектив-

ного комплекса маркетинговых коммуникаций современных предприятий и организаций характеризуется следующими основными направлениями:

- невозможностью точного выделения и изолированной оценки результативности и экономической эффективности маркетингово-коммуникационного воздействия вне пределов полного комплекса маркетинговых воздействий корпоративного уровня;

- необходимостью обеспечения непрерывного маркетингово-коммуникационного взаимодействия предприятия / организации со всеми субъектами системы маркетинга, обладающими доступным к мобилизации маркетинговым потенциалом;

- необходимостью учета фактора конкурентной борьбы, усиливающего неопределенность при оценке результативности и эффективности коммуникационных воздействий маркетингового характера в условиях применения схожих коммуникационных инструментов, методов и стратегий предприятий и организаций – конкурентов;

- постоянной ориентацией на снижение себестоимости коммуникационных воздействий и расширения методологии количественной оценки взаимосвязи между интенсивностью инструментов комплекса маркетинговых коммуникаций и результатов маркетинговой и операционной деятельности современных организаций;

- выявлением и учетом отраслевых особенностей, в значительной мере корректирующих и кастомизирующих состав инструментов эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций, определяющих масштабы и интенсивность их использования, а также требующих интеграции коммуникационного воздействия в едином информационном посыле, обеспечивающем конкурентное преимущество на волатильном рынке.

Дополнительную актуальность современным исследованиям проблем разработки и применения эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций предприятий и организаций придают кризисные условия ведения операционной деятельности, требующие эффективного маркетингового аудита коммуникационных усилий, повышения охвата, адресности и аттракции применяемых инструментов маркетинговых коммуникаций, повышения доли инновационных коммуникационных форматов, характеризующихся малобюджетностью, точностью воздействия, значительными возможностями в части маркетингового контроля.

Современные теоретические подходы к проблемам планирования, реализации и контроля эффективности коммуникационного маркетингового взаимодействия могут быть охарактеризованы следующим образом.

По определению А.В. Ульяновского, роль и значение маркетинговых коммуникаций целесообразно рассматривать в каскаде целей операционной предпринимательской деятельности с точки зрения стратегического подхода, подразумевающего рассмотрение стратегии как фундаментальной модели, описывающей взаимосвязи между существующими / перспективными зада-

чами, распределением ресурсов операционной деятельности, организацией взаимосвязей организации с ключевыми факторами маркетинговой среды (рынками, конкурентами и др.) [8, с. 398]. По мнению автора, основная цель функционирования маркетинговой подсистемы современной организации – обеспечение максимального роста бизнеса (при этом, к сожалению, вне рамок рассмотрения остался вопрос о максимальном росте показателей операционной деятельности, т.е. выручки, либо общей деятельности, т.е. прибыли). При этом в условиях конкурентной борьбы и экономического развития возможны реализации базовых операционных стратегий – стратегии дифференциации и стратегии лидерства, которые в рамках тактических моделей управления бизнесом реализуются в концепции маркетинга-микса (Борден Н., Котлер Ф.) (рис. 1 [3, с. 189]).



Рис. 1. Маркетинг-микс 4Р Котлера

Отметим, что в базовой модели Н. Бордена выделены 12 элементов комплекса маркетинга, причем каждый из элементов характеризует установки и процедуры с конкретными функциональными маркетинговыми усилиями:

1. Товар (продукт): усилия в отношении предлагаемых товарных линий, целевых рынков, политики в отношении товарных инноваций.

2. Ценообразования: усилия в отношении избранного уровня цен, установления конкретной цены и выработки политики ценообразования, обеспечивающей получение целевой маржи (валовой прибыли).

3. Торговая марка: усилия в части выбора ТМ, политики формирования портфеля ТМ, использованием частных торговых марок или продаж безмарочных товаров.

4. Каналы распределения / товародвижения: усилия в части формирования каналов товародвижения, политика отбора партнеров – торговых посредников, трейд-маркетинговые усилия – стимулирование маркетинговой активности посредников.

5. Деятельность торговых представителей: усилия в части организации деятельности прямых продаж от производителей, в сегментах оптовой и розничной торговой деятельности.

6. Реклама: усилия в части формирования рекламного бюджета, выбора концепции рекламы, формирования комплекса рекламных (коммуникационных воздействий).

7. Продвижение: усилия в части стимулирования потребителей и торговых посредников к увеличению масштабов закупок / продаж.

8. Упаковка: усилия в части оптимизации стоимости и функциональности упаковки и маркировки.

9. Демонстрация товара: усилия в части использования данного канала маркетинговых коммуникаций в торговых точках, а также оптимизации методов демонстрации товаров.

10. Обслуживание: усилия по стандартизации и поддержанию необходимого уровня продажного и послепродажного обслуживания.

11. Товародвижение и логистика: усилия по складированию, транспортировке, управлению запасами.

12. Маркетинговая информация: усилия по поиску, обработке, агрегированию и использованию актуальных маркетинговых данных [1].

Ф. Котлер сузил этот перечень до 4 контролируемых маркетинговых переменных:

- характеристики товара / услуги;
- стратегия ценообразования;
- стратегия дистрибуции;
- стратегия продвижения / маркетинговых коммуникаций.

По мнению указанного автора, такой подход облегчает обосновывать и координировать между собой маркетинговые решения с учетом необходимости обеспечения их операционной результативности [2].

Отметим, что исходная модель гораздо более точно описывает необходимость интеграции маркетинговых принципов в управление современными предприятиями и организациями на децентрализованной основе, подразумевающей непрерывные маркетинговые усилия на протяжении всего цикла маркетингово-конкурентного взаимодействия предприятия / организации с субъектами маркетинговой среды. Ф. Котлер сузил базовые маркетинговые факторы до 4 детерминантов, обосновав необходимость централизации маркетинговой функции, которая сегодня весьма обоснованно подвергается сомнению в силу невозможности выделения и оценки реального вклада сотрудников маркетинговых служб в результаты операционной и финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Ведущие российские ученые – маркетингологи (например, В.М. Терещенко [7]) также подчеркивают необходимость максимальной децентрализации маркетинговой функции, вовлечения в ее реализацию всего персонала предприятия / организации, расширения сферы маркетинговых усилий на всех субъектов корпоративной системы марке-

тинга (А.С. Павленко [6]), перехода от функционального к проектному принципу формирования временных рабочих групп по решению конкретных маркетинговых задач.

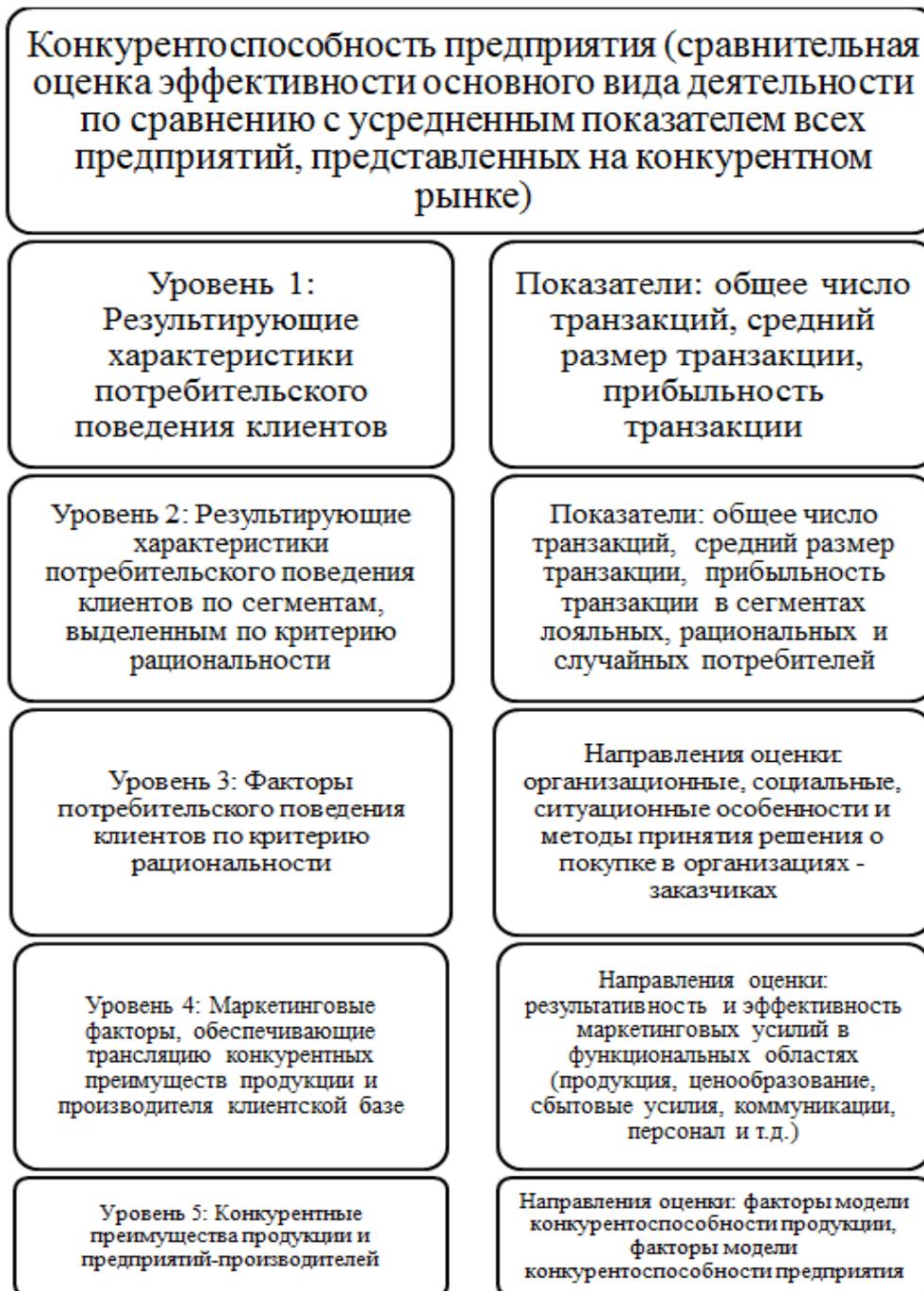


Рис. 2. Система факторов и резервов конкурентоспособности современного предприятия (С.А. Сенюк)

Подчеркнем также, что на каждом из этапов применения как базовой, так и модифицированной модели комплекса маркетинга необходим целый комплекс коммуникационных инструментов, обеспечивающих эффективное в информационном плане донесение предпринимаемых предприятием / организацией маркетинговых усилий в направлении базовых маркетинговых характеристик собственной бизнес-модели до потребителя с целью приобретения этими усилиями статуса конкурентных преимуществ (см. рис. 2).

Как видно из приведенного рисунка, именно трансляция базовых маркетинговых характеристик и конкурентных преимуществ продукции и предприятий составляет суть современной конкурентной борьбы на рынках продукции и услуг, а ее результативность и эффективность определяет конкурентоспособность операционной деятельности предприятий, которая может быть формализована посредством сравнения эффективности вида экономической деятельности хозяйствующего субъекта со средней оценкой эффективности деятельности всех субъектов в пределах локального / регионального / национального рынка.

Более того, рассматриваемый автор определяет функциональность маркетинговой стратегии предприятия как некой мембраны, обеспечивающей функционирование двух базовых потоков маркетинговой информации:

– исследовательский (входящий) поток, связанный с формированием объективной характеристики состояния макро- и микросреды маркетинга конкретного предприятия / организации;

– информационно-коммуникационный (исходящий) поток, связанный с генерацией маркетинговых сообщений, раскрывающих суть и основные направления маркетинговых усилий по позиционированию предприятия на конкретном рынке.

Э.Ф. Хандамова также подчеркивает необходимость взаимного использования информационного и коммуникационного контуров при организации маркетингового взаимодействия на современных рынках (рис. 3 [4]).

Кроме того автор подчеркивает необходимость рассмотрения комплекса маркетинговых коммуникаций по степени дискретности инструментов, его формирующих, отмечая необходимость их совместного использования в рамках единой концепции коммуникационного поля (табл.) [4].

Информационная подсистема коммуникационного поля предприятия

Функциональные блоки специализированных исследовательских задач

1. Диагностика конъюнктуры конкурентного рынка до инициации коммуникационного поля предприятия

- 1.1. Мониторинг структуры сегментов потребителей по типу конкурентного поведения при осуществлении покупок
- 1.2. Определение состава и основных факторов модели принятия потребительских решений в каждом из сегментов (лояльные клиенты предприятия, лояльные клиенты конкурентов, рациональные потребители, случайные/единичные потребители)
- 1.3. Мониторинг результативности потребительского поведения в разрезе указанных сегментов
- 1.4. Исследование коммуникационной активности конкурентов
- 1.5. Оценка необходимости и прогнозирование экономической эффективности инициации коммуникационного поля предприятия

2. Информационное сопровождение функционирования коммуникационного поля

- 2.1. Тестовые оценки креативов и соответствие их общей идеологии построения корпоративного коммуникационного поля
- 2.2. Контроль соблюдения параметров функционирования коммуникационного поля (параметры постоянных и дискретных маркетинговых коммуникаций в составе поля)
- 2.3. Верификация креативов в сознании потребителей из основных потребительских сегментов, дифференцированных по степени конкурентности

3. Контроль результативности функционирования коммуникационного поля предприятия

- 3.1. Динамика структуры потребительского спроса в разрезе целевых сегментов конкурентной борьбы
- 3.2. Динамика факторов и модели потребительских предпочтений в разрезе целевых сегментов конкурентной борьбы
- 3.3. Динамика результатов потребительского поведения представителей целевых сегментов конкурентной борьбы
- 3.4. Динамика коммуникационной активности конкурентов и бенчмаркинг (сравнительная оценка информационной и экономической эффективности коммуникационных усилий)
- 3.5. Расчет аналитических показателей результативности и экономической эффективности коммуникационного поля в операционном цикле, факторный анализ результативности и экономической эффективности отдельных каналов и инструментов коммуникаций

Рис. 3. Функциональные комплексы исследовательских задач, решаемые в информационной подсистеме коммуникационного поля предприятия
(Э.В. Хандамова)

Методы формирования эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций современного предприятия (Э.Ф. Хандамова)

Характер взаимодействия	Методы обеспечения коммуникационного взаимодействия	Инструменты взаимодействия
Непрерывное коммуникационное взаимодействие	Методы планирования коммуникационного взаимодействия: – организационное планирование основных параметров взаимодействия; – временное планирование; – медиапланирование; – бюджетирование.	Веб-сайт и электронные форматы, спонсорство, система корпоративной идентификации
Дискретное коммуникационное взаимодействие	Методы генерирования маркетинговой информации: – копирайтинг; – краудсорсинг; – дизайн и визуализация. Методы использования маркетинговой информации: – медиабайинг (покупка ресурсов для коммуникационных контактов в каналах коммуникаций); – размещение коммуникационных материалов из массива маркетинговой информации. Методы контроля содержания коммуникационной деятельности: – фиксация параметров размещения маркетинговой информации (число выходов, формат выходов, соответствие медиаплану).	Традиционные инструменты формирования продаж, инновационные инструменты (хай-тек и хай-хьюм коммуникации), имиджевые и репутационные коммуникации [8]

Следует также отметить концептуальную разработку В.В. Зунде, в которой представлена попытка алгоритмизации модели формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций российских компаний (рис. 4 [5]).

К основным условиям, обеспечивающих эффективность комплекса маркетинговых коммуникаций, рассматриваемым автором отнесены:

- согласованность коммуникационных инструментов и креативов маркетинговой информации, направленных на потребителя;
- аутентичность сообщений, подразумевающих правильное их восприятие потребителем без потери содержания в каналах коммуникаций;
- рациональность использования коммуникационных инструментов с упором на малобюджетность и контролируемость расходования коммуникационного бюджета;
- лаконичность, акцентированность, необходимый уровень повторяемости креативов;
- продолжительное и непрерывное коммуникационное воздействие;
- корректное и надежное определение потребительского сегмента, на который ориентировано коммуникационное воздействие;
- проектная организация коммуникационного воздействия на основе разработки и реализации коммуникационных кампаний [5].

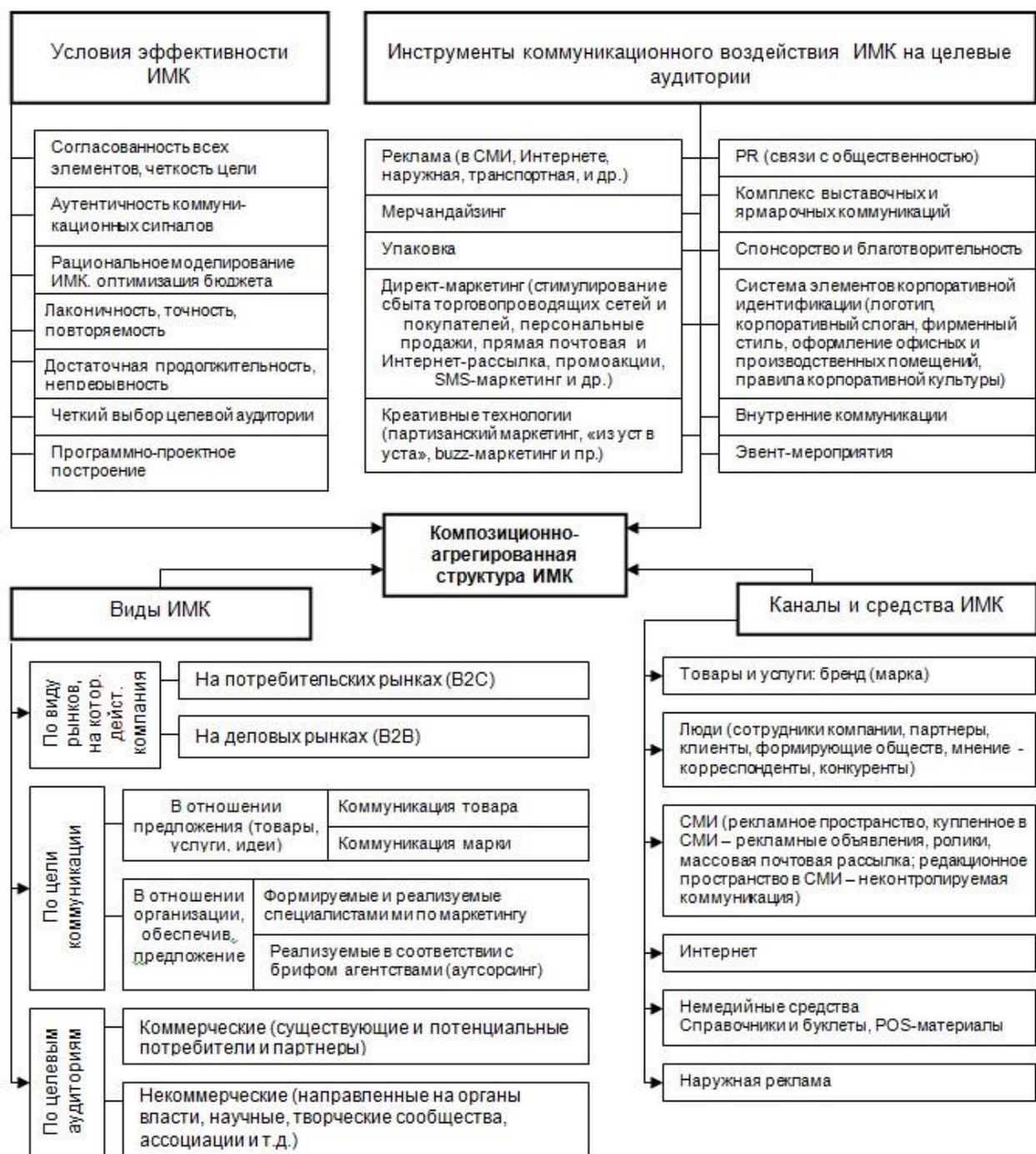


Рис. 4. Концептуальная модель системы интегрированных маркетинговых коммуникаций современных российских компаний (В.В. Зунде)

Авторский взгляд на эффективность комплекса маркетинговых коммуникаций состоит в возможности получения синергического эффекта, выраженного в активизации потенциала маркетингового взаимодействия вовлеченных в коммуникационный процесс субъектов на основе императивов оперативности, персонализации, скорости реакции на сигналы рынка [5].

Отметим, что критерии эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций в указанной визуализации не приведены, возможность получения действенного синергического эффекта в трудах автора не подтверждена.

Подводя итог сказанному отметим, что проблемное поле планирования, реализации и контроля эффективности коммуникационного маркетингового взаимодействия современных предприятий включает в себя:

– проблемы количественной оценки, планирования, прогнозирования и контроля результативности и экономической эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций;

– проблемы инициации и поддержания непрерывного коммуникационного взаимодействия предприятия с субъектами системы маркетинга, обладающими доступным к мобилизации маркетинговым потенциалом;

– проблемы поиска инновационных коммуникационных инструментов и методов, необходимые для эффективного участия в конкурентной борьбе;

– проблемы снижения стоимости коммуникационных воздействий в условиях сложности прогноза их эффективности на рынках продукции, товаров, работ, услуг, а также в отношении маркетинговой деятельности предприятий различных форм собственности и масштабов деятельности.

Указанными обстоятельствами определяется имеющая место потребность современных предприятий и организаций в поиске и практическом применении инновационных форматов маркетинговых коммуникаций, объединенных в единой коммуникационной стратегии хозяйствующего субъекта и поддающихся планированию, учету и контролю маркетинговой и экономической эффективности. Кризисные условия хозяйствования еще больше актуализируют необходимость оптимизации и повышения эффективности планирования и реализации комплекса маркетинговых коммуникаций корпоративного масштаба, органично сочетающего традиционные и инновационные инструменты маркетинговых коммуникаций.

Список литературы

1. Borden N.H. The Concept of the Marketing Mix // Journal of Advertising Research. 1964. June. Pp. 2-7.
2. Kotler Ph., Dubois B. Marketing management: analysis, planning, implementations, and control. Upper Saddle River, NJ, Prentice-Hall, 1994.
3. Ван Ассен М., ван ден Берг Г., Питерсма П. Ключевые модели менеджмента. 60 моделей, которые должен знать каждый менеджер. М., БИНОМ. 2013.
4. Воронов А.А., Хандамова Э.Ф. Имитационное моделирование маркетинговых коммуникаций // Практический маркетинг. 2009. № 7. С. 3-13.
5. Зунде В.В. Концепция и алгоритмизированная модель формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций российских компаний: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Ростов-н/Д, 2009.
6. Павленко А.С. Совершенствование маркетингового обеспечения ценовой и неценовой конкуренции торговых сетей: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар: КубГУ, 2013.
7. Терещенко В.М. Маркетинг-терапия. СПб., Питер, 2004.
8. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума. М., 2008.

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Полякова Е.Ю.

студентка, Саратовский государственный университет, Россия, г. Саратов

Статья посвящена анализу корпоративной культуры предприятия в российских условиях. Доказано, что в современных условиях активно развивается корпоративное образование. Предложены направления повышения эффективности конкурентоспособности российских компаний.

Ключевые слова: управление, бизнес, корпорация, корпоративная культура, аутсорсинг, корпоративные знания, корпоративные университеты.

В современном мире на эффективность системы управления корпоративными знаниями в большей степени влияет человеческий капитал. Образование становится одним из важнейших конкурентных преимуществ в России в глобальном пространстве. Императивом движения к высокоинтеллектуальной экономике в данном направлении, должно стать – самоценность образования и непрерывного обучения, актуализация высокого образовательного ценза, селекция принципиально нового знания [3].

Важно осуществлять инвестиции в себя, повышать квалификацию, пополнять собственные знания, создавать персональные ментальные модели обработки информации, совершенствовать свои способности к труду, проявлять творческую активность, в полной мере реализовывать свой профессиональный потенциал в процессе труда. Считаем, что эффективное развитие человеческого капитала в России будет осуществляться в результате комплексного взаимодействия государства, бизнеса и населения.

На сегодняшний день в конкурентной борьбе побеждает не просто лучшая, а уникальная компания. Организационная культура играет особую роль в обеспечении уникальной конкурентоспособности организации. Любая компания имеет свои культурные ценности, отличающие ее от других организаций, так как она является взаимодействием уникальных людей (сотрудников фирмы). Корпоративная культура отражает философию компании, создает определенную атмосферу для деятельности персонала, поэтому не существует двух компаний с одинаковой культурой.

В последнее время в мире активно развивается «корпоративное образование», то есть система обучения персонала корпорации, позволяющая обеспечить эффективную подготовку сотрудников с целью достижения миссии корпорации [1, с. 51]. В России и за рубежом наблюдается становление корпоративных университетов.

В нашей стране корпоративные университеты стали появляться с 1999 года. Первый из них был создан компанией «ВымпелКом» университет «Би Лайн». На сегодняшний день практически каждая крупная корпорация имеет образовательные центры, которые развиваются и функционируют в их интересах. Но, к сожалению, механизмы их развития и концепции практически не

известны. Можно привести следующий далеко не полный список известных корпоративных университетов России: Корпоративный университет компании «Северсталь»; Учебный центр компании «Вимм-Билль-Данн»; Корпоративный университет компании «Росгосстрах»; Корпоративный университет компании «ВымпелКом»; Система подготовки персонала в компании «Норильский Никель»; Учебный центр компании «Ростелеком» и др.

Корпоративные университеты позволяют решить ряд других задач, например, решение кадровых вопросов, проведение стратегических изменений, создание самообучающейся организации. Отсутствие прозрачной системы управления мешает российским предприятиям привлекать инвестиции. Поэтому для наших компаний еще одной важной причиной возникновения корпоративных университетов становится потребность привлечения иностранного капитала. Разработка и внедрение образовательных программ с привлечением зарубежных преподавателей повышает уровень доверия западных инвесторов к российской компании [2, с. 7.].

В качестве повышения эффективности конкурентоспособности российских компаний следует выделить относительно новое явление – аутсорсинг управления знаниями. В настоящее время аутсорсинг управления знаниями рассматривается как метод привлечения экспертных навыков и знаний, которые полностью или частично отсутствуют внутри фирмы. В России аутсорсинг считается новым видом бизнеса, представленным транснациональными компаниями, имеющими колоссальный международный опыт, а также значительные ресурсные возможности. Основным преимуществом является возможность применять чужой высокопрофессиональный опыт (аккумулированный при решении аналогичных задач) и постоянный доступ к новым знаниям и технологиям. На сегодняшний день рынок аутсорсинга в России стабильно растет. Рост российского сегмента аутсорсинга по итогам 2014 года составил 15-17%.

Аутсорсинг управления знаниями (Knowledge Process Outsourcing КРО) рассматривает управление процессами, требующими глубокого изучения и аналитической обработки данных, создания и управления базами знаний, которые могут использоваться для поддержки принятия решений. Ключевым условием принятия решения о КРО является сохранение организацией ее главных компетенций, которые, прежде всего, основываются на навыках и знаниях, как на корпоративных, так и на индивидуальных. Для формирования и укрепления компетенций следует прилагать организационно-административные усилия, то есть создавать все необходимые условия для их зарождения и роста. Иначе говоря, для того, чтобы максимизировать свою прибыль, компания должна постоянно инвестировать в развитие важнейших знаний и навыков, повышая их качество.

В России одним из способов повышения эффективности предприятия в области управления знаниями становится применение аутсорсинга информационных технологий и обучения. Принимая решение об аутсорсинге информационных технологий и обучения необходимо четко формулировать цели, которые организация хочет достичь в результате. Если говорить о приобре-

тении общих знаний, навыков и умений, то такой аутсорсинг не подразумевает серьезных угроз целостности ключевых компетенций компании. При принятии решения об обучении работников в области ключевой компетенции организации, следует учитывать, насколько данная компания сильна в этих навыках по сравнению с конкурентами. В итоге, конечная цель той или иной фирмы состоит в повышении интеллектуального потенциала персонала (корпоративного коэффициента интеллекта IQ).

Корпоративный IQ – это степень того, насколько свободно в организации распространяется информация и насколько эффективно сотрудники могут использовать идеи друг друга. Формирование корпоративного IQ начинается с обмена текущими накопленными знаниями. Компания, обладающая высоким корпоративным IQ, способствует эффективной организации сотрудников, таким образом, что все участники данного процесса оказываются хорошо информированы.

Эффективность управления знаниями находится в прямой зависимости от использования современных информационных технологий. Статистика показывает, что в этом направлении разрывы с развитыми странами не только сохраняются, но и увеличиваются. В 14 раз Россия отстает от США по числу персональных компьютеров на 1 тысячу человек населения, а по количеству ПК и подключенных к интернету – в 321 раз. Поэтому нашей стране еще предстоит сполна осваивать Интернет, Интерсети, системы управления документооборотом, системы поддержки решений, средства интеллектуального анализа, программное обеспечение коллективной работы, искусственный интеллект.

Формируя систему управления корпоративными знаниями на предприятии, следует помнить об опасности утечки информации. Зачастую компании действуют недобросовестно, нарушая права друг друга. В связи с этим, необходимо комплексно и системно совершенствовать законодательство, с учетом имеющихся реалий и перспектив.

Активное использование интеллектуальных ресурсов позволяет современным организациям приобретать уникальные конкурентные преимущества, обеспечивая свое выживание и развитие в условиях жесткой конкуренции.

Усилия, направленные на развитие человеческого капитала в России должны осуществляться на разных уровнях. В этом направлении все процессы должны быть консолидированы, поэтому необходимо взаимодействие государства, общества и частного сектора.

Список литературы

1. Ананченкова М.И. Особенности внутрифирменного обучения сотрудников на основе корпоративных университетов // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 19.
2. Ботавина Р.Н. Концептуальные подходы к определению стоимости интеллектуального капитала // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 19.
3. Залозная Г.М., Моргунов В.П. Управление развитием человеческого капитала в условиях становления в России экономики, основанной на знаниях // XII Всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ-2014. – 2014.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Радина О.И.

профессор кафедры «Товароведение, маркетинг и предпринимательство»,
д.э.н., Институт сферы обслуживания и предпринимательства,
Россия г. Шахты

Щербачёва Л.Н.

магистрант, Институт сферы обслуживания и предпринимательства,
Россия г. Шахты

В статье отражены выявленные особенности и перспективы развития Российского рынка мобильных приложений на основе выполненного анализа динамики развития рынка информационных услуг. Авторами выделены факторы, которые продвигают Российский рынок мобильных приложений вперед, а также отмечены основные сложности продвижения мобильных приложений в России.

Ключевые слова: рынок информационных услуг, интернет ресурсы, мобильные приложения, мобильные устройства.

В последние годы идет активное развитие интернет ресурсов, появляется все больше пользователей, которые перестают использовать только настольные компьютеры, отдавая свое предпочтение персональным мобильным устройствам, которые позволяют быть на связи со всем миром 24 часа в сутки. В отечественном сегменте мобильные разработки набирают все больший вес, в связи с этим серьезно возросло количество участников и пользователей данного вида ресурсов.

На сегодняшний день мобильные приложения являются одним из наиболее привлекательных для инвестиций сегментов рынка. Хотя мобильный рынок России существенно уступает в размерах рынкам США, Азии и Европы, многие эксперты разделяют мнение, что он обладает значительным потенциалом роста [1]. Согласно исследованию J'son&Partners Consulting в 2013 году объем Российского рынка мобильных приложений оценивался в \$245,7 млн, а в 2014-2016 годах темпы роста Российского рынка будут выше мировых (рисунок).

По оценкам экспертов J'son&Partners Consulting, объем рынка мобильных приложений в России достигнет \$1158 млн. в 2016 году, таким образом среднегодовые темпы роста составят 171% в период 2013-2016 гг. [6].

Исследование показывает, что более 50% пользователей планшетов и смартфонов минимум 1 раз в день выходят в интернет и каждый день запускают видео приложения и играют в мобильные игры.

Компания AppAnnie – поставщик данных и аналитики приложений, представила ретроспективный отчет за 2015 год с наиболее интересными и значимыми фактами, которые, по мнению экспертов, определяют и переопределяют существующий рынок мобильных приложений. Согласно от-

чету, прошлый год стал рекордным по приложениям для знакомств, например, в российском топ-10 по объему выручки стремительный рост показали приложения Badoo и LovePlanet. Самыми популярными приложениями остаются социальные сети и мессенджеры, занимая первые пять позиций рейтинга. Причем «ВКонтакте» стало самым загружаемым приложением как для AppStore, так и для GooglePlay, а «Одноклассники» получили наибольший объем выручки (таблица) [5].

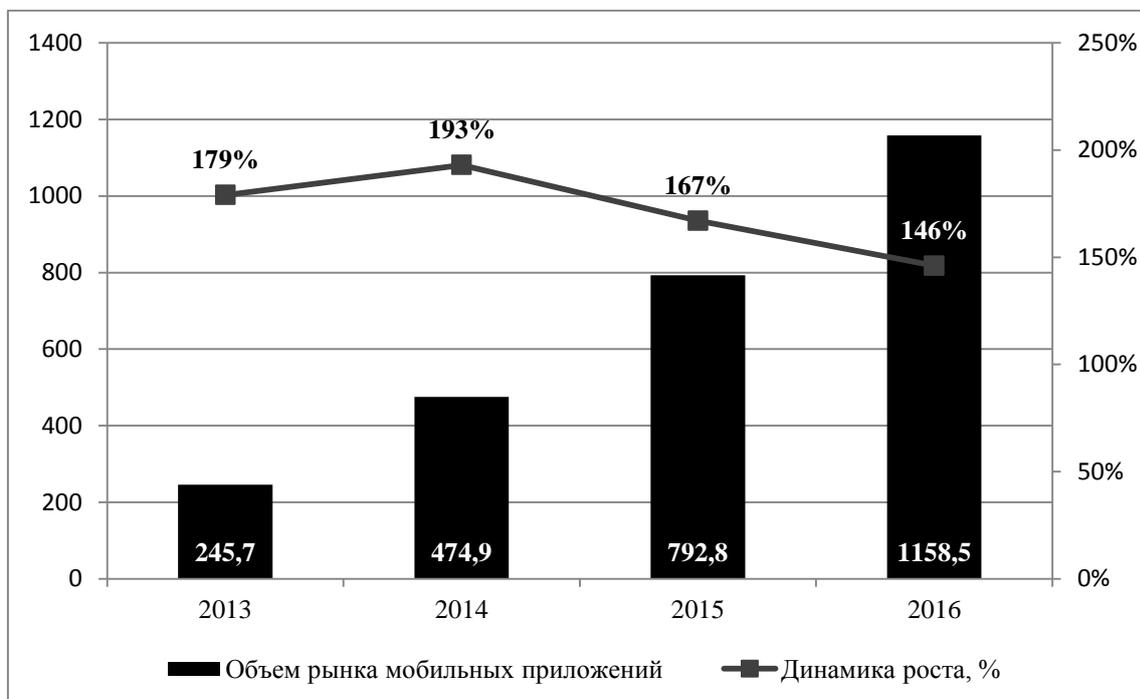


Рис. Объем и динамика роста российского рынка мобильных приложений, млн USD, 2013-2016 гг.

Таблица

Ведущие приложения 2015 года: совокупный показатель загрузок iOS и GooglePlay Россия

Рейтинг	Приложения	Компания
1	VK	Mail.Ru Group
2	WhatsApp Messenger	Facebook
3	Viber	Rakuten
4	Одноклассники	Mail.Ru Group
5	Skype	Microsoft
6	AliExpress	Alibaba Group
7	UC Browser	Alibaba Group
8	Instagram	Facebook
9	Clean Master	Cheetah Mobile
10	Сбербанк-онлайн	Сбербанк России

Несмотря на то, что рынок мобильных приложений быстро растет Россия находится только на 5 месте по общему числу загрузок на iOS уступая США, Китаю, Японии и Великобритании, а по загрузкам на Android занимает 4 позицию после США, Индии и Бразилии, в соответствии с отчетом AppAn-

nie. Основными сложностями продвижения мобильных приложений в России являются:

- нехватка квалифицированных специалистов. (Невысокое качество трафика и установок для отрасли, к сожалению, не является чем-то необычным. В связи с этим акцент с «лучше, качественнее и эффективнее» часто смещается в сторону «быстрее, проще, выгодней». О развитии профессиональных качеств специалистов при таком подходе говорить сложно, но ситуация постепенно меняется);

- разносторонность аналитики. (У разработчиков мобильных приложений есть доступ ко множеству инструментов аналитики, но все они разрозненные и плохо поддаются агрегированию. Невозможно получить все количественные и качественные данные в одном интерфейсе, что усложняет процесс привлечения целевой аудитории и дальнейшую работу с ней);

- низкий уровень экспертизы в мобайле. (В этой проблеме во многом виноваты сами игроки рынка: платформы и агентства, на стороне которых до сих пор не сформирована достаточная экспертиза, чтобы помогать брендам эффективно интегрировать мобайл в свои стратегии. Как следствие, не mobilefirst бизнесы перераспределяют свои бюджеты в сторону мобильного канала медленно и неохотно, потенциал рынка все еще остается не раскрытым) [4].

Однако наряду с этим можно выделить несколько факторов, которые движут Российский рынок мобильных приложений вперед:

- высокая конкуренция;
- сервисы для разработчиков;
- рост рынка в целом;
- кризисные веяния [2].

Согласно прогнозам j'son&Partners Consulting объем Российского рынка мобильных приложений к концу 2016 года достигнет \$1,158 млрд., рост обеспечат такие факторы как растущее количество мобильных устройств, быстрое развитие сетей 4G и общее смещение потребительских и коммуникационных привычек в сторону мобильности (например мобильный шопинг, развитие мобильного банковского обслуживания, и мобильных платежных систем) [3].

Рынок уже большой, но еще не до конца «повзрослел», а значит, есть потенциал, и сейчас один из самых подходящих моментов для инвестиций. В течении этого года будут наблюдаться изменения как на стороне клиентов, так и на стороне агентств. Рекламодатели начнут активно развивать и продвигать мобильные приложения, а агентства все активнее развивать свои компетенции в этом направлении. Это в свою очередь выведет услуги на новый уровень: к работе с ориентацией на качество привлекаемых пользователей, их платежеспособность. Рынок будет укрупняться, на первый план выйдут performance-агентства и технологические лидеры с собственными инструментами.

Таким образом, мобильные приложения стали одним из главных трендов в развитии информационных технологий. Если в 2008 году рынок мо-

бильных приложений России только формировался, то к настоящему времени, он вступил в фазу активного роста. На данный момент российское общество ощущает потребность в мобильных приложениях в социально-значимых сферах, таких как медицина, образование, энергетика, ЖКХ.

Список литературы

1. Вундер Ю. Мобильный рынок России: обзор, прогнозы и рекомендации. URL: www.app2top.ru (дата обращения 27 марта 2015 год).
2. Гусиш А. Состояние рынка мобильной разработки : итоги первого полугодия 2015 года и прогнозы экспертов на 2016 год. URL: www.apps4all.ru (дата публикации 21 августа 2015 год).
3. Иванов М. Рынок мобильных приложений к 2016 году достигнет \$65,8млрд. URL: www.cnews.ru (дата обращения 09 октября 2013 года).
4. Симоновский А. Рынок мобильных приложений: состояние, проблемы и перспективы развития. URL: <http://www.cossa.ru/> (дата обращения 11 ноября 2015 года).
5. App Annie: «ВКонтакте» стало самым популярным приложением в России в 2015 году». URL: <http://www.cossa.ru/> (дата обращения 25 января 2016 года).
6. j'son & Partners Consulting: Стратегия мобильных операторов в сфере мобильных приложений. URL: www.mskit.ru (дата обращения 11 октября 2013 года).

ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Симченко О.Л.

аспирант кафедры «Промышленное и гражданское строительство»,
Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова,
Россия, г. Ижевск

Концепция устойчивого развития становится базовой в нестабильных финансово-экономических условиях. Ориентирована на нее и вся строительная отрасль страны. В работе исследованы основные направления, от реализации которых в наибольшей степени зависит достижение строительными предприятиями заданного уровня устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: эффективное функционирование, гарант надежности, устойчивость предприятия, бизнес-планирование, реформирование, реструктуризация, стратегия развития, бизнес-процессы, экономическая стабильность.

На современном этапе развития экономики и общества, отрасль строительства занимает важное место. Нынешняя экономическая ситуация страны и ее регионов обуславливает необходимость в корректировке управленческих решений, устоявшихся механизмов развития строительных комплексов.

В настоящее время почти каждое направление бизнеса характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения собственных позиций и достижения первенства в своей сфере, успешного и эффективного функционирования, строительные предприятия должны постоянно меняться, совершен-

ствовать, изучать новые технологические процессы, увеличивать диапазоны работы.

Гарантом надежности положения предприятия на рынке выступает устойчивость во взаимосвязи с экономической стабильностью.

На сегодняшний день в экономической науке нет единого мнения по поводу определения понятия «устойчивость предприятия». Так, Л. Ф. Догиль определяет устойчивость как «способность экономической системы, подвергнувшейся неблагоприятному отклонению за пределы ее допустимого значения, возвратиться в состояние равновесия за счет собственных ресурсов, заемных, перепрофилирования производства» [3] и др. Из указанного утверждения, очевидно, следует отметить, что ключевой функцией «устойчивости» является способность адаптироваться, возвращаться в равновесное состояние и продолжать дальнейшее функционирование организации в соответствии с поставленными целями и задачами.

С позиций отечественных ученых под «устойчивостью предприятия» понимается, прежде всего, «стабильность финансового и экономического положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов» [1].

Признавая значимость данных утверждений, можно самостоятельно сформулировать определение данного понятия. Устойчивость предприятия – способность к выживанию и продолжительному противостоянию воздействиям факторов внешней среды, обеспечивая реализацию основных целей предприятия: устойчивого экономического роста, экономической эффективности производства.

Необходимым условием устойчивого развития, в частности строительного производства, является осуществление совокупного комплекса мероприятий по бизнес-планированию и реформированию (реструктуризации).

Бизнес-планирование определяется как организация непрерывного процесса стратегического управления. Предполагаемый процесс представляет собой выделение ключевых бизнес-процессов, характерных для предприятия, анализ всех аспектов его деятельности. Повышение эффективности работы предприятия и ее частей осуществляется через повышение эффективности бизнес-процессов [2].

По результатам проведенного анализа предприятие определяет дальнейшую стратегию развития, а также составляет комплекс мероприятий, направленный на привлечение инвестиций. Подтверждается нужный размер инвестиционных вложений и схема финансирования, а также результат инвестирования для организации.

В соответствии с процессным подходом в строительной сфере можно выделить основные бизнес-процессы, обозначенные на рисунке.

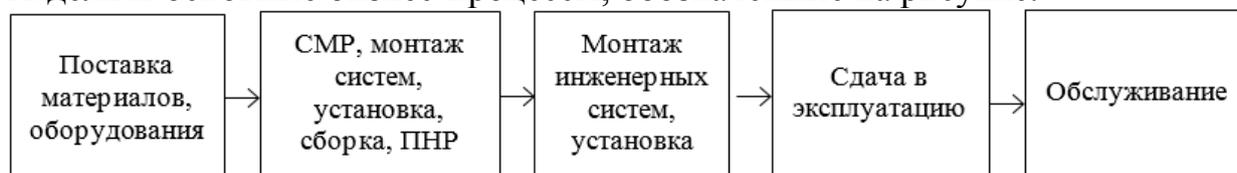


Рис. Основные направления укрепления финансовой устойчивости

Сегодня каждое строительное предприятие вправе самостоятельно выбирать конкретный для себя вид деятельности, формируя тем самым отдельный бизнес-процесс. На рынке также функционируют и такие организации (тресты, управления), которые, выполняя полный комплекс работ, объединяют в себе несколько бизнес-процессов.

Для анализа и оценки деятельности, как самих предприятий, так и его бизнес-процессов целесообразно применять совокупность методов экономической оценки, позволяющих охарактеризовать:

- экономический потенциал;
- интегрирующие показатели: прибыли, рентабельности, эффективности производства;
- финансовое состояние;
- инвестиционные возможности.

Перечисленные направления оценки дают возможность проанализировать отдельные стороны хозяйственной деятельности предприятия в совокупности, взаимно дополняя друг друга и позволяют выполнить задачи, стоящие перед системой бизнес-планирования.

В условиях неопределенности функционирования возможны два направления управления устойчивым развитием предприятия:

- путем компенсаций отклонений, то есть после получения информации об источнике и фактической величине возмущения в ходе управленческого воздействия ликвидируются отклонения от нормы регулируемого параметра;
- путем регулирования отклонения фактического значения регулируемого критерия процесса формирования адаптивного организационного поведения от его регламентированного значения [4].

Для определения устойчивого функционирования строительного предприятия необходим поиск и применение прогрессивных методов по осуществлению процедур реформирования (реструктуризации).

Непрерывная инфляция, неустойчивость экономической конъюнктуры и высокие коммерческие риски обуславливают сегодня постоянную изменчивость основных экономических параметров производственного процесса. Учитывая вышеизложенное, целесообразно выделить некоторые направления, по которым может быть проведена реструктуризация:

- изменение организационной структуры и методов управления. Такое направление реформирования ориентировано на усовершенствование управленческих процессов, обеспечивающие важные функции эффективно функционирующего предприятия и его организационных структур. Результатом такого реформирования обязательно должно стать увеличение прибыли за счет снижения доли накладных расходов.

- реформирование активов. В пределах реструктуризации активов можно выделить реструктуризацию долговременных экономических вложений, реструктуризацию имущественного комплекса и реструктуризацию оборотных активов.

- реформирование акционерного капитала. Это направление включает в себя мероприятия по упрощению и облегчению структуры капитала, а

именно: консолидация акций, все формы реорганизации акционерного общества, дробление, описанные в Законе об акционерных обществах. Результат таких действий представляет собой повышение управляемости предприятия либо группы предприятия.

Подводя итог можно сделать вывод, что в современных нестабильных условиях для успеха в конкурентной борьбе строительные предприятия должны постоянно и непрерывно развиваться. Это требует не только регулярного обновления продукции, приобретению (реконструкции, обновлению и т.д.) основных средств, нематериальных активов, но и совершенствования технологических и бизнес-процессов, специального инструментария финансового планирования и прогнозирования, методов реформирования (реструктуризации).

Создание и реализация подобных мероприятий дает возможность инвесторам считать предприятие устойчивым, способным приносить необходимый уровень дохода и эффективно осваивать вложенные денежные средства.

Список литературы

1. Азрилиян А.Н. Экономический и юридический словарь / под.ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2004.
2. Грахов В.П. Бизнес-процессы в производстве строительных материалов: проблемы и перспективы // Экономика строительства, 2004. № 6. С. 42-47.
3. Догиль Л. Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК: методологические и практические аспекты / Л. Ф.Догиль. – Минск : БГЭУ, 1999. – 239 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Экоперспектива, 1998.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ НА ПОДГОТОВКУ ЗАПАСОВ МАРГИНАЛЬНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ НЕФТИ

Тан Сюй Вэй

аспирант кафедры «Экономика и менеджмент в энергетике»,
Санкт-Петербургский государственный университет им. Петра Великого,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрены предпосылки и факторы перспективного освоения низкорентабельных маргинальных месторождений нефти. Приведена характеристика маргинальных объектов по промышленной значимости. Обоснованы предельные затраты на освоение маргинальных месторождений.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, маргинальные месторождения нефти, рентабельность освоения.

В настоящее время структуре нефтегазового комплекса России быстро нарастает доля низко- и нерентабельных запасов нефти. В ближайшие 2-3 десятилетия развитие нефтяной промышленности будет связано с внедрением технологий извлечения низкорентабельных запасов, активным освоением

малодебитных месторождений, сопровождаемое использованием экстенсивных методов их добычи и потерей «субактивных» запасов в недрах из-за нарушений в технологиях разработки. Рентабельность разработки таких месторождений во многом будет зависеть от мировых тенденций спроса на углеводородное сырье (УВС) и волатильности цен на нефть и газ.

При этом возникает ситуация, когда себестоимость добычи по крупным месторождениям нефти и газа (прежде всего в районах Восточной Сибири и Арктического шельфа и др.) становится сопоставимой с аналогичными показателями мелких месторождений, а также месторождений нетрадиционных видов УВС, включая сланцевую нефть. В связи с вышеизложенным своевременное выявление, изучение и подготовка к разработке дополнительных энергетических резервов в виде находящихся на границе рентабельности так называемых маргинальных месторождений УВС, особенно в регионах с развитой инфраструктурой, высокой выработкой запасов и падающей добычей является актуальной проблемой для добывающих компаний как России, так и КНР.

Категория «Маргинальный объект освоения» на наш взгляд носит преимущественно экономический характер и включает в себя следующие группы объектов: мелкие по запасам и низкодебитные объекты освоения, трудноизвлекаемые объекты в осложненных горно-геологических условиях с низкопоровыми и низкопроницаемыми коллекторами, средние и крупные геологические объекты расположенные в труднодоступных регионах и шельфе, нетрадиционные ресурсы УВС для которых отсутствуют необходимые технологии обеспечивающие их рентабельное вовлечение в народнохозяйственный оборот и др.

Таблица

Характеристика маргинальных объектов нефти по промышленной значимости и экономической эффективности

Группы объектов	Характеристика объектов	Оценка рентабельности	Количественные критерии
Промышленно значимые	Объекты, разработка которых рентабельна при существующих на момент оценки геологических, технологических и макроэкономических условиях.	Нормально рентабельные	$ЧДД(NPV) > 0$ при $E_{нп} = 10\%$, $ВНД(IRR) > 10\%$
	Объекты, разработка которых имеет граничную рентабельность при существующих на момент оценки условиях.	Маргинальные (условно рентабельные)	$ЧДД(NPV) \geq 0$ при $E_{нп} = 0\%$, но $ЧДД(NPV) \leq 0$ при $E_{нп} = 10\%$, $ВНД(IRR) \leq 10\%$
Непромышленные	Объекты, разработка которых при существующих условиях нерентабельна.	Нерентабельные	$ЧДД(NPV) < 0$ при $E_{нп} = 0\%$

Маргинальные объекты углеводородного сырья – важная часть геологического баланса углеводородов. Их ресурсы сопоставимы с ресурсами отработываемых в настоящее время традиционных месторождений, составляющих сырьевую базу для промышленной разработки [1].

Необходимые технологические предпосылки для эффективного освоения маргинальных объектов уже созданы. Достигнутый в мире прогресс в технологиях добычи нефтегазового сырья допускает рентабельное освоение целого ряда маргинальных месторождений нефти даже при существующих низких ценах на мировых рынках углеводородов.

Важность всестороннего и целенаправленного изучения маргинальных месторождений нефти особенно очевидна, если учесть тенденцию естественного истощения традиционных, запасов нефти в России [3].

Разработка стратегических приоритетов освоения маргинальных месторождений углеводородного сырья должна отвечать принятым в мировой практике принципам оценки эффективности инвестиций в их освоение и учитывать следующие особенности [2]:

- горно-технологические параметры объектов оценки, определяющие технологию подготовки и разработки запасов;

- экономико-географические условия территориального расположения оцениваемых объектов (климат, наличие инфраструктурных объектов, удаленность от потребителей добываемого сырья, объемы капитальных и эксплуатационных затрат и др.);

- рыночные параметры (цена на нефть и газ, объемы спроса и предложения, темп инфляции, величина ставки рефинансирования ЦБ), определяющие эффективность освоения объектов оценки для недропользователей и государства;

- социально-экономические параметры (потребность страны в данном минеральном сырье, перспективы развития горнопромышленных регионов);

- инновационного развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) имеет проблема комплексного и сбалансированного освоения углеводородных ресурсов;

- экологические параметры (рациональное и комплексное использование природных ресурсов);

- нормативно-правовые аспекты недропользования.

Предельные затраты на геологоразведочные работы по месторождению (локальному объекту) рассчитываются исходя из принципа, что их величина не может превышать доход от его освоения, то есть $Z_{гр} \leq ЧДД$ [4].

Порядок расчета затрат на геологоразведочные работы.

Определение затрат на ГРП ($Z_{гр}$) по месторождению производится по следующим формулам:

$$Z_{гр} = \frac{Z_{п}}{k_y} + Z_{об} + Z_{рб} \quad (1)$$

$$Z_{п} = Z_{2D} + Z_{3D} + Z_{пб}, \quad (2)$$

где $Z_{п}$ – затраты на поиски месторождения;

Z_{2D} – затраты на геофизическую съемку 2Д;

Z_{3D} – затраты на геофизическую съемку 3Д;

$Z_{пб}$, $Z_{об}$, $Z_{рб}$ – затраты соответственно на поисковое, оценочное, разведочное бурение;

k_y – коэффициент успешности поисковых работ.

Расчеты предельных затрат на ГРП ($Z_{пр}$) проводятся по формуле:

$$Z_{пр} \leq \sum_{t=1}^T \frac{(C \cdot Q_t - Z_{gt} - Z_{ит} - H_t)}{(1 + E)^t}, \quad (3)$$

где: C – принятая цена 1 тонны нефти (1000 м³ газа);

Q_t – ежегодная добыча нефти (газа). Суммарная добыча за срок отработки равняется принятым в расчетах извлекаемым запасам;

Z_{gt} – капитальные и текущие затраты на добычу в t -ом году (без затрат на ГРП);

$Z_{ит}$ – капитальные и текущие затраты на инфраструктуру в t -ом году;

H_t – налоги и платежи в t -ом году;

E – норматив дисконтирования. Должен соответствовать принятым в компании критериям эффективности инвестиций с учетом инвестиционных рисков.

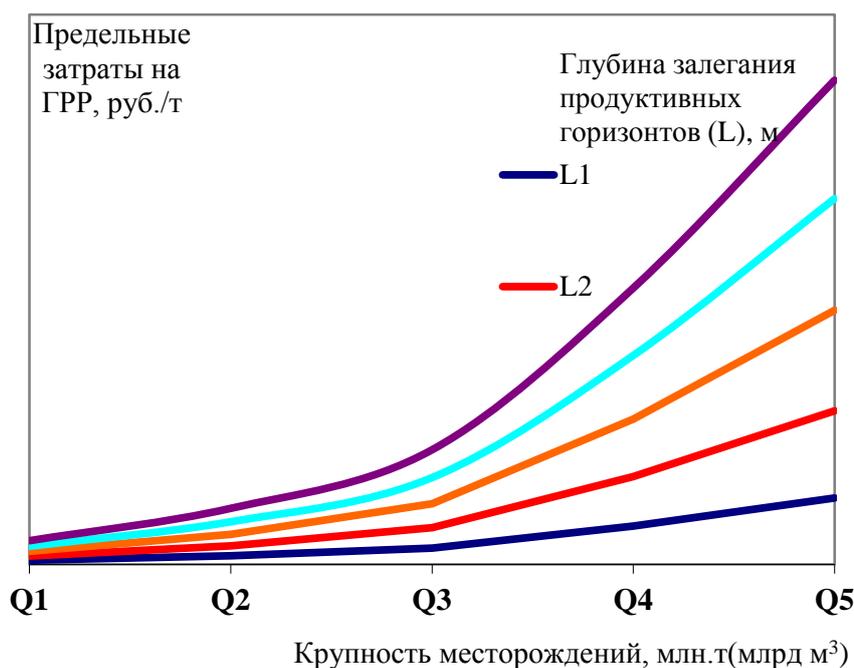


Рис. Предельные затраты на подготовку запасов нефти (газа) в зависимости от крупности месторождений

Для укрупненных ориентировочных расчетов может применяться графоаналитический метод определения предельных затрат на геологоразведочные работы.

С этой целью предварительно рассчитываются по формуле предельные затраты на ГРП для типичных нефтегазовых объектов в регионе (типичные объекты по крупности запасов, глубинам залегания продуктивных горизонтов). Например, месторождения крупностью запасов 1, 2, 3, 5, 10, 20 и т. д. млн т, глубинами продуктивных горизонтов 1, 3, 5 км.

Полученные базовые значения $Z_{пр}$ используются для построения номограмм следующего вида (см. рис.).

При необходимости можно использовать в расчетах еще один фактор – например, начальный дебит скважин. Тогда на номограмме следует отражать совокупность линий по каждому интервалу дебитов.

Список литературы

1. Герт А.А., Супрунчик Н.А., Немова О.Г., Кузьмина К.Н. Стоимостная оценка нефтегазовых месторождений и участков недр. Учебно-методическое пособие. – 2-е издание. М.: ООО «Геоинформмарк». – 2010. – 195 с.

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, ГК по строительству, архитектуре и жилищной политике. – М.: Экономика, 2000. – 421 с.

3. Методические рекомендации по применению Классификации запасов и прогнозных ресурсов, утвержденной приказом Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 01.11.2005 №298; Приказ МПР России от 05.04.2007 №23-р.

4. Меткин Д.М. Особенности оценки инвестиционной привлекательности невосребованных запасов нефти // Экономика и предпринимательство. № 10 ч.1 (63-1) 2015 г. (Vol. 9 Nom. 10-1). с. 706-712. <http://elibrary.ru/item.asp?id=24399401>

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КЛАСТЕРОВ

Турсынбаева Д.К.

старший научный сотрудник, кандидат экономических наук,
Институт Экономики КН МОН РК, Казахстан, г. Алматы

Киреева А.А.

старший научный сотрудник, кандидат экономических наук,
Институт Экономики КН МОН РК, Казахстан, г. Алматы

В статье рассматриваются подходы к формированию площадок для кластерного развития. На основе организационно-структурных особенностей формирования кластеров выделены основные кластерные модели: американская, западноевропейская, скандинавская, индийская, китайская и японская.

Ключевые слова: кластер, кластерные модели, методологический подход, формирование кластеров.

В настоящее время методологические аспекты кластерного развития рассмотрены и разработаны как отечественными, так и зарубежными учеными, также дано множество определений сущности, моделей и предпосылок формирования кластеров. Интерес к кластерам в практическом и теоретическом плане стимулируется изменениями и глобальными трендами усиления факторов мобильности, информативности и интеллектуальности в экономике. Необходимым условием успешности реализации кластерного подхода должно стать применение единого методологического аспекта при разработке и реализации кластерных проектов.

Любой кластерный проект реализуется на основе определенной методологической схемы и в интересах экономики конкретной отрасли или региона. Тем не менее, единый методологический подход при реализации кластерных проектов должен обеспечить соответствие разрабатываемых проектов основным принципам стратегического планирования с учетом специфики кластерного подхода. Для интеграции кластерных проектов с действующими программами отраслевого или регионального развития необходимым условием является выработка «системы координат» – целей и задач кластерной политики региона и отдельных кластерных проектов, а также система мониторинга социально – экономических показателей результативности мероприятий в составе кластерных проектов [1].

В целом, кластеры подразделяются на следующие типы развития:

- *по территориальному охвату*: а) региональные, б) отраслевые, в) транснациональные;

- *по критерию наличия или отсутствия ключевого участника*: симметричные, асимметричные;

- *по критерию природы возникновения и развития*: а) в результате спонтанных происшествий, б) в результате политических мер;

- *по месту использования конечного продукта*: а) ориентированные на внутренний рынок, б) ориентированные на экспорт [2].

С точки зрения дифференцированных подходов к формированию площадок для кластерного развития, то его подсистемы можно разбить на несколько эшелонов:

1) *Первый эшелон кластеров («инновационные»)*. К данной группе относятся инновационные кластеры, развивающие прорывные технологии следующего технологического уклада, способные активизировать мультипликативный эффект. Данная группа инновационных кластеров формирует структуру экономики знаний нового типа: кластеры нанoeлектроники и биотехнологий, задача которых состоит в формировании заказчиков и первых потребителей результатов «научных революций»; кластеры новых полимерных материалов, задача – формирование ресурсной базы для высокотехнологических производств; кластеры новой и альтернативной энергетики; кластеры искусственного интеллекта и автоматизированных систем проектирования, задача – формирование отечественной системы инжиниринга и дизайна.

2) *Второй эшелон кластеров («кластеры инновационных технологий и средств производства»)*. Участники данной группы кластеров развивают мультипликативные эффекты и массово тиражируют технологии, созданные первой группой кластеров. Данная группа кластеров нацелена на создание базы для инновационного рывка в экономике: кластер робототехники; кластер лазерного станкостроения; кластер приборостроения; IT-кластер.

3) *Третий эшелон кластеров («кластеры высокотехнологичной продукции»)*. Предприятия данной группы кластеров обеспечивают создание конечной высокотехнологической продукции. Данная группа инновационных кластеров нацелена на создание: авиационный кластер; космический кластер,

автомобильный кластер; строительный кластер; кластер электротехники и силовых установок; кластер сельскохозяйственной техники [3].

На основе организационно-структурных особенностей формирования кластеров можно выделить шесть основных кластерных моделей:

- *Американская модель кластера (США, Канада)*. Национальное правительство реализует функцию стимулирования кластерной политики региональных органов власти посредством грантов и создания агентств по развитию кластеров.

- *Западноевропейская модель кластера (Великобритания, Франция, Швейцария, Италия)*. Основной формой поддержки кластера здесь выступает финансирование научных исследований и формирование инновационной инфраструктуры. В Великобритании экономические кластеры формировались на основе традиционных отраслей промышленности (производство тканей, одежды, мебели), а также новых технологий (мобильная связь, биофармацевтика).

- *Скандинавская модель кластера (Финляндия)*. Формирование кластеров осуществляется по инициативе правительства, развитие исследовательской и технологической кооперации, адресное инвестирование средств в наиболее перспективные кластеры, интеграция кластеров. Финские кластеры формировались на базе крупных транснациональных компаний в лесной, информационной и телекоммуникационной отраслях.

- *Китайская модель кластера*. Предполагает формирование кластеров по инициативе правительства и регионов путем создания особых зон развития высокотехнологичных отраслей. В Китае формирование кластеров происходит вокруг крупнейших иностранных заводов с последующим развитием собственных мощностей в непосредственной близости и интегрированием инноваций. Финансирование кластеров в Китае осуществляется посредством правительственных грантов и венчурных фондов [4].

- *Японская модель кластера*. Характерно наличие четко выраженного ядра – крупной корпорации, практикующей долгосрочные субконтрактные и субподрядные отношения с близлежащей группой малых предприятий. По такой схеме в Японии были образованы электротехнический, автомобильный кластеры, кластер информационных технологий, кластер биотехнологий.

Таким образом, отметим, что каждая из вышеупомянутых кластерных моделей представляет собой определенное сочетание ключевых характеристик кластера: степень рыночных связей и конкуренции, наличие фирм лидеров, развитие малого и среднего бизнеса, инноваций и присутствие прямых иностранных инвестиций. Логично, что и в методологии создания, развития и стимулирования кластеров не существует единых унифицированных методов, способов и механизмов.

Список литературы

1. Роль специализации в региональном кластерном развитии. Режим доступа: <http://www.strategplann.ru> (дата обращения: 27.06.2015).
2. Егоров О.И., Чигаркина О.А. Нефтегазовый комплекс Казахстана: состояние и перспективы развития//Регион: экономика и социология. – 2006. – № 1. – С.177-189.

3. Напольских Д.Л. Методологические проблемы идентификации и классификации инновационных кластеров // Инновационные технологии управления и права. – 2012. – №3(4). – С.31-49.

4. Шаталова Т.Н, Мулендеева Л.Н. Модели государственной кластерной политики. Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika> (дата обращения: 17.09.2015).

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Фёдорова Е.В.

ст. преподаватель кафедры организации коммерческой деятельности,
Южно-Уральский государственный университет, Россия, г. Челябинск

Зиверт Е.С.

студент 3 курса, направление «Торговое дело», профиль «Коммерция»,
Южно-Уральский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В статье франчайзинг рассматривается как новый экономический механизм развития малого предпринимательства в России. Авторами представлена отраслевая структура распространения франчайзинга в России, обозначены перспективные направления развития франчайзинга для предпринимательских структур.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзинговая система, предпринимательство.

Как показывает мировой опыт, франчайзинг наиболее интенсивно развивается в тех странах и сферах бизнеса, где существует возможность добиться максимального охвата территории и, следовательно, существенного роста прибыли. Привлекательность этого бизнеса для кандидатов во франчайзи подтверждается статистикой Международной ассоциации франчайзинга [1]: в среднем, более 85% независимых малых предприятий по тем или иным причинам заканчивают свое существование в течение пяти лет, а в системе франчайзинга – лишь 14%; в США новая франчайзинговая точка регистрируется каждые 8 минут рабочего дня; число крупных франчайзинговых сетей превысило 1500 в более 75 сферах бизнеса при средней плотности в 230 франчайзинговых точек на одного франчайзера [5, с. 17].

На мировом рынке франчайзинг применяется около ста лет, однако в России он используется как метод организации бизнеса только с 1993 года. Первое десятилетие франчайзинг развивался слабо в России – к 2000 году возникло только 42 франшизы [3].

Данные, приводимые Российской ассоциацией франчайзинга [4], говорят о регулярном увеличении предприятий, осуществляющих предпринимательскую деятельность по франчайзинговой системе. Отсутствие законодательно-правовой базы, регулирующей франчайзинговую деятельность в России неблагоприятно влияет на формирование статистических данных о деятельности франчайзинговых систем. Отсутствие точных данных о количестве

франчайзинговых систем и количестве предприятий, работающих по франшизе не позволяет определить уровень развития франчайзинга в России.

Это связано с тем, что, развивая собственные франчайзинговые сети, многие компании никак не заявляют о себе, отказываясь оформлять отношения с франчазы с помощью единого договора франчайзинга и заменяя его рядом других договоров (индивидуально разработанных для конкретной франшизной системы). Это является немаловажным отличием российского франчайзинга от общепринятой мировой практики. Так, по одним подсчетам число франчайзинговых компаний составляет порядка тысячи, по другим – 300-600. По оценкам Торгово-промышленной палаты России, количество реально действующих франшиз не превышает 150, из них успешны не более сорока [6]. По мнению президента Российской Ассоциации развития франчайзинга А. Майлера, количество франшиз в России не превышает 500 [4].

В настоящее время больше половины российских франчайзинговых систем можно отнести к небольшим (по классификации журнала Economist [7] к таковым относятся системы с менее чем 30 точками). 28% франшиз принадлежат крупным предприятиям, насчитывающим более 100 операторов. В целом наблюдается тенденция к укрупнению франчайзинговых систем.

На рисунке представлена диаграмма отраслевой структуры распространения франчайзинга в России [4]. В России можно выделить восемь основных видов деятельности, в которых успешно применяется франчайзинг.

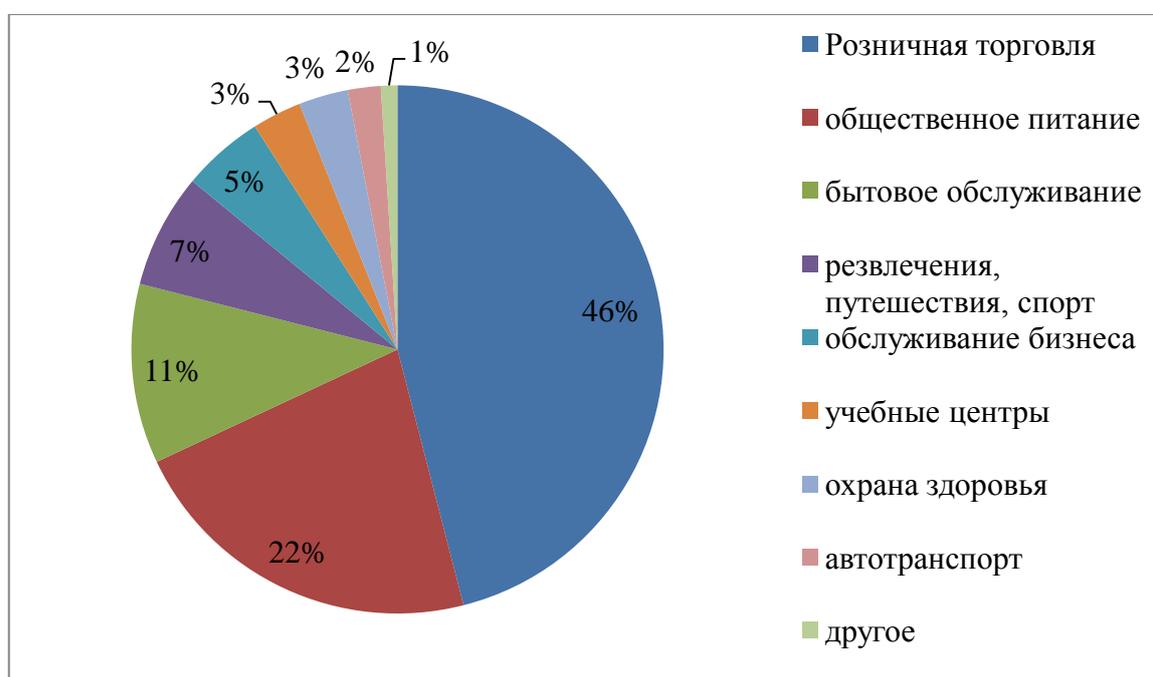


Рис. Отраслевая структура распространения франчайзинга в России

В соответствии с приведенной схемой в России наиболее востребованным является франчайзинг в розничной торговле и общественном питании, однако производственный франчайзинг, особенно популярный за рубежом, в России практически не используется. Широкое применение товарного франчайзинга обусловлено его низкзатратностью при организации бизнеса и покупки франшизы.

Географическая особенность России также препятствует широкому использованию франчайзинга на всей территории России. Это объясняет неритмичное распределение на территории России франчайзинговых систем.

Вместе с тем, распространения франчайзинговых систем в регионах России смогло бы подтолкнуть экономику региона к инновационному развитию, ввести новые технологии ведения бизнеса в регион, повысить культуру предпринимательской деятельности региона. Кроме того, при обострении конкурентной среды со стороны франчайзинговой системы на региональном рынке подтолкнет местных предпринимателей к использованию инновационных методов ведения бизнеса, что приведет к повышению уровня обслуживания потребителей.

Применение франчайзинга при организации предпринимательской деятельности позволяет сократить издержки как франчайзингового предприятия, так и франчайзи, способствует развитию технологических разработок в бизнесе, позволяет увеличить товарооборот и прибыль объектов франчайзинговой системы, что системно влияет на развитие региональной экономики. Необходимо также отметить, что развитие франчайзинга в регионах влияет на формирование потребительских предпочтений, это, в свою очередь, подталкивает других участников рынка к применению прогрессивных методов ведения бизнеса. Таким образом, появление на региональном рынке франчайзинговых систем значительно изменяет инфраструктуру потребительского рынка.

Если для предпринимательских структур появление в регионе франчайзинговых систем негативно сказывается на его конкурентоспособность, то для самого региона с социальной и экономической точки зрения франчайзинг приносит только преимущества. Франчайзинг способствует созданию дополнительных рабочих мест в регионе, развитие экономических отношений между регионами благодаря взаимодействию франчайзи и франчайзингового предприятия, находящееся в разных регионах [2].

Таким образом, можно констатировать, что применение франчайзинга в экономике России является перспективным направлением, кроме того, потребительский рынок в регионах не полностью сконцентрирован. Так же необходимо отметить, что в странах с расположением регионов аналогично России, а именно значительное количество экономических территорий и большой их удаленностью друг от друга, франчайзинговая система, основанная на перспективах регионального развития получила широкое использование.

Тем не менее, несмотря на наличие отдельных тормозящих факторов, франчайзинг в России уже успешно развивается. Все больше предпринимательских кругов обращается к использованию этой эффективной формы ведения бизнеса. Однако значение его для российской экономики переоценить сложно: для франчайзера – это один из самых быстрых и эффективных способов создания новых независимых предприятий, объединенных в единую систему, для франчайзи – развивать свой собственный бизнес на базе проверенной бизнес-модели, а для государства – это эффективный инструмент

поддержки малого и индивидуального предпринимательства, следовательно, и развития всей российской экономики.

Подводя итог всему сказанному можно утверждать, что франчайзинг, как форма взаимодействия крупного и малого предпринимательства существенно представляет интерес для экономики России. Франчайзинг в России динамично развивается отечественными предпринимательскими структурами, а также зарубежными компаниями. Стимулируя развитие франчайзинговых сетей, с одной стороны, и контролируя и направляя этот процесс в рамках единой политики, с другой стороны, государство может значительно ускорить формирование общеэкономической инфраструктуры развития малого и среднего предпринимательства в России.

Список литературы

1. Интернациональная ассоциация франчайзинга. – <http://www.franchise.org/>
2. Качканов, В. П. Система франчайзинг в России: проблемы и перспективы / Российский экономический интернет-журнал. – <http://www.e-rej.ru/>
3. Майлер, А.Г. Актуальные мировые тенденции франчайзинга. – <http://www.pmoney.ru/>
4. Российская ассоциация франчайзинга. – <http://rusfranch.ru/>
5. Свиткова, М.Ю. Франчайзинговых сети международного трансфера нематериальных активов бизнеса: автореферат дис. ... канд. экон. наук / М.Ю. Свиткова. – Санкт-Петербург, 2006. – 20 с.
6. Торгово-промышленная палата РФ. – <https://tpprf.ru/ru/>
7. Экономист. – <http://www.economist.com.ru/>

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ УЛУЧШЕНИЯ СТРУКТУРЫ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СИСТЕМЫ «СУШИ WOK»

Фёдорова Е.В.

ст. преподаватель кафедры организации коммерческой деятельности,
Южно-Уральский государственный университет, Россия, г. Челябинск

Матюхина Л.А.

студентка 3 курса, направление «Торговое дело», профиль «Коммерция»,
Южно-Уральский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В статье рассматриваются мероприятия построения региональной структуры франчайзинговой системы. Авторами представлены варианты внедрения районного франчайзинга, их отличительные организационные и экономические особенности.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзинговая система, региональный франчайзинг.

Применительно к структуре механизма франчайзинга магазина «Суши Wok», выделенные способы развития можно представить по двум направлениям: эволюционное и революционное. На рисунке рассмотрены направления развития франчайзинговой системы «Суши Wok».

В соответствии с представленными направлениями развития франчайзинговой системы «Суши Wok» можно отметить, что выбор направления обуславливается большим числом факторов.

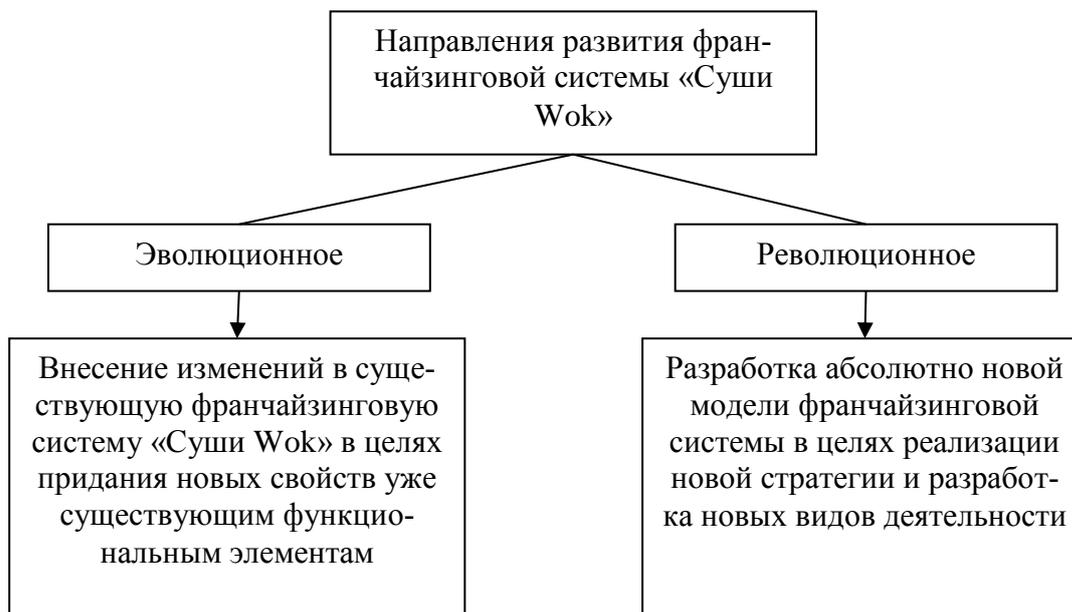


Рис. Направления развития франчайзинговой системы «Суши Wok»

В целом франчайзинговая система «Суши Wok», является эффективной и позволяет сделать выбор развития по эволюционному направлению. Таким образом, требуются некоторые изменения в существующую франчайзинговую систему «Суши Wok», связанные с улучшением деятельности в функциональных элементах системы.

Головная фирма «Суши Wok» осуществляет свою деятельность без создания каких-либо дополнительных структур на региональном рынке Челябинской области франчайзи.

Однако данная структура ведет к ослаблению контроля за деятельностью отдаленных франшизных предприятий и, соответственно, к снижению имиджа торговой марки «Суши Wok» франчайзера. Кроме того, для самостоятельного выхода на региональный рынок Челябинской области головной фирме «Суши Wok» требуется проводить дорогостоящие маркетинговые исследования, выбирать региональных поставщиков материального сырья и партнеров. При этом, выбор региональных поставщиков и партнеров часто не соответствует интересам франчайзинговых предприятий на региональном рынке Челябинской области. Это обусловлено удаленностью головной фирмы «Суши Wok» и, соответственно, низкой осведомленностью регионального рынка Челябинской области.

В соответствии с вышесказанным, возникает необходимость внесения изменений в существующую франчайзинговую систему «Суши Wok», а именно введение нового структурного элемента в систему, который будет осуществлять деятельность по контролю и управлению непосредственно на региональном рынке, т.е. в Челябинской области.

Суть районного франчайзинга состоит в том, что официальное лицо головной фирмы «Суши Wok» (региональный представитель франчайзера) получает право на освоение регионального рынка, в данном случае Челябинской области), т.е. создание франчайзинговой системы и контроля над ней в соответствии с оговоренными в договоре с франчайзером условиями.

Внедрение районного франчайзинга в систему «Суши Wok» может осуществляться по следующим вариантам:

- субфранчайзинг;
- освоение региона;
- региональное представительство [1, с. 23].

Описание вариантов внедрения районного франчайзинга в систему «Суши Wok» представлено в таблице.

Таблица

**Варианты внедрения районного франчайзинга
в систему предприятия «Суши Wok»**

Варианты районного франчайзинга	Описание
Субфранчайзинг	Определенное лицо (физическое или юридическое) получает эксклюзивное право на продажу субфраншиз в регионе, где находится это лицо. За субфранчайзером остаются обязательства перед головной фирмой «Суши Wok» по созданию франчайзинговой системы и право контроля над ней в регионе
Освоение региона	Головная фирма «Суши Wok» передает эксклюзивное право на развитие франчайзинговой сети определенного района официальному лицу-инвестору территории. Основными обязательствами официального лица являются: подбор потенциальных франшизных предприятий, количество новых открываемых и сроки открытия франшизных предприятий в регионе
Региональное представительство	Официальное лицо – региональный представитель обязуется на определенной территории, где у него уже действует франшизное предприятие, подобрать потенциальных франшизопкупателей. Проводит подготовительную работу с потенциальным франшизопкупателем и в последующем помогает ему запустить франшизное предприятие

Каждый из представленных вариантов внедрения в франчайзинговую систему «Суши Wok» районного франчайзинга имеет свои отличительные особенности во взаимоотношениях между участниками франшизы. В финансовых взаимоотношениях, основанных на районном франчайзинге, можно отметить следующие особенности:

– субфранчайзер платит за эксклюзивное право на продажу субфраншиз на территории района, владельцы франшизных предприятий данного района платят вступительный взнос и роялти субфранчайзеру, в свою очередь субфранчайзер платит головной фирме «Суши Wok» часть этих средств;

– инвестор покупает у головной фирмы «Суши Wok» право на освоение территории, франшизные предприятия данного района платят вступительный взнос и роялти непосредственно головной фирме, инвестор получает свой доход от инвестиций в индивидуальные франшизы как долю рентабельности с открытых им предприятий;

– право регионального представителя покупается у головной фирмы «Суши Wok», франшизные предприятия региона платят вступительный взнос и роялти напрямую головной фирме, головная фирма платит вознаграждение представителю за каждое обслуживаемое франчайзинговое предприятие и ее обслуживание из средств вступительного взноса и роялти.

В соответствии с рассмотренными финансовыми взаимоотношениями, первые два варианта (субфранчайзинг, освоение региона) являются наиболее затратными. При варианте – субфранчайзинг – расходы на организацию районного франчайзинга, в основном, перекладываются на франчайзинговые предприятия. Вариант – освоение региона – предполагает поиск инвестора, который будет развивать франчайзинговую систему в конкретном регионе, используя собственные финансовые вложения.

Вариант регионального представительства наиболее оптимальный для существующей франчайзинговой системы «Суши Wok». При этом, региональным представителем рационально подобрать из успешно работающих франшизных предприятий данного региона.

В связи с тем, что вознаграждение региональному представителю платятся головной фирмой «Суши Wok», увеличение расходов франшизных предприятий при данном варианте внедрения районного франчайзинга не предполагает.

Помимо осуществления поддержки франчайзи и контроля над деятельностью их предприятий, в процессе управления региональной франчайзинговой системой должна постоянно проводиться стратегия развития франчайзинговой сети, включающая такие направления деятельности как развитие инфраструктуры, географическое расширение, повышение качества предлагаемых продуктов и услуг, а также совершенствование систем контроля и управления.

Франчайзинговая система, не смотря на все ее удобства, преимущества и высокую мотивацию франчайзи, не является самоконтролируемой и самоуправляемой системой, а напротив ее специфика, требует от управляющей организации особого внимания, специальных навыков управления и конечно четко сформированной, апробированной стратегии развития.

Список литературы

1. Алгазина, Д.Г. Моделирование сетевого взаимодействия на конкурентных рынках с неоднородным составом участников: автореферат дис. ... канд. тех. наук / Д.Г. Алгазина. – Новосибирск, 2014. – 28 с.

ПРОБЛЕМЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БАНКОВ

Шайдоров М.Ю.

студент факультета «Финансы и кредит»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Рябинина Е.В.

доцент кафедры «Банки и банковский менеджмент», к.э.н., доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Статья посвящена основной проблеме банковской системы России – недостаточной капитализации, в частности, малых и средних банков в условиях сложной экономической ситуации в стране. Исследуется инструментарий капитализации банковских институтов, его преимущества и недостатки – важнейшие аспекты, которые должны принимать во внимание руководители малых и средних банков.

Ключевые слова: малые и средние банки, капитал, прибыль.

Укрепление капитальной базы российских банков, достаточности собственных средств характеризуется отсутствием четко выраженной тенденции, что выступает следствием недостатков управления капиталом на микроуровне. В течение 2001-2014 гг. повышалось давление на капитал принимаемых банками рисков, снижалось отношение основного капитала к величине активов, взвешенных по уровню рисков, снижалось качество банковского капитала. Вопросам преодоления несоответствия между фактической капитальной базой и капиталом, адекватным принимаемым банками рискам, в последние годы уделяется повышенное внимание на государственном и межгосударственном уровне, включая саммиты ведущих государств, а также Базельским комитетом по банковскому надзору, Правительством Российской Федерации, Банком России, ассоциациями кредитных организаций, теоретиками и практиками.

Вместе с тем, не выработано четких, единых подходов к содержанию и реализации политики управления капиталом, обеспечивающей банк требуемыми собственными средствами необходимого качества в рамках стратегии развития кредитной организации. Основной проблемой банковской системы России является недостаточная капитализация. Препятствия в фондировании на внешних и международных рынках, потребность рефинансирования внешней задолженности, стремительный всплеск по кредитным просрочкам и отток вкладчиков – всё это, в связи с финансовым кризисом, создаёт дополнительные трудности.

Составляя незначительную долю в совокупных активах банковской системы, малые и средние банки, тем не менее, в социально-экономической жизни регионов играют не маловажную роль. Близость малых банков к региональному сектору экономики позволяет им наиболее компетентно и оперативно решать проблемы на местном уровне.

Малые и средние банки, по сравнению с крупными банками, имеют не столь значительную долю в совокупных активах банковской системы. Но, тем не менее, они находятся ближе к региональному сектору экономики, что позволяет им более грамотно и действенно улаживать трудности на местах.

Надо признаться, что важным достоинством местных банков, в отличие от крупных, является личностные взаимоотношения с клиентом. Принимая решения, местный банк основывается на собственном знании кредитоспособности клиента и глубинном понимании нужд бизнеса на местах. Поэтому эти банки имеют ряд очевидных преимуществ:

- *оперативность* – имеются в виду географические особенности и малодоступность отдельных объектов бизнеса;
- *индивидуальность* – возможность заниматься каждым клиентом в индивидуальном порядке;
- *гибкость* – способность быстро адаптироваться к изменению внешней среды.

В настоящий момент Банковская система России характеризуется достаточно сильными различиями в области территориальной доступности банковских услуг. Неравномерное распределение банковских ресурсов создаёт препятствия по развитию финансовых возможностей российских регионов, а также удовлетворению возрастающего спроса компаний и населения в банковском обслуживании.

Таблица

**Региональные особенности структуры банковской системы
(территориальное распределение коммерческих организаций)**

	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.01.16
ЦФО	57,8%	58,5%	59,0%	59,3%	60,4%	59,2%
Москва	50,8%	51,4%	51,8%	53,3%	54,0%	52,3%
СЗФО	7,0%	7,1%	7,3%	7,6%	7,7%	8,2%
ЮФО	4,6%	4,6%	4,8%	5,0%	5,2%	5,0%
СКФО	5,5%	5,7%	5,2%	4,7%	3,4%	3,0%
ПФО	11,7%	11,3%	11,1%	11,1%	11,0%	11,6%
УФО	5,0%	4,6%	4,6%	4,6%	4,2%	4,4%
СФО	5,6%	5,5%	5,5%	5,5%	5,3%	5,6%
ДвФО	2,7%	2,7%	2,4%	2,4%	2,6%	2,3%
КФО	-	-	-	-	0,2%	0,7%

Как показывает банковская статистика, большая часть офисов банковского обслуживания (более 75%) расположена в Москве (более 13%), Центральном (более 27%), Приволжском (более 20%) и Сибирском (более 15%) территориальных округах [8]. Оправдана ли такая неравномерность регионального размещения организаций с точки зрения потребностей социально-экономического развития регионов?

Сравнивая соотношение доли внутреннего регионального продукта (ВРП), производимого в российских федеральных округах, а также в Москве, и их доли в активах, кредитах и депозитах нефинансовых организаций, отметим, что вклад всех регионов, кроме Москвы и Центрального федерального округа, в экономику более чем в два раза выше, чем доля выданных нефинансовых организаций.

нансовым организациям кредитов и доля депозитов нефинансовых организаций в совокупном портфеле банковской системы, а доля активов – в четыре и более раз ниже. При этом в Центральном федеральном округе производится 34,9% ВРП, но в нем сконцентрировано 89,1% активов банковской системы России, 63,9% кредитов нефинансовым организациям и 76% депозитов корпоративных клиентов, в том числе Москве производится 21,2% ВРП, 88,2% совокупных активов банковского сектора, 56,3% кредитов и 71,5% депозитов нефинансовых организаций [9].

Московские банки намного менее активно участвуют в реализации государственной программы развития малого и среднего бизнеса, чем региональные кредитные организации.

Столичные банки, аккумулируя ресурсы со всех российских регионов, перераспределяют их не в кредиты национальной экономики, а в операции на российском рынке капитала и зарубежные активы. Поэтому современная региональная структура российского банковского сектора вряд ли является оптимальной для целей развития национальной экономики и сглаживания ее региональных диспропорций.

В качестве стратегических задач изменения региональной структуры российского банковского сектора можно определить следующие приоритеты:

- доступ к банковским услугам всех экономических субъектов и всего населения России через увеличение числа региональных банков и офисов;
- равномерное распределение банковского капитала между регионами путём перераспределения источников кредитования, стимулирование перевода бизнеса в регионы, недостаточно обеспеченные банковскими услугами;
- стимулирование перераспределения кредитов из ЦФО (и Москвы) в другие регионы страны, нуждающиеся в инвестиционных ресурсах, в том числе за счет государственных дотаций.

Видится целесообразным пересмотр политики Банка России, направленной на сокращение общего числа российских кредитных организаций, в пользу более дифференцированного подхода к решению данной проблемы: сокращение числа банков московского региона, прежде всего тех, которые не занимаются кредитованием реального сектора экономики, а сосредоточены на многоуровневом перераспределении финансовых ресурсов.

К настоящему времени сложился определенный инструментарий капитализации банковских институтов. Как эффективно применить тот или иной метод увеличения капитала, какие преимущества дает данный инструмент и какие существуют подводные камни – важнейшие аспекты, которые должны принимать во внимание руководители банков:

1. *Направление собственной прибыли в капитал банка.* Длительный период именно собственная прибыль являлась ключевым ресурсом в развитии банковского бизнеса и для некоторых консервативных банковских организаций до сих пор метод нераспределенной прибыли является исключительным источником увеличения капитала. Но данный механизм имеет определенные пределы и не обеспечивает плацдарма для рывка, который так необходим в существующих российских реалиях [7]. Можно выделить и систе-

матизировать достоинства и недостатки метода направления прибыли на увеличение капитала банка.

Достоинства: отсутствуют издержки привлечения собственного капитала; отсутствует угроза утраты контроля над деятельностью банка; стимул к повышению результативности работы; предоставляет возможность банку самостоятельно определять необходимую сумму удержанной прибыли.

Недостатки: медленное увеличение капитала; увеличение налоговых платежей в бюджет; зависимость от факторов, находящихся за пределами области непосредственного влияния банка.

2. *Дивидендная политика.* Понижение и повышение дивидендов по акциям банка считается довольно гибким инструментом увеличения собственного капитала.

Высокая степень выплат привлекает акционеров, однако она же и тормозит процесс накопления капитала [7]. Помимо этого, замедляется рост объёма активных операций, приносящих прибыль, и увеличивается степень риска. Понижение надёжности банка способно стать предпосылкой оттока денежных средств посредством реализации акционерами собственных акций, которые становятся крайне рискованными [5, с. 41].

3. *Слияния и поглощения.* Слияния и поглощения, как механизм увеличения капитала банка, подразумевает объединение банковских институтов в одну организацию с общим капиталом. Российская банковская система, по мнению многих специалистов и аналитиков, нуждается в укрупнении и консолидации финансовых институтов, поскольку это позволит им содействовать устойчивому экономическому росту [6, с. 140].

Слияния/поглощения в качестве способа капитализации банка имеют определенные преимущества:

- меньший риск невозвратных потерь в сравнении с созданием новой компании или подразделения. В случае неудачного результата слияния банк имеет возможность реализовать прежде приобретенную структуру, тем самым, хотя бы отчасти, возместить издержки [6, с. 143];

- возможность использования активов и пассивов приобретенного финансового института (в виде квалифицированного персонала, капитала, клиентов, ноу-хау);

4. *Выпуск обыкновенных и привилегированных акций путем выхода банка на IPO.* Размещение акций коммерческих банков на рынке ценных бумаг предполагает собой более многообещающий курс увеличения капитализации.

Достоинствами публичного размещения акций согласно сопоставлению с иными методами финансирования считаются: существенный объем привлекаемых средств, большое число инвесторов, справедливая цена и увеличение прозрачности деятельности банка.

Но у публичного размещения акций имеются и минусы: «разводнение» структуры владельцев, значительные расходы на организацию, заблаговременную подготовку и размещение ценных бумаг. Уже после данной операции обретает значимость сохранение рынка размещенных акций, в отсут-

ствии чего же возникает угроза утраты репутации из числа инвесторов. Помимо этого, возможно расхождение имеющихся в банке основ корпоративного управления и условий, которые предъявляются к результативному корпоративному управлению в публичных компаниях.

Список литературы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 05.05.2014).
2. Инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков» от 03.12.2012 №139-И (ред. от 24.12.2012).
3. Банковское дело под ред. Лаврушина О.И. Учебник, 2009. 8-е изд. – 768 с.
4. Банковские операции: учебное пособие / Герасимова Е.Б., Унанян И.Р., Тишина Л.С. – М.: ФОРУМ, 2011.
5. Жихарев К.Л. Способы повышения капитализации банковской системы страны / Жихарев К.Л. // Экономика мегаполисов и регионов. №3 (43), 2011.
6. Осиповская А.В., Митус А.И. Слияние и поглощение как способ повышения капитализации банка / Осиповская А.В., Митус А.И. // Финансы, денежное обращение и кредит №5 (90). 2012.
7. Хадеев Д. Проблемы капитализации Банков. Базель 3 и низкая рентабельность капитала / Хадеев Д. // Ежегодная конференция «Капитализация банков 2013». – Москва, 2013.
8. Официальный сайт Центрального Банка: (<http://www.cbr.ru/>).
9. Федеральная служба государственной статистики (<http://www.gks.ru/>).

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Шведков А.Н.

аспирант кафедры менеджмента экономического факультета,
Федеральное государственное бюджетное учреждение высшего
профессионального образования «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева», Россия, г. Саранск

В статье рассматриваются цели, принципы, инструменты и содержание государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, анализируется влияние государственного регулирования внешнеэкономической деятельности на систему управления внешнеэкономической деятельностью на промышленном предприятии.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование, предприятие, промышленность.

Составными элементами управления внешнеэкономической деятельностью предприятия являются, во-первых, государственное регулирование, а во-вторых, структуры управления внешнеэкономической деятельностью на самом предприятии. В современных условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности предприятие выступает основным звеном внешне-

экономического комплекса страны. В соответствии с действующим законодательством предприятия – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли [1].

Охарактеризуем систему государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) промышленных предприятий. Государство призвано, прежде всего, защищать интересы своих производителей, принимать меры для увеличения объемов экспорта, привлечения иностранных инвестиций, сбалансирования платежного баланса, валютного регулирования, и, что особенно важно, – принимать законодательные акты, устанавливающие правила осуществления ВЭД, и контролировать их неукоснительное соблюдение.

Государственное регулирование ВЭД в России осуществляется в соответствии со следующими основными принципами:

- единства внешнеэкономической политики и национальной (внутренней) экономической. Когда дипломатия не служит войне, она служит торговле. И в этих условиях главной задачей внешней политики РФ является создание благоприятных условий на мировом рынке для российских экспортеров и для активизации эффективных для России внешнеэкономических связей [3];

- единства системы государственного регулирования и контроля за его реализацией;

- переноса центра тяжести регулирования ВЭД с административных на экономические методы;

- четкого разграничения прав и ответственности федерации и ее субъектов в области управления ВЭД;

- обеспечения равенства всех участников ВЭД.

Государство осуществляет регулирование ВЭД в целях обеспечения безопасности страны и защиты общенациональных интересов. Деятельность государственных органов по регулированию ВЭД осуществляется практически во всех странах мира, но ее масштабы, формы и методы, конкретные цели и задачи определяются каждой страной, исходя из ее размеров, положения в современном мире, внешней и внутренней политики государства. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий в России включает [2]:

- законодательно-правовую базу регулирования;

- институционально-организационную структуру регулирования;

- государственное программирование ВЭД;

- квотирование и лицензирование внешнеторговых сделок;

- сертификацию импортных товаров;

- регистрацию некоторых экспортных контрактов;

- обязательную экспортную оценку количества, качества и цены экспортируемых товаров;

- таможенное регулирование;

- валютное и кредитно-денежное регулирование ВЭД.

Основные цели государственного регулирования ВЭД состоят в следующем [5]:

- в содействии повышению производительности труда и качества национальной продукции путем приобретения лицензий и патентов, закупок новых технологий, качественных комплектующих, сырья и материалов, включению российских предприятий в мировую конкуренцию;

- созданию условий доступа российских предпринимателей на мировые рынки посредством оказания государственного, организационного, финансового, информационного содействия;

- защите национальных внешнеэкономических интересов, защите внутреннего рынка;

- созданию и поддержании благоприятного международного режима во взаимоотношениях с различными государствами и международными организациями.

Одной из важнейших функций государства является разработка концепции внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономической политики, на основе которой строится сотрудничество с другими странами. Государственное регулирование ВЭД, от которой зависит деятельность конкретного, отдельно взятого предприятия, включает ее финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, обеспечение экспортного контроля; определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом. Все эти направления регулирования базируются на действующем законодательстве.

Важнейшей составляющей защиты интересов российских компаний за рубежом является обеспечение комплексной государственной поддержки, направленной на усиление конкурентных позиций российских поставщиков, продвижение отечественной продукции с высокой добавленной стоимостью на перспективные рынки. Основным содержанием поддержки компаний на внешних рынках служат [4]:

- меры финансовой поддержки роста экспорта (кредитование, страхование рисков);

- отстаивание интересов российских компаний на многосторонних и двухсторонних переговорах с иностранными государствами по условиям взаимной торговли и осуществлению инвестиций;

- помощь при решении конфликтов, связанных с дискриминацией российских компаний за рубежом, применении необоснованных санкций;

- экспозиционно-демонстрационная деятельность.

Все внешнеэкономические отношения координируются как РФ, так и ее субъектами. Некоторые из них относятся к исключительному ведению РФ, например, таможенные (ст. 71 Конституции РФ). Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешние экономические связи может быть определенным образом систематизировано. Во-первых, все меры могут быть разделены в зависимости от направленности действия на

экономические процессы на протекционистские (защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции) и либерализационные (снижение ограничений во внешней торговле). Во-вторых, все меры в зависимости от характера воздействия на экономические процессы могут быть разделены на административные (методы прямого ограничения экспорта или импорта – установление квот, лицензий, эмбарго) и экономические (политика установления таможенных пошлин, акцизов, сборов; система налогообложения, банковская процентная ставка, курс валют) [4].

Таким образом государственное регулирование ВЭД играет главную роль в деятельности конкретного, отдельно взятого предприятия, и включает ее финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, обеспечение экспортного контроля, определение концепции внешнеэкономической деятельности. Все эти направления регулирования базируются на действующем законодательстве.

Список литературы

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др.; Под ред. проф. Л. Е. Стровского. – 3 е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С. 98.
2. Пикфорд Дж. Управление рисками. – М.: Вершина, 2004. С. 161.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.-практич. Пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. С. 233 – 234.
4. Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-ДАНА, 2012. С. 112 – 113.
5. Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский И. Регулирование внешнеэкономических связей. – М.: ИНФРА-М, 1997. С. 69.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧЁТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ

Шилкина Я.Ю.

магистр 1 курса, Государственный университет управления,
Россия, г. Москва

Дьяконова О.С.

доцент кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
канд. эконом. наук, доцент, Государственный университет управления,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются доходы и расходы в соответствии с МСФО и РСБУ. Отдельно выделяется система международных стандартов финансовой отчетности как универсальный инструмент составления отчетности организаций. Особый интерес представляет собой учёт расходов в МСФО. Авторами раскрыта суть ПБУ 9/99, ПБУ 10/99 и МСФО 18.

Ключевые слова: доходы, расходы, выручка, международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты бухгалтерского учета, учет доходов и расходов.

Одним из наиболее важных участков учета в любой организации являются учет доходов и расходов. В условиях интеграции экономики разных стран вопросам приближения российского учета к международным стандартам на всех уровнях управления отводится особое значение, поэтому тема статьи является актуальной.

В МСФО доходы и расходы рассматриваются как элементы, непосредственно связанные с формированием прибыли организации, так как разница между доходами и расходами представляет собой не что иное, как финансовый результат деятельности компании, что аналогично отражается и в российских стандартах (ПБУ).

В Международных стандартах рассмотрению вопроса о доходах посвящено МСФО 18 «Выручка». Под доходами в этом стандарте понимается приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами участников акционерного капитала [3].

В МСФО учет расходов регламентируется рядом стандартов таких, как МСФО 2 «Запасы» (IAS 2 – Inventories) регулируют оценку расходов по материалам, МСФО 16 «Основные средства» (IAS 16 – Property, Plant and Equipment) – затраты по амортизации, МСФО 19 «Вознаграждения работникам» (IAS 19 – Employee Benefits). А в целом в МСФО (IFRS) 18 «Выручка» под расходами понимают уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала [3].

Таблица 1

Концептуальные основы МСФО и ПБУ по расходам

Российские стандарты бухгалтерского учета (ПБУ 10/99 «Расходы организации»)	Международные стандарты финансовой отчетности (Концептуальные основы)
Расход производится в соответствии с конкретным договором, требованиям законодательства, обычаями делового оборота.	Данное условие отсутствует.
Сумма расхода может быть определена. Сумма расхода может быть надежно измерена.	Сумма расхода может быть определена. Сумма расхода может быть надежно измерена.
Имеется уверенность, что в результате операции произойдет уменьшение экономических выгод.	Возникает уменьшение будущих экономических выгод, связанных с уменьшением актива или увеличением обязательств.
Расходы признаются по принципу начисления	Расходы признаются по принципу начисления.
Расходы должны быть обязательно подтверждены документально	Отражение хозяйственных операций не связывается с наличием или отсутствием первичной документации.

В российском ПБУ, посвященном вопросам о доходах 9/99 «Доходы организации» под доходом понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и

(или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [1], что также соответствует международным стандартам. Такие поступления, которые увеличивают активы лишь временно, доходами не могут считаться, например, различные предоплаты в виде авансов, акцизы, НДС, подлежащие перечислению в бюджет.

Таблица 2

Особенности признания доходов в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» (метод начислений)

Доход	Порядок признания
Доходы от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления	1) по мере готовности работы, услуги, продукции; 2) по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.
Доходы от выполнения конкретной работы, оказания конкретной услуги, продажи конкретного изделия	По мере готовности, если возможно определить готовность работы, услуги, изделия.
Если сумма дохода от продажи продукции, выполнения работы, оказания услуги не может быть определена	Принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных в бухгалтерском учете расходов по изготовлению этой продукции, выполнению этой работы, оказанию этой услуги, которые будут впоследствии возмещены организации.
Арендная плата, лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации)	Признаются в бухгалтерском учете, исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности и условий соответствующего договора.
Неустойки (штрафы, пени) за нарушение условий договоров, а также возмещения причиненных организации убытков	В отчетном периоде, в котором судом вынесено решение об их взыскании или они признаны должником.
Суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек	В отчетном периоде, в котором срок исковой давности истек.
Суммы дооценки активов	В отчетном периоде, к которому относится дата, по состоянию на которую произведена переоценка.
Иные поступления	По мере образования (выявления).

Порядок ведения учета доходов и расходов определяется самой организацией.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» под расходами фирмы понимают прежде всего уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [2]. Расходом любой организации является списание затрат на производство и реализацию продукции, то есть формирование себестоимости продукции.

Порядок ведения учета доходов и расходов определяется самой организацией, несмотря на то, что данные операции – это требование законодательства. В нормативно-правовых актах закреплены основные формы, в которых должны отражаться необходимые показатели, в таком случае – сроки предоставления необходимой отчетности в государственные органы. Данная операция может проходить в соотношении с фактическим содержанием хозяйственных операций, в ходе которых организация осуществляет инвестирование либо извлекает прибыль.

В числе тех активностей, порядок которых определяется преимущественно на основе внутрикорпоративных приоритетов – учет прочих доходов и расходов. Руководство организации должно, таким образом, сформировать критерии, по которым те или иные издержки, либо виды выручки будут относиться к данному виду.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что принципы раскрытия информации в ПБУ 9/99, ПБУ 10/99 и МСФО 18 в целом совпадают. Российский учет, также как и международный, требует раскрытия в учетной политике порядка признания выручки и способов определения стадии завершенности операций.

По нашему мнению, учет доходов и расходов – операции, исключительно важные с точки зрения анализа устойчивости предприятия, оценки эффективности его бизнес-модели. В источниках, относящихся к отмеченным видам учета, отражаются данные, которые нужны сотрудникам налоговой службы для адекватной оценки уровня платежной дисциплины фирмы – в отношении бюджетных обязательств, а также соответствия ее активностей требованиям закона.

Список литературы

1. Международные стандарты финансовой отчетности (2,16,18,19) от 26.08.2015 г.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, от 27.04.2012 г.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, от 27.04.2012 г.
4. Приказ Минфина России от 30 марта 2015 г. N 52н "Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению".
5. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", пункт 4.
6. Агеева О.А. ,Международные стандарты финансовой отчетности. Гриф УМО МО РФ: Год издания: 2011 г.
7. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – Рн/Д: Феникс, 2014. – 398 с.
8. Бурмистрова, Л.М. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. – М.: Форум, 2015. – 304 с.
9. Рогуленко Т.М, Пономарева С.В. Основы аудита, Учебник. – 3-е изд., стереотип. – Москва: МПСИ, 2011. – 512 с.
10. Рожкова Н.К., Бухгалтерский учет в схемах и таблицах; Федеральное гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Финансовый ун-т при Правительстве Российской Федерации" (Финансовый ун-т), Каф. бухгалтерского учета. М., 2011.

МОНИТОРИНГ РИСКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Шишкина Д.А.

доцент кафедры банковского дела, денег и кредита, к.э.н., доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Саратов

В статье определены факторы кредитного риска, возникающие как на стадии выдачи кредита, так и стадии его сопровождения. Рассмотрены основные направления рисков сельскохозяйственного кредитования. Предложены пути снижения кредитного риска и обеспечение возвратности кредита.

Ключевые слова: сельскохозяйственное кредитование, сельхозтоваропроизводители, кредитный риск, структурирование ссуды, мониторинг кредитного риска, кредитное бюро.

Банковское кредитование сельхозтоваропроизводителей является очень рискованным. Ряд неконтролируемых факторов (засуха, наводнение и другие) влияют на урожай и цены, что не позволяет с уверенностью говорить об операционной стабильности агробизнеса и прогнозировать его экономические результаты. В этой связи коммерческие банки проявляют низкий интерес к кредитованию сельхозтоваропроизводителей. Но причина не только во внешних факторах. Внутренние проблемы банков также не позволяют эффективно управлять кредитом в сельском хозяйстве. При кредитовании сельского хозяйства имеет место высокая концентрация рисков и кредиты могут быть проблемными из-за воздействия многих факторов одновременно.

Около 70% всех потерь банка по ссудам – это результат воздействия внутренних факторов. Внутренние факторы кредитного риска имеют место как на стадии выдачи кредита, так и на стадии его сопровождения. Практика свидетельствует, что основные факторы, вызывающие потери банка при кредитовании сельхозтоваропроизводителей на стадии выдачи кредита, это: плохое структурирование ссуды, недостаточное качество и ликвидность обеспечения, отсутствие должного внимания к источникам погашения и их надёжности, некачественная оценка степени кредитного риска; на стадии сопровождения кредита – недостаточное внимание к уровню текущей ликвидности и отсутствие постоянного мониторинга ссудной задолженности для ранней диагностики потенциальных проблем заёмщиков.

К наиболее распространенным направлениям мониторинга кредитного риска в российских банках относятся: наблюдение за выполнением условий кредитного договора; анализ финансового состояния заемщика; контроль за состоянием обеспечения ссуды. Анализ практики показал, что мониторинг кредитного риска осуществляется в банках либо одним специалистом кредитного подразделения, либо группой, в которую могут входить специалисты других подразделений (юридического, безопасности и др.).

Контролю за выполнением кредитного договора принадлежит важная роль в обеспечении возвратности ссуд и снижении кредитного риска. Однако эффективность такого контроля зависит от ряда обстоятельств: во-первых, от содержания мер, предусмотренных в кредитном договоре по обеспечению воз-

врата кредита; во-вторых, от организации работы банка по реализации зафиксированных в кредитном договоре мер; в-третьих, от адекватности этих мер.

Анализ содержания кредитных договоров, заключаемых коммерческими банками с сельхозтоваропроизводителями, позволяет отметить что содержание кредитных договоров систематически совершенствуется, позволяя усилить правовую защиту кредитора в части возврата кредита. Важным разделом кредитного договора является набор мер по организации банковского контроля, в том числе обязательство заемщика представлять банку необходимую отчетность или обеспечивать беспрепятственный доступ банка к бухгалтерской или финансовой отчетности заемщика. В кредитных договорах предусматриваются также санкции к заемщику: приостановка дальнейшей выдачи кредита; увеличение процентной ставки; досрочное взыскание ссуды в случае невыполнения заемщиком обязательств, вытекающих из кредитного договора.

Таким образом, содержание кредитных договоров создает определенную правовую базу для осуществления банком контроля за заемщиком, направленного на обеспечение возвратности ссуды еще до наступления ее конечного срока. Однако, эффективность такого контроля зависит от адекватности условий кредитного договора реальной ситуации, характеризующей степень рискованности конкретной ссуды; а также от действий самого банка в период пользования заемщиком ссудой.

Изучение практики кредитования в ряде коммерческих банков показало, что предусмотренные в них контрольные процедуры не охватывают всей той совокупности направлений контроля, которые заложены в кредитных договорах, и даже эти ограниченные процедуры зачастую не проводятся.

Важным элементом в механизме управления кредитным риском при кредитовании сельхозпредприятий является анализ и оценка финансового состояния заемщика, которые имеют особенности и проводятся в следующей последовательности: формирование аналитического агрегированного баланса и анализ его статей; анализ объективных факторов деятельности заемщика; анализ субъективных факторов деятельности заемщика, оценка финансового состояния заемщика; анализ денежных потоков заемщика; изучение кредитной истории заемщика и обобщение результатов кредитоспособности заемщика.

В нормативных документах банка, регулирующих кредитный процесс и, в частности, мониторинг финансового состояния, обычно указывается на необходимость систематического анализа финансового состояния заемщиков и оформление соответствующего заключения, не реже одного раза в квартал.

Практика свидетельствует об отсутствии в кредитных делах соответствующей отчетности и аналитических записок, на основании которых можно сделать соответствующие выводы. О финансовом состоянии заемщика, в основном, судят по качеству обслуживания долга. Даже по крупным заемщикам в кредитных делах часто отсутствуют регулярные заключения об их финансовом состоянии, а по ряду заемщиков выводы кредитных записок не соответствуют реальному положению дел.

Вместе с тем, данная проблема имеет и более широкий аспект. Она заключена, на наш взгляд, в отсутствии стандартизированных подходов к анализу финансового состояния заемщика и стандартизированных процедур текущего контроля [2, с. 141].

Для улучшения качества кредитного портфеля и снижения кредитного риска большое значение имеет наблюдение за состоянием обеспечения выданного кредита. В российской практике вторичному обеспечению кредита, к которому, как правило, относятся залог, гарантии и поручительства, некоторые банки, как отмечалось выше, придают первостепенное значение. В этом случае мониторинг за состоянием обеспечения, наряду с качеством обслуживания долга, превращается в основной вид контроля.

В соответствии с инструктивными материалами, разработанными банками, оценку качества обеспечения предполагается осуществлять ежеквартально по следующим направлениям: снизилась ли рыночная стоимость заложенного имущества; имеются ли какие-либо факторы, снижающие ликвидность залога со времени последней проверки; обеспечивается ли режим сохранности залога; изменилось ли финансовое положение гаранта (поручителя) настолько, что он не может выполнить взятые на себя обязательства.

Анализ практики кредитования сельхоззаёмщиков показал, что, во-первых, банки редко переоценивают реальную стоимость заложенного имущества из-за сложности получить информацию по данному вопросу; во-вторых, не во всех случаях осуществляются проверки на месте. Поэтому ликвидность и сохранность анализируется, в лучшем случае, на основании сведений, представленных заемщиком в банк. Как правило, не практикуется анализ финансового состояния гарантов (поручителей). Таким образом, и в этом случае имеет место формализм в осуществлении мониторинга качества обеспечения.

Проведённое исследование позволяет сделать вывод о том, что мониторинг кредитного риска не стал еще процессом, сопровождаемым регулярно осуществляемыми аналитическими и контрольными процедурами; данный вид контроля, призванный оперативно предотвращать возникновение будущих убытков в ряде коммерческих банков до последнего времени осуществлялся формально.

В этой связи, в целях снижения кредитного риска и обеспечения возвратности кредита целесообразно:

- перейти от минимизации кредитных рисков к управлению ими, применяя инновационные технологии, помогающие усовершенствовать кредитный процесс;
- осуществлять постоянный мониторинг кредитного портфеля банка для раннего обнаружения возможных проблем сельхозтоваропроизводителей в целях своевременного принятия корректирующих действий;
- обязать государственные банки вкладывать ресурсы в развитие внутренних компетенций, современные информационные системы и содействовать агробизнесу в развитии инфраструктуры по управлению рисками [1, с. 39].

Список литературы

1. Строкин И.С., Злочевский А.Л. Кредитование сельхозпредприятий в России: проблемы и инновационные решения // Банковское дело. 2012. № 5. С. 35-40.
2. Шишкина Д.А. Риски сельскохозяйственного кредитования и их мониторинг // Наука и общество. – 2013. № 6(15). С. 138-143.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КАНАЛОВ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Шматко С.Г.

доцент кафедры финансы, кредит и страховое дело, к.э.н., доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
Россия, г. Ставрополь

Манастырная Е.С.

студентка, Ставропольский государственный аграрный университет,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассмотрены такие способы коммуникации страховой компании с клиентом, как каналы продаж, развитие и совершенствование которых будет способствовать развитию добровольного страхования и одновременно оптимизации затрат страховщиков.

Ключевые слова: каналы продаж, страхование, привлечение клиентов, затраты страховщика.

Как известно, для каждой компании, в том числе страховой, очень важным вопросом является привлечение клиентов и соответственно увеличение объемов продаж страховых услуг, но в условиях ряда проблем страхового рынка эти задачи довольно сложно осуществить. Поэтому особую роль в обеспечении сбыта страховых услуг играют каналы продаж.

И так, непосредственно каналы продаж представляют собой способ коммуникации страховой компании с клиентом, при помощи которого осуществляется продажа. Каналы продаж бывают двух видов, которые подробнее рассмотрены на рисунке 1.

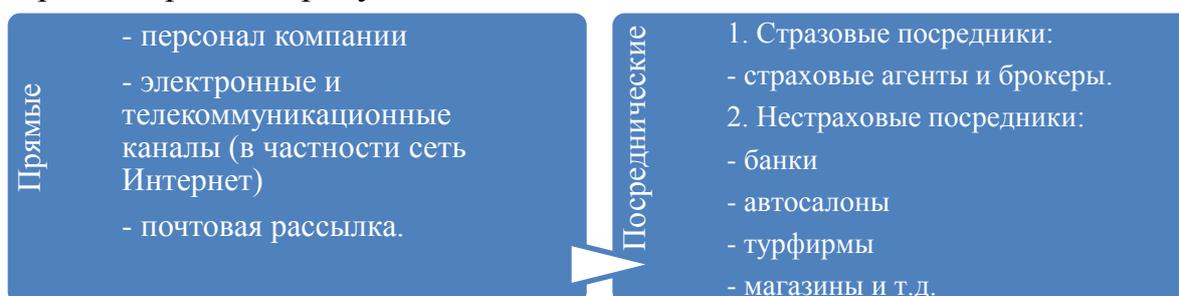


Рис. 1. Виды каналов продаж

Новым нетрадиционным прямым каналом продаж является сеть Интернет. Первый страховой интернет-магазин в России был открыт в 1999 году компанией «Ренессанс Страхование». За первопроходцем подтянулись и другие: «Альянс», «Ингосстрах», «УралСиб», «ГУТА-Страхование», «АльфаСтрахование» и прочие. В настоящее время это один из самых динамично развивающихся страховых каналов продаж. Используя Интернет, страховщики могут проникать на рынок, минуя длительный и дорогостоящий процесс создания традиционных каналов продаж. А упрощение доступа на этот рынок за счет Интернета должно привести к усилению конкуренции на страховых рынках всего мира. Жесткая конкуренция заставит страховщиков сни-

жать цены, что благоприятно отразится на потребителях. Электронная коммерция позволяет страховщикам снизить расходы на заключение договоров и увеличить прозрачность страхового рынка [2, с. 57].

Вышеназванные каналы продаж отличаются между собой различными характеристиками, представленными на рисунке 2.



Рис. 2. Особенности каналов продаж

Продажи через интернет в России малоразвиты. В основном через Интернет реализуются полисы по страхованию выезжающих за рубеж, экспресс-страхованию имущества и ОСАГО – тем видам страхования, по которым используется упрощенная оценка рисков. Развитию этого канала продаж способствует интенсивная компьютеризация, а препятствует – несовершенство правовой базы, связанной с применением электронной цифровой подписи [1, с. 108].

Что касается такого популярного во многих странах канала как страховые брокеры, то в России на этот канал, представленный 160 брокерами. Преимущественно через брокеров реализуется транспортное страхование, медицинское, страхование имущества юр. лиц и предпринимательских рисков.

Таким образом, в настоящее время в России расширение продаж страховых услуг обеспечивается активным привлечением клиентов через агентскую сеть страховых компаний, банки и автосалоны [3].

Сейчас страховщики остро нуждаются в сокращении затрат на ведение бизнеса, что может быть обеспечено за счет оптимизации структуры продаж следующим образом:

Во-первых, необходимо активно развивать прямые продажи благодаря повышению финансовой грамотности и рекламе.

Во-вторых, Центральный банк как новый регулятор страхового рынка должен выступить с законодательной инициативой по ограничению уровня агентских комиссий в страховом бизнесе.

В-третьих, на законодательном уровне следует стимулировать развитие брокерской деятельности [3].

Реализация указанных мер будет способствовать развитию добровольного страхования и одновременно оптимизации затрат страховщиков.

Список литературы

1. Ахвледиани Ю.Т. Страховая наука и ее взаимодействие с практикой. – М.: Финансы, 2014. 105-115 с.
2. Сплетугов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: учебник. – М.: Инфра-М, 2014. 56-59 с.
3. <http://www.raexpert.ru>.

СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ В ПЕРИОД МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Шматко С.Г.

доцент кафедры финансы, кредит и страховое дело, к.э.н., доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
Россия, г. Ставрополь

Бахарова А.И.

студентка, Ставропольский государственный аграрный университет,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассмотрены особенности функционирования российского рынка страхования, включая влияние международных санкций на его современное состояние. Определены направления преодоления кризисных явлений в страховом бизнесе.

Ключевые слова: страховая премия, закон об организации страхового дела, страховые риски, перестрахование, государственное регулирование, режим санкций.

Положение дел в реальном секторе России продолжает оставаться достаточно сложным, что проявляется в сокращении темпов роста ВВП, сужении внутреннего спроса и падении инвестиций в основной капитал. Ситуация осложняется международными санкциями, которые применили к Российской Федерации США, страны Евросоюза и ряд других стран.

Если «первая волна» санкций предусматривала ограничение въезда на территорию стран, применивших санкции, ряда физических лиц, то далее к списку физических лиц добавились юридические, среди которых оказались банки и ряд крупнейших российских корпораций.

В сложившихся условиях хозяйствования необходимо использовать все возможные средства для поддержки отечественных производителей, для увеличения производства импортозамещающей продукции и преодоления кризисных явлений. Уже несколько лет на рынке отечественного страхования прослеживалась тенденция падения общего объема сбора премий, которая сохраняется поныне: в первом полугодии 2015 года падение темпа прироста составило 8,4%.

Финансовые результаты страховых организаций (табл.) еще не отразили всех последствий сложившейся ситуации, хотя увеличение убытков с 4.0 млрд. рубле в 2011 году до 17.1 млрд. рублей в 2015 и рост дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе, просроченной, говорят о финансовых проблемах этого сектора.

Таблица

Финансовые результаты деятельности страховщиков, млрд.рублей

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Прибыль прибыльных организаций	42,1	45,2	80,7	61,4	79,8
Доля прибыльных организаций в общем количестве страховщиков, %	85,8	85,6	89,0	92,9	85,6
Убыток убыточных операций	4,0	3,0	12,0	16,2	17,1
Доля убыточных организаций в общем количестве страховщиков, %	14,2	14,4	11,0	7,1	14,4

Дебиторская задолженность (на конец периода)	201,9	178,3	215,5	255,6	366,9
из нее просроченная	3,8	5,4	6,5	6,7	6,3
Кредиторская задолженность (на конец периода)	101,5	96,9	107,7	137,4	164,4
из нее просроченная	0,3	0,4	1,0	0,9	1,3

В 2015 году ситуацию на страховом рынке определяли две тенденции – нарастание кризиса и ужесточение контроля со стороны государства, как регулятора. По прогнозу RAEX («Эксперт РА»), в 2016 году процесс сокращения количества страховщиков ускорится.

Реакция экономического «организма» России на всю ситуацию, включая международные санкции, выразилась, в первую очередь, в снижении инвестиций, особенно в основной капитал. Сокращение инвестиций в основной капитал, имеет пролонгированный отрицательный эффект, когда устаревшая материально-техническая база производства – не позволяет применять новые технологии и на равных участвовать в конкурентной борьбе.

В 2015 году ключевой целью основных участников страхового рынка стало сохранение рентабельности собственных средств, а не наращивание объемов взносов.

Специалисты считают, что в 2016 году темпы прироста страховых взносов не превысят инфляцию, реальный объем страхового рынка не вырастет. Страховой рынок удержится на повышении тарифов ОСАГО и на инвестиционном страховании жизни. Положительное влияние на динамику рынка окажут также повышение тарифов по автокаско, рост ДМС за счет инфляции стоимости услуг ЛПУ и продвижение рискованных программ.

Дальнейшее развитие российского перестраховочного рынка будет зависеть от параметров регулирования деятельности государственного перестраховщика. При реализации базового прогноза, который предполагает сохранение санкций в отношении России на текущем уровне и рост страхового рынка на 6-9%, в 2016 году перестраховочный рынок увеличится на 11-13% и достигнет 54 млрд. рублей. Если страховщики в обязательном порядке должны будут передавать риски в государственную компанию, произойдет огосударствление отрасли, эффективность ее понизится. Если деятельность государственного перестраховщика ограничится принятием санкционных рисков, а после снятия санкций произойдет приватизация государственного перестраховщика, емкость российского перестраховочного рынка вырастет, увеличится его эффективность.

Список литературы

1. Белоусов В.А. Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. 105 с.
2. Голубков Е.П. Основы маркетинга. М.: Финпресс, 2013. 345 с.
3. Прибыль и рентабельность страховщиков по итогам 2015 года: «жизнь» без прибыли» [Электронный ресурс] URL <http://raexpert.ru/docbank/>(дата обращения 18.11.2015).