

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Материалы VIII Международной научно-практической конференции

16 декабря 2014

Том 2

Выходит 4 раз в год

Сборник зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-52828

Председатель Организационного комитета

Воронцов Алексей Васильевич,
д-р филос. наук, профессор, зав. кафедрой
«Истории и теории социологии» РГПУ им.
А.И. Герцена, председатель «Комиссии по
науке и высшей школе» Законодательного
собрания СПб (г. Санкт-Петербург)

Зам. председателя Оргкомитета

Байнев В.Ф., д-р эконом. наук, профессор
кафедры менеджмента Белорусского
государственного университета (Беларусь,
г. Минск)

Матвеев В.В., д-р техн. наук, профессор,
зав. кафедрой «Управление социально-
экономическими системами»
Института развития дополнительного
профессионального образования (г. Санкт-
Петербург)

Потапов Б.В., д-р. техн. наук, профессор
Мюнхенского технического университета
(Германия, г. Мюнхен)

Учредитель конференции:

Информационный издательский учебно-
научный центр «Стратегия будущего»

Распространяется в Российской Федерации и
странах ближнего зарубежья

Адрес редакции:

191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая,
д. 4 литер А, пом. 2Н

E-mail: to-future@mail.ru

Web: www.to-future.ru

Набрано и сверстано в Информационном
издательском учебно-научном центре
«Стратегия будущего»

ISSN 2307-1354

Отпечатано в ООО "Стратегия будущего"
Формат 60x84/16
Тираж 500 экз.

© Информационный издательский учебно-
научный центр «Стратегия будущего»

Организационный комитет:

Баранов В. Е., д-р филос. наук

Безлепкин В. В., д-р эконом. наук

Белов П. Г., д-р техн. наук

Буг С. В., д-р пед. наук

Буйневич М. В., д-р техн. наук

Бутырский Е. Ю., д-р физ.-мат. наук

Варзин С. А., д-р мед. наук

Домаков В. В., д-р эконом. наук, д-р техн. наук

Доценко С. М., д-р техн. наук

Дронов Р. В., д-р эконом. наук

Ежов М. В., д-р истор. наук

Ефимов В. А., д-р эконом. наук

Иванов В. С., д-р физ.-мат. наук

Кефели И. Ф., д-р филос. наук

Комаров М. П., д-р воен. наук

Корешкин А. И., д-р мед. наук

Куликова О. Ю., канд. истор. наук

Лукин В. Н., д-р полит. наук

Матвеев А. В., канд. техн. наук

Мусиенко Т. В., д-р полит. наук

Наумов В. Н., д-р воен. наук

Нурышев Г. Н., д-р полит. наук

Печников А. Н., д-р пед. наук, д-р техн. наук

Попов А. Н., д-р воен. наук

Привалов В. Е., д-р физ.-мат. наук

Рищук С. В., д-р мед. наук

Розенберг В. Я., д-р техн. наук

Фотиади А. Э., д-р физ.-мат. наук

Цветков В. Ю. д-р геогр. наук

Циммерман Ю., д-р наук

Щербак С. Г., д-р мед. наук

Сборник издается без редакторских правок.
Ответственность за содержание материалов
возлагается на авторов.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Суворова Л. А., Шидакова Е. Е. Сланцевый газ – причина политической и экономической нестабильности в мире	4
Ростовцева И. Ф. Стратегические альтернативы усиления конкурентных преимуществ в системе дополнительного профессионального образования	8
Горянская А. А., Шидакова Е. Е. Разработка трудноизвлекаемых запасов баженовской свиты как перспективная стратегия развития нефтегазового комплекса РФ	13
Курзенев В. А., Лычагина Е. Б. Построение стохастической модели экономического роста	16
Черногор И. А. Продовольственная безопасность в России: экономическая и физическая доступность	20
Родионова Е. А., Эпштейн М. З. Инновационная составляющая промышленного кластера как фактор повышения конкурентоспособности	24
Вакарёв А. А. Перспективы фундаментальных и прикладных исследований в области чрезвычайных ситуаций	28
Борисова Е. Ю. Метод оценки качества деятельности управленческих работников ..	30
Калуцкая Н. А., Ковалева Е. А., Самофал И. А. О проблемах и перспективах развития малого бизнеса в России	33
Греков И. М. Трудовая миграция с позиций экономического подхода	39
Николаева Л. Н., Чугай А. Д. Характеристика методов ситуационного анализа, используемых при разработке маркетинговой стратегии	42
Баранова Н. В. Особенности развития внутрифирменного планирования в сфере строительства после начала рыночных реформ	46
Тарасова Н. Е., Авагян А. В. Оценка интеллектуального капитала российских компаний методом расчета коэффициента Тобина	50
Чепурко Г. В., Тлеужева Л. Х. Инструменты управления в процессе оптимизации денежных потоков	54
Луканская М. Н. Техническое перевооружение сельского хозяйства России: исторический аспект	57
Стефанчук Е. Н. Современные изменения принципов функционирования экономики	61
Лыскова И. Ф. Мотивация персонального развития в системе взглядов П. Л. Лаврова и Н. И. Кареева (к вопросу истории персонального менеджмента в России)	65
Галковский С. В., Шпаковская В. А. Анализ развития демографического потенциала в республике Беларусь	69
Германович Н. Е., Шпаковская В. А., Хоботова А. В. Иностраный капитал и его роль в банковской системе республики Беларусь	72
Алексиевич А. М., Нестер Ю. Г. Активизация участия республики Беларусь в интеграционных процессах	76

Галковский С. В., Хоботова А. В. Конкурентоспособность белорусской экономики	78
Лягуская Н. В., Хоботова А. В. Внешний долг республики Беларусь	84
Музыченко В. А., Лягуская Н. В. Экономические риски банковской системы республики Беларусь	87
Лягуская Н. В., Крукович А. Н. Налоговый учёт в системе бухгалтерской отчётности республики Беларусь и МСФО	90
Корчагина Н. А. Особенности системы управления региональным топливно-энергетическим комплексом	94
Почитаев А. Ю. Перспективы и методические особенности разработки новых моделей финансовых стратегий	96
Носкова Н. А., Норкина Е. Л. Государственная поддержка малого предпринимательства в регионах Российской Федерации	102
Смолякова Н. В. Оценка эффективности реинжиниринга бизнес-процессов в коммерческом банке	106
Чайран Ю. А. Инструменты формирования инновационного климата предприятий в зарубежных странах	110
Тараруев В. В., Иванова Д. Е. Экономическое совершенствование основополагающего принципа расчёта предотвращенного ущерба от загрязнения окружающей среды	115
Сотникова О. Г. Централизованное управление как инструмент контроллинга инфраструктуры промышленного предприятия	119
Ширяева Н. В., Ефимова Д. В. Определение точки безубыточности организации	123
Джуманова Э. И. Оценка уровня экономической безопасности социальной сферы в Астраханской области	125
Шендо М. В. Особенности рынка консалтинговых услуг г. Астрахани	128
Дивеева А. Р. Исследование форм управления многоквартирными домами и применение аутсорсинга в сфере жилищно-коммунального хозяйства России	132
Шайденко Ф. С., Кузнецова А. В., Терещенко Н. В. Особенности внедрения WMS – систем на предприятиях Саратовской области	136
Кондратьева Т. В., Терещенко Н. В. Тенденции и перспективы развития event-услуг г. Саратова	140
Зеньков В. Б., Терещенко Н. В. Веб-ресурс как инструмент маркетинга торгового предприятия	145
Юринова Н. А. Реинжиниринг бизнес-процессов	149
Мелешкина И. М. Оптимизация налоговых платежей в организациях отрасли печати	152
Березина Е. А. Маркетинговые исследования рынка шоколадных изделий	157
Клишина Ю. Е., Анастасова М. Г. Понятие фандрайзинга как функция управления в некоммерческих организациях	160
Искужина Н. Ш. Валютный риск в банковской практике	161

СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 553.983

**СЛАНЦЕВЫЙ ГАЗ – ПРИЧИНА ПОЛИТИЧЕСКОЙ И
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В МИРЕ**

Суворова Лариса Андреевна,
студент Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь
Шидакова Елена Евгеньевна,
канд.эконом.наук, доцент Северо-Кавказского федерального университета,
г. Ставрополь

АННОТАЦИЯ

Описываются основные проблемы и реалии мирового рынка газа. Дана характеристика сланцевого газа как нового альтернативного вида топлива, который стал за последний год причиной экономической и политической нестабильности во всем мире. Перечислены основные недостатки технологии добычи сланцевого газа, которые ставят под угрозу экологию в регионах добычи.

Ключевые слова: сланцевый газ; сланцевая революция; гидроразрыв пласта (фрэкинг); природный газ; мировая газовая индустрия; экология.

**SHALE GAS IS THE CAUSE OF POLITICAL AND ECONOMIC
INSTABILITY IN THE WORLD**

Suvorova L. A.,
Student of the North-Caucasian Federal University, Stavropol
Shidakova E. E.,
PhD in Economics, Associate Professor of the North-Caucasian Federal University,
Stavropol

ABSTRACT

Describes the main challenges and realities of the world gas market. The characteristic of shale gas as an alternative fuel, which has become over the past year because of the economic and political instability around the world. Lists the main disadvantages of the technology of shale gas production, which threaten the ecology in the regions of production.

Keywords: shale gas; shale revolution; hydraulic fracturing (fracking); natural gas; global gas industry; ecology.

За последние несколько лет в мире возник чрезвычайный интерес к использованию в качестве топлива сжиженного газа, а также природного газа, получаемого из горючих сланцев, или, так называемого сланцевого газа. Последний и вовсе в 2014 году стал не только предметом обсуждения для многих специалистов, но и причиной «переворота» в мировой газовой индустрии и на политической арене. Некоторые ученые считают, что сланцевый бум возник из-за политизации мировой энергетики и соответствующего ажиотажа вокруг этой проблемы, другие – считают, что использование сланцевого газа может полностью вытеснить из рынка природного газа – метан, запасы которого существенно ограничены [1]. Очевидно то, что в ми-

ровой газовой индустрии происходят существенные перемены и идет колоссальный передел газового рынка.

Природный газ, которому сегодня, как видно, уже нашли альтернативу многие мировые экспортеры и импортеры газа, занимает третье место в мировом топливно-энергетическом балансе. Природный газ был и остается самым экологически чистым, экономически выгодным, удобным и относительно безопасным в использовании видом топлива. В мировой газовой индустрии Российская Федерация всегда играла особую роль. Россия лидирует в мире, как по запасам природного газа, так и по объемам ежегодной добычи, обеспечивая четверть объемов мировой торговли этим энергоносителем. В связи с этим наша страна, с одной стороны, выступает главным конкурентом для других стран-экспортеров «голубого топлива», таких как США, Канада, Алжир, Иран и стран Персидского залива и прочих; с другой, – является незаменимым донором данного вида топлива для Европы, стран СНГ, обладая уникальной газотранспортной системой. Так, на российский природный газ в газопотреблении стран Европы приходилось около 30%. В 2013 году «Газпром» установил рекорд по объему экспорта природного газа в Европу. Поставки составили 163 млрд. кубометров «голубого топлива», что значительно превысило максимум 2011 года (150 млрд. куб. метров) [2]. В настоящем году поставки газа остановились пока на уровне 158,4 млрд. куб. м.

Однако в 2009-2010 годах ситуация на мировом рынке газа серьезно изменилась. Началось все с сенсационного сообщения агентства Bloomberg о том, что в 2009 году США опередили Россию и вышли на первое место в мире по объему, как добываемого газа, так и товарного, предназначенного для продажи. Причем самой важной частью сообщения было то, что в США прирост обеспечен, прежде всего, за счет разработки сланцевых месторождений [3]. Добыча сланцевого газа в США выросла с 54 млрд. кубометров в 2009 году до 319 млрд. кубометров на начало 2014 года. Для сравнения, весь российский экспорт природного газа в 2013 году составил порядка 230 млрд. кубометров [3]. Американские нефтегазовые гиганты также стали интересоваться сланцевыми залежами на территории Польши, Швеции и Германии. Разведочное бурение уже осуществляется в Германии и Венгрии, в Польше активнее других ведет себя ConocoPhillips, работы которой пока на этапе сейсморазведки [1]. Сланцевая революция, которую начали Соединенные Штаты Америки, и цель которой, вытеснить Россию – самого крупного и главного экспортера природного газа в мире с мировой энергетической арены с помощью нового товара-заменителя – сланцевого газа, на сегодняшний день больше напоминает энергетическую завоевательную войну.

Сегодня взоры всех специалистов мира устремлены на Украину, ведь именно юго-восточная часть ее территории стала настоящим полигоном для обкатки энергетических технологий США. Залежи сланца на юго-востоке Украине – одна из основных причин иностранного военного присутствия, а технологию его добычи эксперты приравнивают к терроризму. Именно залежи сланцевого газа, которых, по данным США, на Украине достаточно для того, чтобы как минимум компенсировать поставки российского «Газпрома», многие называют основной причиной конфликта на юго-востоке Украины. По оценкам западных экспертов Украина является одной из наиболее перспективных стран Европы в области добычи сланцевого газа, ориентировочный годовой объем добычи которого в ближайшей перспективе планируется на уровне от 5 до 10 млрд. куб. м., а его себестоимость составит при-

мерно \$150 за тыс. куб. метров [1].

О необходимости добычи сланцевого газа на Украине местные энергетики заговорили еще в начале 90-х. Ведь о его залежах стало известно еще во времена существования СССР. Так, в 70-е годы советские геологи обнаружили большие запасы сланцевого газа в так называемой Польско-Литовской впадине, находящейся на территории Польши и Западной Украины, и в Днепровско-Донецкой впадине. Англо-голландская нефтегазовая корпорация Shell и украинская «Укргазодобыча» в 2007 году утвердили соглашение о разработке Днепровско-Донецкой впадины, на которой была проведена предварительная разведка. В 2012 году компания Shell выиграла тендер на добычу газа в Донбассе. В 2013 году было принято решение о разделе продукции между Украиной, а также компаниями Shell и «Надра Юзовская». На территории Харьковской и Донецкой областей с января 2013 года концерном «Shell» осваивается Юзовская площадка. За шумом первой волны украинской революции и последующих еще более серьезных ее этапов остался незамеченным тот факт, что Украина также подписала соглашение в октябре 2014 года с американской компанией Chevron на разработку сланца на своей территории. Chevron инвестировала около \$10 млрд. в добычу углеводородов в западных регионах Украины, а именно во Львовской и Ивано-Франковской областях [4].

Что же представляет собой сланцевый газ, за добычу которого так яростно борются США? Сланцевый газ – это природный газ, состоящий преимущественно из метана, и добываемый из горючих сланцев. Однако особое его отличие – технология добычи. Сланцевый газ добывают, используя горизонтальное бурение, гидроразрыв пласта (фрэкинг). Главное преимущество сланцевого газа состоит в том, что горючих сланцев на планете так много, что природный газ глубокого залегания (3,5 – 6,5 км) не может с ними конкурировать: их запасов хватит на несколько сот лет. Примерные запасы сланцевого газа в мире по оценкам Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) составляют почти 500 трлн. кубометров [1]. Таким образом, сланцевый газ действительно является реальной альтернативой истощающимся объемам традиционных видов энергоносителей. Однако недостатков у сланцевого газа, гораздо больше, и самый важный – сланцевый газ представляет большую опасность для экологии. Технология гидроразрыва пласта требует поддержания заданной пористости пласта. Для этого используются различные химикаты, содействующие раскрытию пор. Сюда относятся соли органических кислот, отходы нефтепереработки и даже соляровое масло (дизельное топливо). Кроме этого, сами сланцы в своем составе содержат небезопасные примеси сероводорода, аммиака и диоксида углерода. Все эти вещества загрязняют атмосферу и артезианскую воду, являющуюся источником питьевого водоснабжения. Также отметим, что наиболее успешные сланцевые месторождения относятся к палеозойской и мезозойской эре, имеют высокий уровень гамма-излучения, который коррелирует с термической зрелостью сланцевого месторождения. В результате гидроразрыва радиация попадает в верхний слой осадочных пород, в районах сланцевой добычи газа наблюдается повышение радиационного фона [5].

Страшные отголоски сланцевой революции уже ощутили на себе жители трех штатов США: Техаса, Пенсильвании и Луизианы, где идет активная добыча сланцевого газа. Так, в настоящий момент наносимый вред экологии региона сланцевого бассейна в Пенсильвании носит характер экологической катастрофы. В некоторых районах Пенсильвании в колодцах можно поджечь воду.

Таким образом, следует выделить основные недостатки сланцевого газа:

- технология добычи – гидроразрыв пласта, требует крупных запасов воды вблизи месторождений, для одного гидроразрыва используется смесь воды (7500 тонн), песка и химикатов. В результате вблизи месторождений скапливаются значительные объемы отработанной загрязненной воды, которая не утилизируется добытчиками с соблюдением экологических норм;
- сланцевые скважины имеют гораздо меньший срок эксплуатации, чем скважины обычного природного газа;
- формулы химического коктейля для гидроразрыва в компаниях, добывающих сланцевый газ, являются конфиденциальными. По отчетам экологов добыча сланцевого газа приводит к значительному загрязнению грунтовых вод толуолом, бензолом, диметилбензолом, этилбензолом, мышьяком и др. Технология гидроразрыва пласта уже запрещена в ряде стран Европы – Франции, Нидерландах, Люксембурге, Румынии и Болгарии. Власти Италии заявили, что не будут разрабатывать сланцевый газ из-за рисков для экологии страны, в густонаселённых штатах, как Нью-Джерси и Нью-Йорк добыча сланцевого газа законодательно запрещена [5].
- при добыче сланцевого газа имеются значительные потери метана, что приводит к усилению парникового эффекта;
- добыча сланцевого газа рентабельна только при наличии спроса и высоких цен на газ.

К тому же реальная себестоимость сланцевого газа сегодня гораздо выше, чем традиционного. Согласно последним независимым исследованиям, себестоимость зависит, безусловно, от характеристик конкретных месторождений, и колеблется в пределах \$150-280 за тысячу кубометров [1].

Реалии современного мирового рынка газа таковы – сланцевая революция в США; проблемы российского «Газпрома» со сбытом газа в Европе. Евросоюз не скрывает намерения найти альтернативу российскому газу. Военные действия на Украине, которая является главной страной-транзитером российского газа в Европу, поставили под вопрос полноценное газоснабжение европейских государств, к тому же РФ отменила скидку на природный газ для Украины с апреля текущего года (с \$268,5 до \$485,5), что явно не позволит найти компромисс относительно возможностей транзита. Несмотря на заявления многих экспертов неопределенности мирового газового рынка, ситуация является совершенно определенной. Регуляторное влияние сланцевого газа на мировые рынки, действительно, нельзя сбрасывать со счетов. Сланцевым газом начинают интересоваться многие страны. Так, например, Китай. Как сообщает агентство Bloomberg, крупнейшая энергокомпания КНР PetroChina оценивает запасы сланцевых газов в Китае в 45 трлн. кубометров. К добыче сланцевого газа готовятся в Индии, Австралии и далее по всему миру. В этот проект уже вложили огромные ресурсы: британская BP инвестировала \$1,3 млрд. в месторождения Техаса, норвежская StatoilHydro — \$3,4 млрд. в совместное предприятие Chesapeake Energy. Компания Shell уже имеет лицензии на разработку недр Польши и Германии [3].

Появление товаров-субститутов свидетельствует о развитии энергетического рынка, которое является объективной реальностью и не является продуктом политических спекуляций. Сланцевый газ, действительно, в будущих периодах может обеспечить значительные запасы природного газа, что приведет к значительному

изменению эластичности спроса на всех микрорынках, включая европейский. Однако по мнению ряда зарубежных экспертов, ожидающиеся через несколько лет поставки сланцевого газа из США в Евразию не создадут угрозы для поставок трубопроводного газа от «Газпрома», поскольку российский газ более конкурентоспособен по сравнению с американским из-за того, что расходы по добыче и транспортировке газа из России намного ниже аналогичных расходов для сланцевого газа из США. А самое главное отличие природного газа – это экологичность, которая абсолютно не присуща сланцевому. И все же в настоящий момент политика российских газовых гигантов (ОАО «Газпром») должна предполагать смену приоритетов. Если ранее «газовый рычаг» был эффективным политическим механизмом, то в данный момент нужно ориентироваться на экономические принципы управления рынком. Иначе причиной снижения мирового влияния России на энергетической арене будет не само появление сланцевого газа, а обычное развитие рынка газа.

Список литературы

1. Кузниченков Ю. Н. Мировой рынок газа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://neftegaz.ru/analysis/view/7604> (дата обращения 16.11.2014).
2. «Газпром» установил рекорд по экспорту газа в Европу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://global-finances.ru/eksport-gaza-v-evropu2013/> (дата обращения 15.11.2014).
3. Перспективы освоения сланцевого газа на Украине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sintezgaz.org.ua/energonovosti/80/perspektivy-osvoeniya-slantsevoogo-gaza-na-ukraine> (дата обращения 16.11.2014).
4. Компания Chevron начнет добычу сланцевого газа на Украине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/world/20141007/1027343699.html> (дата обращения 02.11.2014).
5. Адамович Б. А., Дербичев Г. Б. Экологические проблемы сланцевого газа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://neftegaz.ru/science/view/771/> (дата обращения 15.11.2014).

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ростовцева Ирина Федоровна,

*канд. эконом. наук, доцент Астраханского государственного технического
университета, г. Астрахань*

АННОТАЦИЯ

В работе проведена стратегическая диагностика деятельности организаций дополнительного профессионального образования в регионе. Представлены результаты выявления конкурентных преимуществ и оценки конкурентоспособности объекта исследования. Предложена формализованная стратегия развития по методологии BSC.

Ключевые слова: конкурентоспособность организации; конкурентные преимущества; стратегии; дополнительное профессиональное образования; сбалансированная система показателей.

**STRATEGIC ALTERNATIVES TO GAIN COMPETITIVE ADVANTAGES
IN THE SYSTEM OF THE ADDITIONAL PROFESSIONAL EDUCATION**

*Rostovtseva I. F.,**PhD in Economics, Assistant Professor of Astrakhan State Technical University,
Astrakhan***ABSTRACT**

In the work conducted strategic diagnosis of secondary vocational education in the region. The results of exposure of competitive edges and estimation of competitiveness of research object are presented. A formalized strategy for development of methodology for the BSC.

Keywords: competitiveness of the Organization; competitive advantages; the strategy; additional professional education; the balanced scorecard.

Успешное функционирование системы дополнительного профессионального образования в регионе в настоящее время во многом определяется грамотно сформулированной стратегией, позволяющей правильно распределять ограниченные ресурсы за счет предвидения изменений во внешней и внутренней средах. Конкурентоспособное развитие рынка услуг дополнительного профессионального образования в регионе должно быть увязано с выбранными приоритетами развития самого региона, что будет способствовать формированию деловой репутации образовательных организаций, повышению эффективности их маркетинговой деятельности.

Образовательной организации необходимо разработать такую эффективную стратегию развития, которая позволит удержать в долгосрочной перспективе сильную конкурентную позицию на региональном рынке образовательных услуг, при этом главными целями маркетинговой стратегии образовательного учреждения остаются как увеличение клиентского потока, так и увеличение прибыли, доли рынка, лидерство в своем сегменте.

Настоящее и будущее положения образовательной организации с точки зрения привлекательности рынка дополнительного профессионального образования в регионе и способности конкурировать внутри его определяют методы разработки стратегий маркетинга. Стратегическая диагностика деятельности организаций дополнительного профессионального образования позволяет выявить конкурентные преимущества и недостатки, способствует адаптации системы управления к изменениям конкурентной среды, что позволяет точно определить направления повышения конкурентоспособности [1].

На астраханском рынке услуги по дополнительному профессиональному образованию предоставляют центры дополнительного профессионального образования «ПрофАкадемия» и «Персона», Институт непрерывного образования АГУ, Институт дополнительного профессионального образования АГТУ, «Астраханский институт повышения квалификации и переподготовки», Центр «Дом науки и техники», «Астраханский региональный ресурсный центр» и др.

ГАОУ АО ДПО «Астраханский институт повышения квалификации и переподготовки» (далее АИПКП) – мощный инновационный образовательный центр повышения квалификации и переподготовки с 80-летним опытом работы, адаптирующийся к условиям развития региональной системы образования при поддержке министерства образования и науки Астраханской области, осуществляющий повышение квалификации работников образования и сопровождающий их иннова-

ционную, научно-исследовательскую и опытно-экспериментальную деятельность. Миссия АИПКП - «От образования на всю жизнь, к образованию через всю жизнь». Сегодня это динамично развивающееся образовательное учреждение. Объем финансирования за последние три года повысился в 4 раза, количество потребителей увеличилось в 6 раз, при этом количество воспользовавшихся услугами АИПКП на платной основе - в 2,31 раза, показатель прибыли вырос более чем в 6 раз.

На сегодняшний день АИПКП занимает сильное конкурентное положение на рынке дополнительного профессионального образования для педагогических работников, что подтверждается оценкой положения института в конкурентной среде по матрице Хофера-Шендела. При этом реализуется стратегия роста и существует возможность предоставления образовательных услуг корпоративным организациям, расширение списка предоставляемых услуг, превосходящих услуги конкурентов.

Анализ по товарам и рынкам, проводимый с использованием матрицы И. Ансоффа также показал, что на данный момент институт использует стратегию расширения спектра образовательных услуг, предоставляя новые программы профессиональной переподготовки для педагогических работников.

	Существующие услуги	Новые услуги
Существующий рынок	Стратегия проникновения на рынок образовательных услуг	Стратегия расширения спектра образовательных услуг
Новый рынок	Стратегия расширения рынка существующей образовательной услуги	Стратегия диверсификации Существующий рынок

Рисунок 1 - Матрица Ансоффа

АИПКП планирует реализовать стратегию расширения рынка существующей образовательной услуги (психологические тренинги), выходя на новых потребителей других сфер деятельности: медицинские работники, банковские работники, работники страховых компаний.

Установить зависимость между конкурентными преимуществами, кадровым потенциалом, стабильностью обстановки и финансовым потенциалом позволяет SPACE -метод. Расчет итоговой оценки по каждому критерию SPACE-анализа показал следующее: стабильность положения на рынке – 4,3 балла; кадровый потенциал института – 4,4 балла; конкурентное преимущество – 5 баллов; финансово-экономический потенциал – 3,9 баллов. Метод SPACE позволил оценить положение АИПКП в конкурентной среде как оборонительное. Однако такая ситуация не может быть желательной в меняющихся условиях, как для АИПКП так и для его основных конкурентов. Переход института в консервативное (оптимальное положение для образовательной организации) невозможен из-за внешнего регулирования финансирования. Наиболее вероятен переход образовательной организации в конкурентное положение за счет наращивания кадрового потенциала и повышения стабильности обстановки.

Т. к. целевым сегментом АИПКП являются педагогические работники, то для оценки его конкурентоспособности методом многоугольника в качестве основного

конкурента был выбран Центр непрерывного образования АГУ, предлагающий широкий спектр программ дополнительного профессионального образования в регионе.

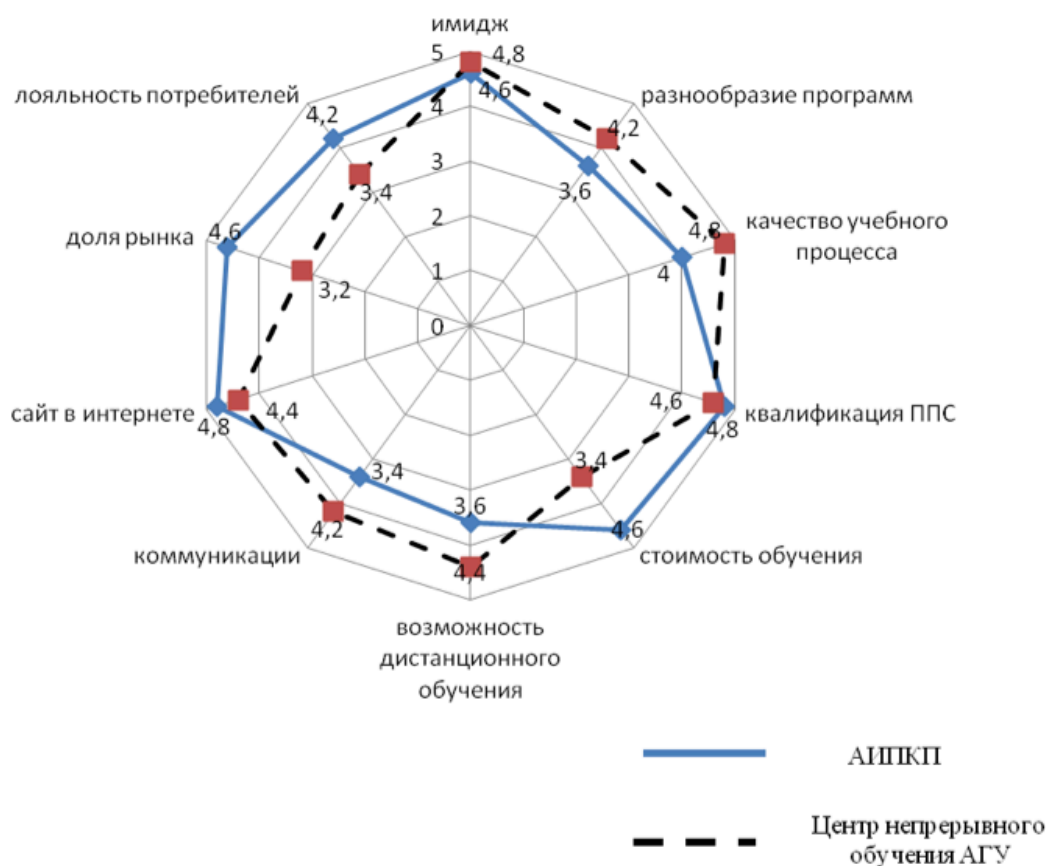


Рисунок 2 – Многоугольник конкурентоспособности

По результатам сравнительного анализа были выявлены следующие конкурентные преимущества АИПКП: квалификация ППС; стоимость обучения; сайт в интернете; доля рынка; лояльность потребителей. Расчет индексов конкурентоспособности показал, что АИПКП превосходит Центр непрерывного образования АГУ на 8,6%. Исследование показало, что ГАОУ АО ДПО «Астраханский институт повышения квалификации и переподготовки» уступает Центру непрерывного образования АГУ по следующим характеристикам: имидж, разнообразие программ, качество учебного процесса, возможность дистанционного обучения, коммуникации.

Как известно, в условиях инновационного развития рынка дополнительного профессионального образования педагогических работников доминирующим фактором конкурентоспособности является качество предоставляемых образовательных услуг. В связи с чем основополагающей задачей, стоящей как перед АИПКП, становится достижение высокого уровня качества учебного процесса.

В управлении образовательной организацией достаточно успешно может применяться методология BSC (ССП), ориентированная на обеспечение высокого качества образовательных услуг, инвестиционной привлекательности организации за счет совершенствования внутренних процессов. Сбалансированная система показателей

позволит перевести стратегию образовательной организации в измеримые цели [2].

Формализация стратегии АИПКП в соответствии с методологией BSC представлена в таблице. Стратегические цели АИПКП и их показатели, позволили разработать стратегическую карту развития АИПКП.

Таблица 1.

Формализация стратегии АИПКП по BSC

<i>Перспектива</i>	<i>Цель</i>	<i>Показатель</i>	
Финансы	Увеличение дохода	Текущая ликвидность	
		Платежеспособность	
Клиенты	Дифференциация образовательных услуг по ключевым направлениям	Количество направлений	
	Создание новых образовательных продуктов	Количество новых продуктов	
	Предоставление услуг корпоративным организациям	Показатель наличия	
Внутренние бизнес-процессы	Сегментация потребителей	Число сегментов	
	Внедрение инноваций	Количество инновационных проектов	
	Повышение качества обучения	Средний балл	
	Деятельность преподавателя	Рейтинг	
Обучение и развитие	Повышение квалификации ППС	Количество программ повышения квалификации	
	Кадровый научный потенциал	Количество ученых и почетных степеней ППС	
	Внедрение электронного ИПК	Показатель наличия	
	Совершенствование сайта АИПКП	Количество изменений	
	НИРС		Количество опубликованных статей и тезисов
			Количество педагогических научных конференций
			Количество учебников и пособий
	НИР		Количество статей и тезисов
			Количество научно-исследовательских конкурсов

Стратегическая карта описывает логику стратегии, четко показывая важнейшие внутренние процессы, которые создают стоимость, и определяя необходимые нематериальные активы.

Сбалансированная система показателей позволит перевести цели стратегической карты в показатели и конкретные задачи. Таким образом, АИПКП получит эффективный инструмент для реализации стратегии. Сбалансированная система показателей позволит обеспечить процесс адаптации системы управления ГАОУ

АО ДПО «Астраханский институт повышения квалификации и переподготовки» к изменениям конкурентной среды и создаст условия для его эффективного функционирования на постоянной основе.

Список литературы

1. Азоев Г. Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 254 с.
2. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей/ Р. С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: Олимп-бизнес, 2009. – 214 с.

УДК 553.982.2:338.1

РАЗРАБОТКА ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫХ ЗАПАСОВ БАЖЕНОВСКОЙ СВИТЫ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РФ

*Горянская Анастасия Алексеевна,
студент Северо-Кавказского федерального университета, г.Ставрополь*
*Шидакова Елена Евгеньевна,
канд. эконом.наук, доцент Северо-Кавказского федерального университета, г.
Ставрополь*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены предпосылки разработки новых месторождений в ближайшей перспективе, во-первых, из-за высокой степени истощенности традиционных месторождений; во-вторых, по причине зависимости развития отечественной экономической системы с успешностью функционирования нефтегазового комплекса РФ.

Ключевые слова: баженовская свита; стратегия развития; нефтегазовый комплекс РФ; углеводородные запасы.

WORKING OUT DIFFICULTLY TAKEN STOCKS THE BAZHENOV FORMATION AS PERSPECTIVE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF AN OIL AND GAS COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION

*Goryanskaya A.A.,
Student of the North Caucasian federal university, Stavropol*
*Shidakova E.E.,
PhD in Economics, Associate Professor of the North Caucasian federal university,
Stavropol*

ABSTRACT

In article preconditions of working out of new deposits in immediate prospects, first, because of high degree of an exinanium of traditional deposits are considered; secondly, because of dependence of development of domestic economic system with success of functioning of an oil and gas complex of the Russian Federation.

Keywords: bazhenov formation; development strategy; an oil and gas complex of the Russian Federation; hydrocarbonic stocks.

Стратегически ориентированное развитие экономической системы страны на-

прямою связано с успешностью функционирования нефтегазового комплекса страны [1,47]. Это связано с его значительным вкладом в формирование платежного баланса, поддержкой конвертируемости рубля, обеспечением ресурсами (например, материальными, информационными, финансовыми и др.) разных отраслей промышленности, формированием производственной базы, созданием продукции, удовлетворяющей спрос не только внутри страны, но и за рубежом.

Необходимость освоения новых нефтегазоносных территорий страны объясняют недостаточностью извлекаемых ресурсов в ближайшем будущем из-за истощения традиционных месторождений.

На сегодняшний момент баженовская свита Западной Сибири (Ханты-Мансийский автономный округ) – это одна из наиболее перспективных сырьевых баз нефтяных месторождений страны даже по сравнению с разрабатываемым арктическим шельфом [2,15].

Геологическое изучение вышеназванной ресурсной базы началось с 1960-х гг. Многие исследователи осуществляли оценку суммарных запасов месторождения. Так, в 2012 г. Федеральное агентство по недропользованию подсчитало, что данные породы могут содержать до 360 млрд. баррелей нефти. В следующем году государственная нефтяная компания «Роснефть» оценила запасы в 22 млрд. баррелей, а независимое агентство федеральной статистической системы США (US EIA) – 1,2. баррелей. Для сравнения приведем следующую статистику: США занимают второе место по объемам разведанных запасов сланцевой нефти (58 млрд. баррелей), а Россия за счет баженовской свиты – первое (по мнению статистического агентства, лишь 6% технически извлекаемые от общего объема запасов) [3].

Динамика объемов эксплуатационного бурения и дебитов скважин по баженовской нефти приведена на рисунке 1 [4].



Рисунок 1 - Объемы эксплуатационного бурения и дебитов нефтяных скважин Ханты-Мансийского автономного округа (баженовская свита) в 1999-2012 гг.

По сообщениям Управления энергетической информации США баженовская свита является крупнейшим месторождением сланцевой нефти в России, кроме того оно предполагает, что к 2020 г. отдача месторождений будет составлять около

1-2 млн. баррелей в день [5].

В настоящее время целенаправленно промышленную разработку свиты осуществляет образованное в 1996 г. совместное предприятие СПБ с целью разработки Вадельпского, Западно- и Верхне-Салымского месторождений. СПД было создано на условии равного представительства двух акционеров: нидерландско-британского нефтяного концерна Royal Dutch Shell и отечественной нефтяной компанией ОАО «Газпромнефть». Кроме того разработкой свиты также занимаются такие компании как «Сургутнефтегаз», «Роснефть» совместно с частной американской компанией «ExxonMobil», «Газпромнефть» с компанией нидерландско-британского происхождения «Shell», российская нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» осуществила переговоры весной 2014 г. с французской нефтяной компанией «Total» с целью создания совместного предприятия [5].

В 2012 г. СПБ планировало создать адекватную модель коллектора нефти (породы различного состава, способные отдавать углеводороды в процессе разработки пласта), включающее определение содержания подвижной нефти, внедрение методики нахождения и оценки запасов продуктивных зон.

В краткосрочной перспективе планируется проведение научно-исследовательских работ для обоснования критериев выделения коллекторов пласта, оценки запасов по разным категориям и нефтеносных объектов для осуществления поисковых работ. Такие исследования могут создавать основу не только для законодательного вмешательства государства в регулирование в области разработки трудноизвлекаемых углеводородов, но и для действенной поддержки субъектов финансово-хозяйственной деятельности данного комплекса.

К мероприятиям СПБ в 2013 г. были отнесены совместное бурение первых оценочных скважин на Верхне-Салымском месторождении и проведение широкого спектра геолого-разведочных работ. По результатам строительства первой скважины в конце 2013 г. – начале 2014 г. владельцы компании должны принять решения о степени масштабности проводимой промышленной разработки баженновской свиты.

Министр энергетики РФ А. Новак в сентябре 2014 г. сообщил о прогнозируемых объемах добычи в регионе, равных 80 млн. тонн в год до 2030 года, не принимая во внимание введенные санкции в отношении комплекса РФ (эмбарго товаров, услуг, технологии для добычи российских трудноизвлекаемых ресурсов) [5].

Проблемы разработки свиты связаны с наличием трудноизвлекаемой сланцевой нефти, однако отличающейся промышленной ценностью (малое содержание серы и вредных примесей, высокое качество, легкость).

К особенностям освоения баженновской свиты относят неравномерность распределения по территории скважин с большими начальными дебитами, высокие пластовые давления и температуры, сильный рост нефтеотдачи пластов после их осуществления их гидроразрывов (ГРП), резкое снижение производительности скважины в течение краткосрочного периода.

Несмотря на оптимистичные прогнозы высоких дебитов добычи свиты присутствует риск и неопределенность ситуации, поскольку данный вид трудноизвлекаемых запасов предполагает использование качественно новых научно-технических разработок и высокотехнологичного оборудования, ранее не применимых в отношении традиционных месторождений страны. И в то же время, как уже ранее отмечалось, не стоит забывать об истощении разрабатываемых пластов, нестабиль-

ной политической и экономической ситуаций по причинам введения санкций со стороны мирового сообщества, уменьшением инвестиционной привлекательности бюджетобразующего нефтегазового комплекса РФ.

В данной ситуации нельзя отказываться от разработки перспективных залежей сланцевой нефти несмотря на вложение значительных ресурсов (материальных, информационных, энергетических, финансовых), подбор высококвалифицированных кадров, внедрение нетрадиционных технологий и оборудования и т.п.

Следовательно, наращивание объемов добычи нефти на территории баженовской свиты – стратегическое направление, позволяющее восполнить ресурсную базу нефтегазового комплекса РФ.

Список литературы

1. Овинникова, К. Н. Современное состояние нефтегазового комплекса России и его проблемы // Известия Томского политехнического университета. – 2013. – Т. 322. № 6. – С.47-51.
2. Salym Petroleum Development Баженовская свита: в поисках большой сланцевой нефти на Верхнем Салыме // ROGTEC: Журнал. – № 34. – С. 14-39.
3. Официальный сайт Международного независимого эколого-политологического университета «Россия в окружающем мире» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rus-stat.ru/>.
4. Осипов, М. От десяти миллиардов – к океану нефти Баженовской свиты // Региональный общественно-политический журнал «Югра». – 2012. – Режим доступа: <http://www.ugra-start.ru/ugra/fevral-2012/697>.
5. Официальный сайт информационно-аналитического портала «Нефть России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oilru.com/>.

ПОСТРОЕНИЕ СТОХАСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Курзнев Владимир Анатольевич,

*доктор технических наук, профессор Северо-Западного института управления,
филиал РАНХиГС, Санкт-Петербург*

Лычагина Елена Борисовна,

*доцент Северо-Западного института управления, филиал РАНХиГС,
Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается динамическая модель для односекторной экономики на базе классической модели Солоу-Свена и приводится вывод основного уравнения динамики капитала с использованием стохастических дифференциальных уравнений.

Ключевые слова: модель; экономика; производственные функции; стохастические дифференциальные уравнения.

CONSTRUCTION OF STOCHASTIC MODEL OF ECONOMIC GROWTH

Kurzenev V.A.,*Doctor in Engineering, Professor of the
North-West Institute of Management, The Russian Presidential Academy Of National
Economy And Public Administration, Saint-Petersburg***Lychagina E.B.,***Associate Professor, North-West Institute of Management, The Russian Presidential
Academy Of National Economy And Public Administration, Saint-Petersburg***ABSTRACT**

In this article is presented the dynamic model for one-sector economic on the base of classic Solou-Sven model and displays the output of main equation of capital dynamics with stochastic differential equations.

Keywords: model; economic; productive functions; stochastic differential equations.

Экономический рост является важнейшей характеристикой экономического развития. Он характеризует количественное и качественное совершенствование общественного производства за определенный промежуток времени [1]. Экономический рост – это долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП.

Экономико-математическое моделирование экономического роста – одно из приоритетных направлений развития экономической теории. Современные подходы к моделированию должны учитывать существующие и развивающиеся тенденции экономики, связанные с распространением инноваций, с процессами глобализации и их влиянием на устойчивое развитие. Макроэкономическая динамика представляет собой сложный процесс, в котором рассматривается поведение экономики как единой системы. На значения переменных, участвующих в этом процессе, влияет множество случайных факторов, в том числе экономическая конъюнктура, политические решения, научные открытия и др., что существенно усложняет задачу моделирования.

Анализ закономерностей развития современной экономики показывает усиление влияния факторов неопределенности и риска на макроэкономические процессы. Чтобы учесть влияние этих факторов, приходится усложнять модели, вводя в них стохастические дифференциальные уравнения и шоковые переменные. Таким образом, стохастические математические модели являются наиболее адекватным отражением экономической реальности.

Рассмотрим более подробно модель, где в качестве базовой взята динамическая модель Солоу-Свена, позволяющая описать основные тенденции развития экономики в регионе [5].

Данная модель опирается на следующие предпосылки [1]:

- Производство описывается функцией с постоянной эффективностью от увеличения масштабов производства, учитывающей технический прогресс.
- Ресурсы труда и капитала описываются непрерывными функциями, используются в каждый период времени.
- Темп прироста численности занятых различен, но постоянен во времени.
- Производимая конечная продукция подразделяется на накопление и непроемленное потребление.
- Доля накопления в производимой продукции фиксирована

- Выбытие капитала пропорционально его объему.

Если в исходные уравнения модели Солоу-Свена внести неопределенность по техническому прогрессу, то в абсолютных показателях ее можно записать с помощью следующей системы [4]:

$$\begin{aligned} dK &= (\rho F - \mu K)dt \\ dL &= \nu Ldt \\ dA &= \eta A(dt + A_1 dZ), \end{aligned} \tag{1}$$

где $Z(t)$ – винеровский процесс, $dZ \in N(0, dt)$; $A_1(K, AL)dZ$ – неопределенность технического прогресса.

Рассмотрим построение стохастической модели в удельных показателях.

Для вывода основного уравнения динамики капитала применим лемму Ито к выражению :

$$k = \frac{K}{AL} \tag{2}$$

$$\begin{aligned} dk &= \frac{\partial k}{\partial K} dK + \frac{\partial k}{\partial A} dA + \frac{\partial k}{\partial L} dL + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 k}{\partial K^2} (dK)^2 + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 k}{\partial A^2} (dA)^2 + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 k}{\partial L^2} (dL)^2 \\ &\quad + \frac{\partial^2 k}{\partial K \partial L} dK dL + \frac{\partial^2 k}{\partial K \partial A} dK dA + \frac{\partial^2 k}{\partial L \partial A} dL dA \end{aligned} \tag{3}$$

Учитывая, что

$$\begin{aligned} \frac{\partial k}{\partial K} &= \frac{1}{AL} & \frac{\partial k}{\partial A} &= -\frac{K}{A^2L} & \frac{\partial k}{\partial L} &= -\frac{K}{AL^2} \\ \frac{\partial^2 k}{\partial K^2} &= 0 & \frac{\partial^2 k}{\partial A^2} &= \frac{2K}{A^3L} & \frac{\partial^2 k}{\partial L^2} &= \frac{2K}{AL^3} \\ \frac{\partial^2 k}{\partial K \partial L} &= -\frac{1}{AL^2} & \frac{\partial^2 k}{\partial K \partial A} &= -\frac{1}{A^2L} & \frac{\partial^2 k}{\partial L \partial A} &= \frac{K}{A^2L^2} \end{aligned} \tag{4}$$

После подстановки в (3), получим

$$\begin{aligned} dk &= \frac{1}{AL} (\rho F - \mu K)dt - \frac{K}{A^2L} \eta A(dt + A_1 dZ) - \frac{K}{AL^2} \nu Ldt + \frac{K}{A^3L} (dA)^2 + \frac{K}{AL^3} (dL)^2 - \\ &\quad - \frac{1}{AL^2} dK dL - \frac{1}{A^2L} dK dA + \frac{K}{A^2L^2} dL dA \end{aligned} \tag{5}$$

Переходя к удельным величинам и учитывая, что

$$\left| \begin{aligned} f &= \frac{F}{AL} & k &= \frac{K}{AL} \end{aligned} \right. \tag{6}$$

уравнение (5) можно переписать следующим образом:

$$dk = (\rho f - \mu k)dt - k\eta(dt + A_1 dZ) - k\gamma dt + \frac{k}{A^2} (dA)^2 + \frac{k}{L^2} (dL)^2 - \frac{1}{AL^2} dKdL - \frac{1}{A^2L} dKdA + \frac{k}{AL} dLdA \quad (7)$$

С учетом допущений [6]:

$$dZdt = 0 \quad (dt)^2 = 0 \quad (dZ)^2 = dt \quad (8)$$

уравнение (7) приводится к виду

$$dk = (\rho f - (\mu + \eta + \gamma)k + k\eta^2 A_1^2)dt - k\eta A_1 dZ \quad (9)$$

Перепишем его следующим образом:

$$dk = (\rho f(k) - (\mu + \eta + \gamma)k + P(k))dt - R(k)dZ, \quad (10)$$

где , $P(k) = \eta^2 A_1^2 k$ $R(k) = \eta A_1 k$,

$$k(0) = \frac{K_0}{A_0 L_0} = k_0$$

Стохастическое уравнение (10) представляет собой основное уравнение динамики капитала.

Это уравнение относится к диффузионному типу:

$$dk(t) = b(t, k(t))dt + \sigma(t, k(t))dZ(t) \quad (11)$$

где $b(t, k(t))$ – коэффициент сноса и $\sigma(t, k(t))$ - коэффициентом диффузии.

Наиболее просто вопрос о существовании и единственности решения уравнения (11) на любом отрезке $[t_0, T]$ решается при условии непрерывности параметров сноса и диффузии.

Решение уравнения (10) можно найти с помощью численных методов решения стохастических дифференциальных уравнений Ито [3].

Структура решения уравнения (10) определяется также производственной функцией

Проводились исследования для производственной функции Кобба-Дугласа[2].

$$F(K, L) = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad (12)$$

$$f(k) = Ak^\alpha$$

Стохастическое дифференциальное уравнение (10) решалось численными методами Эйлера и Мильштейна на модельных данных. Модель показала свою работоспособность.

В дальнейшем планируется провести анализ и решение задач наблюдения и оптимального управления на основе реальных статистических данных для различных

производственных функций.

Разработанную модель предполагается взять за основу в дальнейших исследованиях при анализе и прогнозировании экономических процессов Северо-Западного региона.

Список литературы

1. Воронцовский А. В. Моделирование экономического роста в условиях современной экономики. – СПб.:Изд-во С-Петерб.ун-та, 2011.
2. Колемаев В. А. Математическая экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
3. Кузнецов Д. Ф. Стохастические дифференциальные уравнения: теория и практика численного решения. – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2010.
4. Курзенев В. А., Лычагина Е. Б. Постановка задачи управления региональной экономикой на основе динамической модели с оценкой состояния // Бизнес Информ. – 2009. – № 2(1).
5. Лычагина Е. Б. Исследование односекторной стохастической модели экономического роста./ Первые чтения памяти профессора Б. Л.Овсиевича «Экономико-математические модели и информационные технологии». –СПб.: «Нестор-История», 2013
6. Перес Г.Х.,Гарсия Г.Х. Стохастические процессы и экономический рост при неопределенности / Сб. Статей «Моделирование экономических и социальных процессов». – СПб.:СПбГТУ, 1998.

УДК 338. 439.02

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РОССИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ФИЗИЧЕСКАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Черногор И.А.,

преподаватель кафедры экономических дисциплин УЮИ МВД России, г.Уфа

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы обеспечения продовольственной безопасности России, которая представляет собой такое состояние экономики страны, когда всем слоям населения экономически доступны качественные продукты питания в соответствии с физиологическими нормами потребления.

Ключевые слова: продовольственная безопасность; экономическая доступность; физическая доступность; продукты питания; доходы населения; прожиточный минимум.

FOOD SECURITY IN RUSSIA: ECONOMIC AND PHYSICAL AVAILABILITY

Chernogor I.A.,

Lecturer Ufa's law institute MVD of Russia, Russia, Ufa

ABSTRACT

In the article problems of ensuring food security of Russia which represents such state of the economy of the country when qualitative food according to physiological norms of consumption are economically available to all segments of the population are considered.

Keywords: food security; economic availability; physical availability; food; income of the population; living wage.

В настоящее время в науке и практике сложились различные трактовки понятия продовольственной безопасности. Под продовольственной безопасностью понимается доступ к безопасной, достаточной в количественной и качественном отношении пище, необходимой для ведения активного и здорового образа жизни. Важнейшим критерием продовольственной безопасности является показатель экономической и физической доступности продуктов питания [1, 2, 3].

В ноябре 2014 года была проведена вторая международная конференция по вопросам питания в штаб-квартире Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) в Риме, на которой были приняты декларация по вопросам питания и Рамочная программа действий. Следующая, представляет собой перечень из 60 рекомендаций по мерам политики и стратегии, которые могли бы быть учтены в национальных планах в области питания, здравоохранения, сельского хозяйства, развития и инвестиций для достижения улучшения питания.

Основу устойчивого продовольственного обеспечения населения составляет продукция сельского хозяйства. Особенность его развития заключается в территориальной разобщенности и высокой ресурсоемкости производства. Вместе с тем ограниченность природных ресурсов, резкие изменения погодно-климатических факторов приводят к существенным колебаниям уровня производства сельскохозяйственной продукции, что обуславливает низкую окупаемость затрат конечной продукции. Этим определяется необходимость вмешательства государства в качестве главного регулятора, поддерживающего устойчивое развитие сельского хозяйства и всей системы продовольственного обеспечения населения [4].

При решении проблемы обеспечения национальной продовольственной безопасности серьезного внимания заслуживают вопросы самообеспечения страны основными видами продуктов питания, то есть удовлетворения потребности в них прежде всего путем внутренних поставок при минимальной зависимости от внешней торговли.

При анализе емкости внутреннего продовольственного рынка России можно наблюдать следующую картину: степень обеспеченности платежеспособного спроса отечественной продукцией составляет по мясным продуктам – 79,0%, молоку – 85,8%, фруктам – 36,8%, картофелю – 243,5%.

Фактическое потребление населения продуктов питания зависит от достигнутого объема собственного производства, от величины ввоза и вывоза пищевых продуктов в каждом регионе, но, главным образом, от степени их доступности по цене для каждого домохозяйства в соответствии с совокупным доходом каждого члена семьи.

По данным Росстата среднемесячная начисленная заработная плата в Российской Федерации за 2013 год составила 29 960 рублей, а среднедушевые денежные доходы населения – 25647 рублей в месяц [5, с.127]. Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за 2013 год составила 15,7% (при пороговом значении 7%) общей численности населения, что на 0,2 процентных пункта выше уровня 2012 года – 10,9%. Зарплата работников сельского хозяйства в 2013 г. составила 15637, что меньше среднемесячной заработной платы в России на 47,8% [5, с.129].

Резкое различие уровней доходов населения по социальным группам становится главным регулятором потребительского спроса, а также распределения денежных ресурсов на питание и другие потребительские нужды. В России в расходах

на конечное потребление удельный вес затрат на питание в среднем по всему населению в 2013 г. составил 27,7%, а в нижней децильной группе с наименьшими доходами – 43,8% и в верхней группе с наибольшими доходами – 17,7%, а в сельской местности – 15,8% [6, с.22]. Если цены на продукты питания будут расти, а уровень дохода не изменится, то очевидно, что продовольственная безопасность нашей страны будет под угрозой.

В 2013 г. среднедушевые расходы на продукты питания в среднем на потребителя у 10% наименее обеспеченных жителей нашей страны составляли 2327,2 руб., у 10% наиболее обеспеченных – 5374,6 рублей [6, с.34]. Таким образом, за рассматриваемый период произошло увеличение разницы в уровне расходов на продукты питания между наименее и наиболее обеспеченным населением страны в 2,3 раза.

Продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Таблица 1.

Динамика потребления продуктов питания в домашних хозяйствах в России*

	<i>Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах, кг</i>		<i>2013 г. в% к 1990 г.</i>
	<i>1990 г.</i>	<i>2013 г.</i>	
Хлебные продукты	97	96	99,0
Картофель	94	61	64,9
Овощи и бахчевые	85	97	114,1
Фрукты и ягоды	37	77	208,1
Мясо и мясопродукты	70	85	121,4
Молоко и молочные продукты	378	270	74,4
Яйца, шт.	231	217	93,9
Рыба и рыбопродукты	15	22	146,7

Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2014 г. (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): Стат.сб./ Росстат. – М., 2014. С.5-50 ; Официальный сайт: www.fedstat.ru

Из таблицы 1 видно, что в потреблении продуктов питания домашними хозяйствами всех категорий по таким продуктам, как овощи и бахчевые увеличилось на 14,1%, фрукты и ягоды – 8,1%, мясо и мясопродуктов – 21,4%, рыба и рыбопродукты – 46,7%. В тоже время произошло увеличение потребления по хлебным продуктам на 1%, овощам – 35,1%, молоку и молочным продуктам – 25,6%.

Энергетическая ценность потребляемых продуктов питания зависит от уровня доходов, территории проживания и пола. Энергетическая ценность продуктов питания возрастает по мере роста доходов населения и согласно рациональным нормам потребления продуктов на душу населения составляет 3126 ккал. Так, в 2013 году 10% наиболее обеспеченного населения России потребляло в 1,2 раза больше энер-

гии, чем 10% наименее обеспеченного населения (3175,9 ккал против 2626,4 ккал).

Неполноценное питание во всех его формах, включая недоедание, недостаточность питательных микроэлементов, не только затрагивает здоровье и благополучие людей, негативно влияя на физическое и умственное развитие личности, угрожая иммунной системе, снижая устойчивость к различным заболеваниям, препятствуя реализации потенциала личности и снижая производительность труда, но и в виде влияния социально-экономических издержек на отдельных людей, семьи, общины и государства.

Обязательным требованием рационального питания является его разнообразие. Питание человека должно быть сбалансировано по углеводам, витаминам, белкам, жирам, ведь это нужно для нормальной жизнедеятельности организма. Потребление белков в 2013 году составило 78,1 г, что ниже рациональных норм физиологических потребностей в энергии на 25,6% и пищевых веществах для различных групп населения углеводов 336,5 г. на 21%. Потребление жиров составило 106,2 г., что выше рациональных норм на 2% [6, с.50].

Между тем, согласно принятым в мировой практике критериям, абсолютный размер потребления продуктов питания и их доля в рационе питания являются важнейшими показателями уровня качества питания и жизни в целом. Здоровье человека на 70% зависит от продуктов питания, которые он потребляет и лишь на 10 и 20% соответственно от состояния экологии и системы здравоохранения. В этой связи первостепенное значение приобретает проблема обеспечения населения качественными продуктами питания.

В связи с введенными санкциями на ввоз продуктов питания из-за рубежа нашей стране становится все сложнее обеспечивать всех людей достаточными по количеству, безопасными, разнообразными и богатыми питательными веществами пищевыми продуктами, обеспечивающими здоровый рацион питания.

Основные меры по преодолению кризисных явлений в сфере продовольственной безопасности могут состоять в следующем:

1. Эффективное направление финансовых ресурсов в село из федерального бюджета.
2. Выравнивание доходов всех социальных групп населения, жителей городской и сельской местности.
3. Контролировать рост цен на продовольствие посредством государственных программ.
4. Поддерживать не только свою продовольственную безопасность по основным продуктам, но и поставлять их в другие страны.
5. В заключение хотелось бы подчеркнуть, что сохранение угроз продовольственной безопасности препятствует сохранению и развитию человеческого потенциала и делает, в конечном счете, невозможным переход национальной экономики на траекторию качественного экономического роста.

Список литературы

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: утв. Указом Президента РФ от 30 января 2010 г.
2. Субхангулов Р. Р. К вопросу обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия при производстве продукции // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. № 4. С. 8–13.

3. Субхангулов Р. Р. Основные направления политики модернизации сельскохозяйственной отрасли в России // Интеграция науки и бизнеса в агропромышленном комплексе: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию Курганской ГСХА, 24-25 апреля 2014: [в 3 т.]. – 2014.- Т. 1.- С.301-304.
4. Сафин У. З. Черногор И. А. Экономические проблемы реализации права человека на питание//Актуальные проблемы государства и общества в области обеспечения прав и свобод человека и гражданина [Текст]. Уфа, 28 ноября 2013 года : в IV (ч. 1) / под общ. ред. Р. В. Нигматуллина. – Уфа : УЮИ МВД РФ, 2013. – С.217-221.
5. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб./Росстат– М., 2014.
6. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2014 г. (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): Стат. сб. / Росстат. – М., 2014.

УДК 332

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*Родионова Елена Александровна,
канд. физ.-мат. наук, доцент СПбПУ, г. Санкт-Петербург
Эпштейн Михаил Залманович,
канд. экон. наук, профессор СПбЭУ, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности инновационных характеристик промышленных кластеров. Описан подход к определению конкурентоспособности предприятий на основе экономико-математической модели промышленного кластера. Показана роль различных типов предприятий кластера в инновационном развитии.

Ключевые слова: промышленный кластер; инновационное развитие; конкурентоспособность.

INNOVATIVE COMPONENT OF THE INDUSTRIAL CLUSTER AS COMPETITIVENESS INCREASE FACTOR

*Rodionova E.A.,
PhD of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor of SPbPU,
Saint-Petersburg
Epstein M.Z.,
PhD in Economics, Professor of SPbEU, Saint-Petersburg*

ABSTRACT

The features of innovative characteristics of industrial clusters are considered. Approach to determination of competitiveness of the enterprises on the basis of economic-mathematical model of an industrial cluster is described. The role of various types of the enterprises of a cluster in innovative development is shown.

Keywords: industrial cluster; innovative development; competitiveness.

Современные исследователи полагают, что кластерная политика государства выступает как важнейшая составляющая повышения конкурентоспособности страны. В последние годы в России получил широкое распространение кластерный подход

в исследованиях социально-экономического развития регионов. Экономико-математические модели функционирования кластеров должны учитывать многозначность понятия конкуренция и отражать как принципы региональной интеграции, так и формы проявления соперничества регионов.

Согласно модели ромба М.Портера, четыре составляющие конкурентных преимуществ страны обуславливают возникновение в ней конкурентной среды: условия для факторов производства; состояние спроса; родственные и поддерживающие отрасли; устойчивая стратегия, структура и соперничество [1]. Отметим, что внутренняя конкуренция стимулирует совершенствование и развитие по всем остальным позициям. С региональной точки зрения именно кластерная форма организации производства обеспечивает комплексное развитие территории. Агломерация участников кластера создаёт положительные стимулы развития региона: специализированные факторы производства становятся более доступными, а инновационные решения могут быть внедрены в практику в связи с активным взаимодействием между участниками. Поэтому выявление сетевых отношений между участниками кластера является отправной точкой анализа кластера.

Структуру промышленного кластера можно представить в виде общей модели производственно-кооперационных взаимодействий хозяйствующих субъектов. При этом необходимо учесть, что создание промышленного кластера приводит к появлению синэргетического эффекта благодаря взаимодействию и интеграции в единое целое хозяйственных организаций разной природы [2]. Уровень эффективности функционирования кластера во многом зависит от экономических условий, формируемых властными структурами национального и регионального уровня, которые стимулируют или тормозят предпринимательскую деятельность, в том числе, в инновационной сфере.

При рассмотрении проблем функционирования кластера необходимо учитывать:

- территориально-пространственный аспект его формирования и развития;
- необходимость стимулирования инновационной активности в «прорывных» направлениях развития техники и технологии благодаря развитию внутри кластера образовательной и научной составляющих;
- устойчивость экономических связей структурных элементов промышленного кластера;
- создание в промышленном кластере внутренней конкурентной среды, способствующей росту конкурентоспособности;
- развитие сложной сети межотраслевых связей;
- уровень диверсификации производства в кластере;
- построение организационных структур, обеспечивающих получение, накопление, обмен и ускоренное использование новых знаний для инноваций, создаваемых в кластере.

Современные условия хозяйствования, определяющиеся процессами глобализации и информатизации, обусловили развитие экономики как экономики знания. Отсюда следует, что в модели кластера необходимо учитывать не только потоки сырья и готовой продукции, но и обмен знаниями.

Структура промышленного кластера служит залогом получения выгоды всеми участниками производственного процесса. Выгода может обуславливаться эффек-

тивным обменом нововведениями, информацией, созданием новых возможностей в предпринимательской деятельности. При этом автономные предпринимательские единицы кластера должны быть обеспечены финансовыми, материальными и людскими ресурсами соответствующего качества.

Для развития структуры промышленного кластера необходима высокая инвестиционная активность, которая обеспечивается инфраструктурой как самого промышленного кластера, так и другими национальными институтами.

При моделировании жизненного цикла развития промышленного кластера следует учесть возможность изменения значения системы, её переход с регионального на межрегиональный, национальный и международный уровни. Создание промышленного кластера является импульсом для развития экономики соответствующего региона благодаря образованию вспомогательных и обслуживающих инновационных производств.

Ускоренные темпы распространения новых знаний и технологий среди предприятий кластера в процессе реализации инноваций и модернизации способов производства порождают высокий уровень риска в использовании передовых и специализированных факторов производства. Предприятия с риском не смогут привлечь инвестиции на долгосрочный период. И здесь страхователем рисков может выступать головное предприятие кластера. Тип взаимосвязей между средними предприятиями кластера должен отражать также главную черту экономического роста – непрерывную внутреннюю перестройку и реорганизацию.

Для оптимизации структуры промышленного кластера необходимо использовать такой инструмент как моделирование. В [3] авторами была предложена модель для промышленного кластера типа «колесо». Рассмотрим её модифицированную версию.

В рассматриваемом типе кластеров существует несколько предприятий-лидеров. Эти предприятия образуют верхний слой иерархии в кластере и определяют сеть связей в вертикально-интегрированной системе производственных цепочек [3,4]. Средний слой образуют предприятия, которые своей деятельностью определяют инновационную составляющую кластера. Именно этот слой предприятий в наибольшей степени заинтересован в быстрой реакции на изменение спроса, нацелены на внедрение новых технологий. Именно данные предприятия способны привлечь значительные суммы инвестиций. Третий слой предприятий кластера образуют мелкие компании с ограниченными ресурсами. Они целиком зависят от доминирующих производителей и не играют существенной роли в инновационной деятельности, осуществляемой в рамках кластера.

Конкурентоспособность является измерителем эффективности деятельности кластера. В этом контексте одним из критериев становится упорядочение отношений внутри кластера. Так для предприятий из верхнего слоя важно приспособление к изменению спроса благодаря освоению производства новой продукции для предприятий кластера. В связи с этим в модели необходимо учесть наличие на предприятиях верхнего слоя сильной технической базы в качестве обязательного элемента структуры организации. Для предприятий среднего звена характерны повышенные требования к способности к адаптации и внедрению инноваций, так как именно с их помощью осуществляется продвижение товара на рынке. Для предприятий нижнего слоя важно представить в модели свойство адаптивности через освоение производства новых видов продукции, аналогичных по уровню

продукции конкурентов. Важным фактором здесь является избыточность ресурсов и управленческих возможностей.

В условиях рынка государство оказывает влияние на экономику не с помощью централизованного планирования и жёсткой иерархии в управлении, а через косвенные рычаги управления, создание условий для экономической деятельности. На региональном уровне к таким условиям относятся:

- соответствие интересов инвесторов и возможностей региона;
- отношение местной администрации к предпринимателям;
- количество и жёсткость административных барьеров;
- стоимость земельных участков;
- наличие квалифицированных работников;
- цена и стабильность электроснабжения;
- благоприятный налоговый режим[5].

Различие в условиях, которые благоприятны для формирования и развития кластеров, порождает внутри него сложные сети кооперативных производственных цепочек между участниками. При этом предприятия среднего слоя заинтересованы в привлечении инвестиционных ресурсов, разработке эффективной инновационной стратегии с использованием преимуществ соседних регионов. Для мелких предприятий кластера важным элементом поведения является расширение рынка сбыта готовой продукции.

Список литературы

1. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2010. – 593 с.
2. Хакен Г. Информация и самоорганизация: макроскопический подход к сложным системам. – М.: Мир, 1991. – 240 с.
3. Родионова Е. А., Эпштейн М.З. Оптимизация производственных связей в кластере типа «колесо» // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – №. – 2007. – С.273-278.
4. Баев В. А. Моделирование сложных вертикально – интегрированных производственных систем в нефтегазовой отрасли //Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 4.
5. Усик Н. Конкурентная среда: управление процессом её формирования в России. // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 3. – С.52-59.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ

Вакарёв Александр Алексеевич,

доктор эконом. наук, доцент, Волжский институт экономики, педагогики и права, заведующий кафедрой менеджмента, г. Волжский

АННОТАЦИЯ

В последние годы одной из важнейших проблем России являются чрезвычайные ситуации. Они приводят к огромным человеческим жертвам и экономическому ущербу. Эта ситуация ставит перед наукой большое количество вопросов: определения экономических потерь, объемов инвестиций и многих других в области экономики. Таким образом, главные фундаментальные и прикладные исследования должны быть связаны с экономикой.

Ключевые слова: чрезвычайная ситуация; экономический ущерб; исследования; человеческие жертвы; инвестиции.

PERSPECTIVES OF FUNDAMENTAL AND APPLIED RESEARCHES IN FIELD OF EMERGENCIES

Vakarev A.A.,

Doctor in Economics, Volgsky Institution of economy, pedagogy and Law, Manager of Department «Management», Volgsky

ABSTRACT

Last years one most important problem of Russia is emergency. It cost huge human victims and economy damage. This situation establishes in front of science big quantity of questions: determination of economy losses, definition of investments and many others in economy field. Therefore, main fundamental and applied researches must be linked with economy.

Keywords: emergency; economy damage; researches; human victims; investments.

Практика человеческой цивилизации наглядно демонстрирует, что решение любых, даже самых сложных, проблем осуществляется тем эффективнее, чем удается наладить процесс познания в той сфере, где данные проблемы возникли. Причем во многом успех ещё зависит от того, как быстро общество осознало надвигающиеся проблемы и как много усилий оно прилагает для фундаментальных и прикладных исследований в проблемной области.

В качестве подобной, до конца не осознаваемой, но от того не менее актуальной, проблемы современной России вы ступает проблематика чрезвычайных ситуаций (ЧС). Из года в год нанося весьма ощутимые человеческие потери и огромный ущерб, они так и не имеют достаточно эффективных механизмов своего предупреждения, локализации и преодоления. Только по данным 2013 г. общее число бедствий природного и техногенного характера в России составило 335, в них погибло 620 чел. и пострадало 211540 чел. Кроме того, имело место более 151675 пожаров, которые унесли 10347 жизней, и в ходе которых получили травмы 8391 чел. [1]

Всё это с весьма высокой степенью актуальности ставит перед фундаментальной и прикладной наукой России целый комплекс задач.

Следует подчеркнуть, что проблематика ЧС в последние десятилетия актуализировалась практически для всех стран мирового сообщества. Вследствие этого со второй половины 80-х гг. по всему миру исследование опасных процессов получило высокую активность. Тон этому процессу в наибольшей мере стала задавать Организация объединенных наций (ООН). Во многом это было связано с принятием

этой организацией Концепции устойчивого развития и попытке построения глобального общества на принципах безопасности и снижения нагрузки на природную среду. Большое внимание при этом стало отводиться решению не сугубо технических вопросов, но вопросов, прежде всего, экономических.

В нашей стране именно в эти годы проходили, главным образом политические мероприятия, и Россия во многом выпала из этого процесса. Впрочем во многом это было оправданно потому, что очень серьезно вопросы безопасности в ЧС у нас решались в 50-е годы. Тогда на мощной научной базе исследовались факторы разрушительного воздействия ЧС и меры по обеспечению инженерной защиты от них.

Вопросы экономического характера получили в бывшем СССР только в последние годы его существования. Тогда разрабатывались методы определения экономических последствий ЧС, оценки эффективности инвестиций в превентивные мероприятия, а также прогнозирования экономических последствий ЧС с принятием экономических мероприятий по их локализации и преодолению. Довести данные работы до нужного уровня не удалось и страна практически последние 20 лет не имеет теории и объективных оценок того, что происходит с ущербами от ЧС, инвестициями на их предупреждение, долгосрочными эффектами от понесенных потерь для соответствующих регионов, населения или отдельных экономических агентов. Даже приведенная выше статистика сайта МЧС по мониторингу бедствий за 2013 г. не содержит никаких экономических оценок, что не позволяет сделать анализ того, что происходит в данной сфере.

Вместе с тем следует указать, что в настоящее время при высокой актуальности подобных исследований создалась достаточно благоприятная обстановка для их развития:

- страна имеет высокую политическую стабильность, материальные и финансовые средства;
- имеется мощный научный потенциал, в том числе и в российских регионах;
- при желании можно поднять ранее сделанные наработки и продолжить их.

В этой связи необходимо только эффективное лоббирование подобных исследований и управленческая воля для их организации.

Непосредственно с научно-практической точки зрения следует предложить следующие направления исследований:

- разработка методик оценки экономических последствий ЧС;
- разработка методик определения эффективности затрат на мероприятия, связанные с предупреждением и преодолением ЧС;
- реализация мониторинга потенциально опасных зон и объектов в виде их кадастрирования, с указанием необходимых мероприятий по их предупреждению и объемов инвестиций для проведения данных мероприятий;
- разработка прогнозов экономических последствий ЧС по всем потенциально-опасным объектам, планами мероприятий и определением инвестиций для их осуществления по преодолению возможных бедствий;
- разработка институциональной базы по формированию материальных и финансовых резервов;
- реализация мониторинга о наличии сил и средств регионального и местного уровней, которые могут быть использованы в ЧС.

Развитие фундаментальных и прикладных исследований по данным направлениям, безусловно, будут иметь высокий научно-теоретический и практический эффект. Они скажутся на обоснованности принимаемых решений, позволят оптимизировать затраты, поднимут степень координации усилий различных организаций. Все вместе это приведет к росту безопасности населения, отдельных экономических объектов, регионов и России в целом.

Список литературы

1. МЧС России: Статистика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mchs.gov.ru/stats> (дата обращения: 08.12.2014)

МЕТОД ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Борисова Е.Ю.,

канд. тех. наук, доцент Северо-Западного института управления, филиал РАНХиГС, Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен метод оценки сотрудников управленцев на основе использования теории нечетких множеств.

Ключевые слова: управление; контроль деятельности управленческих работников; нечеткие числа; функция принадлежности.

METHODS TO ASSESS QUALITY ACTIVITY OF MANAG WORKERS

Borisova E. Yu,

PhD in Engineering, Associate Professor, North-West Institute of Management, The Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration, Saint-Petersburg

ABSTRACT

The article describes the method of assessing the staff of managers through the use of fuzzy sets theory.

Keywords: management; control activity of administrative workers; fuzzy numbers; the membership function.

В условиях новой экономической политики России особое внимание уделяется профессиональным навыкам управленческих работников всех уровней, занятых на различных производствах. За последние годы кадровый состав этих сотрудников сильно «помолодел». В связи с этим назрела потребность в оценке качества деятельности менеджеров и топ-менеджеров предприятий.

Особенностью деятельности сотрудников управленческого аппарата является отсутствие конечного материального результата и, следовательно, при оценке их работы присутствует большая доля субъективизма контролера, т.е. лица, принимающего решения (ЛПР). Во избежание этого негативного момента в недавнем прошлом прибегали к помощи группы экспертов. Но для того, чтобы оценка была

точной, требуется привлечение большого числа высококлассных специалистов-экспертов, что часто представляет определенную трудность и влечет за собой большие затраты на оплату труда таких людей.

Еще одним методом снижения доли субъективизма в оценке деятельности сотрудников управленческого аппарата может служить использование аппарата теории нечетких множеств.

На начальном этапе решения задачи оценки деятельности менеджеров ЛПР, в качестве которого может выступать руководитель предприятия или подразделения, а также начальник отдела кадров, на основании личного опыта и опыта наиболее квалифицированных сотрудников выбирает набор критериев, альтернатив, исходов и шкалу оценок, по которым будет контролироваться работа. Общая оценка будет складываться из оценок по каждому из критериев. При таком подходе привлечение высококлассных специалистов требуется лишь один раз.

В силу того, что при выставлении оценки за работу по каждому из критериев невозможно учесть все множество параметров, влияющих на некоторый критерий, точно идентифицировать зависимости критериев от этих параметров и четко сформулировать все параметры (ЛПР выделяет лишь наиболее существенный параметр), выставляемые проверяющим, критериальные оценки являются нечеткими числами.

При оценке вида деятельности управленческих работников задача проверяющего сводится к выбору наилучшей альтернативы A^o (варианта оценки) из множества всех возможных альтернатив, каждая из которых определяет единственный исход из множества исходов альтернатив X , по некоторому критерию оптимальности F :

$$A^o = \arg \text{opt}_i F[K_j(A_i)],$$

где $A = \{A_i\}_{i=1}^n$ – множество всех возможных альтернатив;

$K = \{K_j\}_{j=1}^m$ – множество критериев оценки альтернатив.

При решении задачи оценки деятельности конкретного управленческого работника ЛПР сталкивается с лингвистической неопределенностью, связанной с использованием профессионального языка ЛПР, в лице контролера-эксперта.

Обработка этой нечеткой информации обеспечивается применением лингвистического подхода. Для формализации высказываний проверяющего применяется следующий подход:

- выбрать n -балльную шкалу оценки и определить множество альтернатив $A = \{A_i\}_{i=1}^n$, соответствующих каждой из оценок, например,

$A_1 = \{\text{специалист высочайшей квалификации}\};$

$A_2 = \{\text{квалифицированный специалист}\};$

$A_3 = \{\text{специалист, не соответствующий занимаемой должности}\};$

- исходя из конкретных условий, определить множество исходов альтернатив X . Например, на основании результатов контроля могут быть решены кадровые вопросы или вопросы материального поощрения конкретного сотрудника. В этих ситуациях в качестве исходов могут быть выбраны действия: «понижить в должности»-«повысить в должности» или «премировать сотрудника»-«не премировать».

- выбрать критерии оценки альтернатив $K = \{K_j\}_{j=1}^m$, например,

$K_1 = \{\text{дисциплинированность}\};$

$K_2 = \{\text{исполнительность}\};$

$K_3 = \{\text{творческое отношение к работе}\}$ и т.п.

Так как для каждого из проверяемых видов управленческой деятельности критериальные оценки альтернатив зависят от индивидуального параметра, то ЛПР необходимо:

- определить параметры, влияющие на критериальные оценки;
- определить характеристики шкал, на которых зафиксированы значения параметров и критериев, например, если критериальная оценка зависит от стажа сотрудника, то в качестве параметра t выбирается период работы на оцениваемой должности;
- для критериальных оценок выбрать соответствующие им функции принадлежности $\mu_{o_{ij}}(t)$, характеризующие степень принадлежности элемента t множеству, на котором определено рассматриваемое значение этого параметра S_t .

Обозначим через o_{ij}^k – оценку, соответствующую i -альтернативе j -критерию k -исхода, а через $\mu_{ij}^k(t)$ – функцию принадлежности.

Вычислим максимальную критериальную оценку для каждого критерия K_j $o_{i \max}^k = \overline{\max}_j o_{ij}^k \forall i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}$ с соответствующей функцией распределения:

$$\mu_{i \max}^k(t) = \sup_{t = \max\{t_{ij}\}} \min_{i,j} \{\mu_{ij}^k(t_{ij})\} \quad \forall i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}.$$

Далее рассчитываются оценки $o_{ij}^{k*} = \frac{o_{ij}^k}{o_{i \max}^k}$ и их функции принадлежности:

$$\mu_{ij}^{k*}(t) = \sup_{t_{ij}/t_i=t} \min\{\mu_{ij}^k(t_{ij}), \mu_{i \max}^k(t_i)\}, \quad \text{где } t_{ij} \in S_{o_{ij}}, t_i \in S_{i \max}.$$

Вычисляется минимальная критериальная оценка для каждой альтернативы $o_{j \min}^k$, определяемая как

$$o_{j \min}^k = \min_i o_{ij}^{k*}$$

с функцией принадлежности $\mu_{i \min}^k(t) = \sup_{\min\{t_{ij}\}=t} \min\{\mu_{ij}^{k*}(t_{ij})\}$, где $t_{ij} \in S_{o_{ij}}$.

Затем определяется обобщенный максимум найденных минимальных оценок $o_{\max}^k = \overline{\max}_j o_{j \min}^k$ с функцией принадлежности

$$\mu_{i \max}^k(t) = \sup_{\max\{t_j\}=t} \min\{\mu_{j \min}^k(t_j)\}, \quad \text{где } t_j \in S_{o_{j \min}}.$$

Далее оценивается степень сходства o_{\max}^k с каждой из оценок $o_{j \min}^{k*}$, например по формуле

$$s_j^k = \int_0^1 |\mu_{\max}^k(z) - \mu_{j \min}^k(z)| dz.$$

Лучшей альтернативой ЛПР выберет ту альтернативу, у которой мера сходства s_j^k максимальна.

Предложенная модель позволяет оценить работу каждого управленческого работника. Для сотрудников разных подразделений множество альтернатив, критериев и исходов подбирается индивидуально.

Реализация этой модели позволит руководству предприятия сократить экономические затраты на переаттестацию сотрудников. Данный метод может сочетаться с уже существующими, хорошо себя зарекомендовавшими процедурами оценки работы сотрудников.

О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Калуцкая Наталья Алексеевна,

*канд.эконом.наук, доцент Белгородского государственного национального
исследовательского университета, г. Белгород*

Ковалева Елена Анатольевна,

*студент Белгородского государственного национального исследовательского
университета, г. Белгород*

Самофал Инна Александровна,

*студент Белгородского государственного национального исследовательского
университета, г. Белгород*

АННОТАЦИЯ

Развитие предприятий в сфере малого бизнеса играет одну из главных ролей в обеспечении решения многих экономических и социальных проблем. В настоящее время актуальным является анализ развития малого предпринимательства России, выявление положительных и отрицательных тенденций, поиск приоритетных путей и направлений развития данной сферы.

Ключевые слова: малый бизнес; индивидуальный предприниматель; факторы; внешние возможности; перспективы.

ON THE PROBLEMS AND OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Kalutskaya N.A.,

PhD in Economics, Associate Professor of Belgorod State University, Belgorod

Kovaleva E. A.,

student, Belgorod State University, Belgorod

Samofal I.A.,

student, Belgorod State University, Belgorod

ABSTRACT

The development of enterprises in the small business plays a major role in providing solutions to many economic and social problems. At present, the current analysis is the development of small business in Russia, the identification of positive and negative trends, search for ways and priority directions of development of this sector.

Keywords: small business; individual entrepreneur; factors; external opportunities; prospects.

В последние годы одним из основных направлений развития экономики России становится формирование конкурентоспособной социально – направленной экономики с развитым частным сектором. Развитие предприятий в сфере малого бизнеса сыграет одну из главных ролей в обеспечении решения многих экономических, социальных проблем, включая влияние на структуру экономики и на качественную характеристику валового внутреннего продукта, формирование конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами, борьбу с безработицей, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, обеспечение более быстрой реализации инноваций.

Несмотря на предпринятые шаги в этом направлении малый бизнес продолжает испытывать серьезные трудности. На сегодняшний день общественность с особым вниманием следит за проблемами, перспективами и ролью малого бизнеса в эко-

номике России [1, с. 205]. Отсюда следует, что анализ развития малого предпринимательства России, выявление положительных и отрицательных тенденций и изменений, определение и осознание факторов, вызывающих торможение развития малого предпринимательства в стране, поиск приоритетных путей и направлений развития данной сферы в настоящее время является актуальным.

Практика показывает, что для успешного развития предпринимательства необходимо выполнение некоторых условий, способствующих этому [2, с. 258]. К ним можно отнести и ясную, непротиворечивую нормативно-правовую базу и поддержку государства и доступные кредиты под небольшие проценты, а также приемлемый уровень налогов.

Основные показатели деятельности малых предприятий РФ за последние 2 года по данным Федеральной службы государственной статистики представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Основные показатели деятельности малых предприятий (без микропредприятий) РФ

<i>Показатель</i>	<i>По состоянию на 1 января 2012 г.</i>	<i>По состоянию на 1 января 2013 г.</i>	<i>Темп роста, %</i>
Количество действующих предприятий, единиц	242677	238097	98,11
Среднесписочная численность работников (включая внешних совместителей), чел.	7126016	6839962	95,99
Оборот предприятий, тыс.руб.	15584817305	15116297261	96,99
Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретенных по импорту основных средств), тыс.руб.	281955481	364477610	129,27

Проанализировав данные табл. 1, можно прийти к выводу, что показатели количества малых предприятий, среднесписочной численности работников и оборота предприятий за исследуемый период снижается, что свидетельствует об отрицательных тенденциях развития предпринимательства. Вероятнее всего причиной этому явилось увеличение налогового бремени для предпринимателей, а именно увеличение страховых тарифов, с чем многие бизнесмены справиться не смогли. Рост инвестиций в основной капитал на 29,27% позволит решить проблему изношенности основных фондов и низкой технической оснащенности производства.

В таблице 2 представлены темпы изменения показателей развития малого и среднего бизнеса в 2012 году по сравнению с 2010 годом в процентах. Можно отметить, что показатели среднего бизнеса уменьшаются, в то время как малый бизнес, а также индивидуальные предприниматели показывают тенденцию к увеличению приведенных показателей.

В 2011 году резко (на 29%) выросло число фактически действующих индивидуальных предпринимателей, объем выручки возрос на 72%. В 2012 году рост оказался ниже (+6% численности ИП и +37% полученной выручки). Быстрее всех в 2010 году росли ИП в розничной торговле, образовании и добывающей промышленности: предприниматели стремились сохранить торговые навыки, передать свои знания другим, использовать природные ресурсы. Основную долю ИП составляют мужчины (63%) и горожане (71%), почти половина из них имеют высшее и среднее профессиональное образование.

Темпы изменения показателей развития малого и среднего бизнеса, 2012 г. в % к 2010 г.

<i>Показатель</i>	<i>Средних</i>	<i>Малых</i>	<i>В т.ч. микро</i>
Число предприятий	-45	22	24
Средняя численность работников	-30	5	21
Оборот	-36	24	49
Инвестиции в основной капитал	-1	21	5
Индивидуальные предприниматели			
Численность фактически действующих ИП		36	
Объем выручки		86	

На рисунке 1 представлены 10 наиболее привлекательных для малого бизнеса сфер деятельности по состоянию на 1 января 2013 года.

Рисунок показывает, что наиболее привлекательной для малого бизнеса является сфера оптово-розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, строительства, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Хотелось бы отметить, что меньше всего субъекты малого бизнеса заняты в сфере образования, химического производства, рыболовства и рыбоводства.

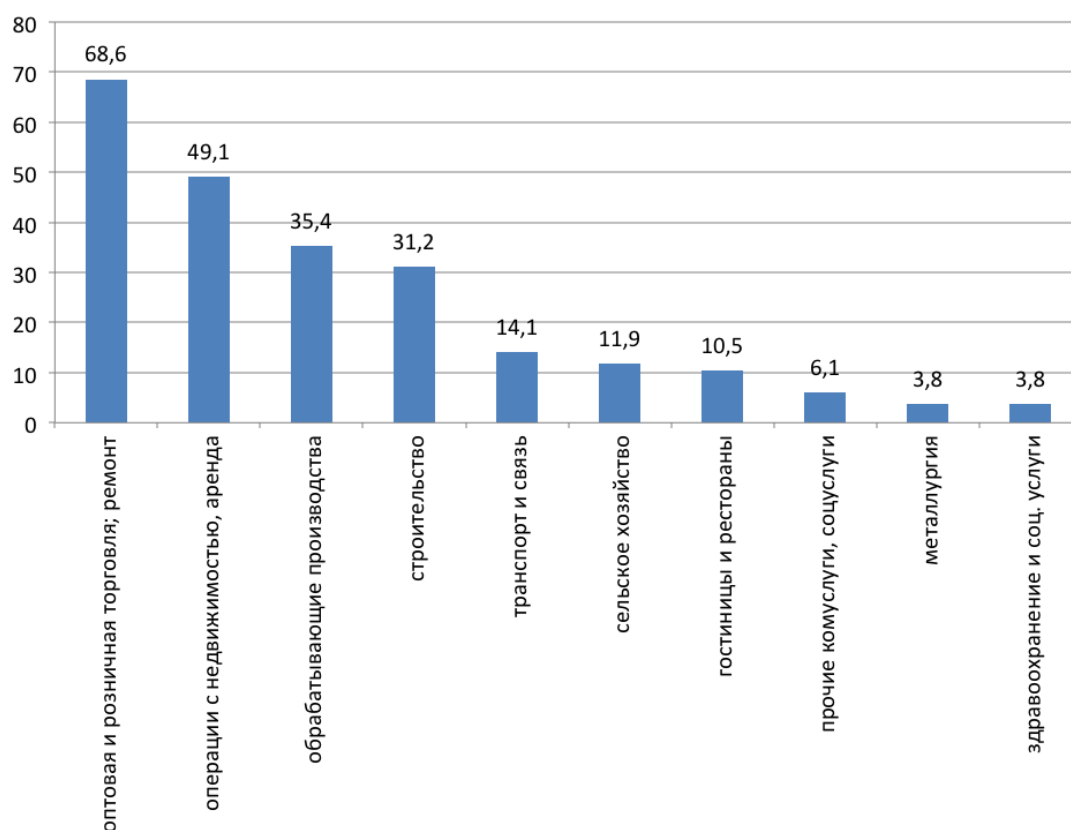


Рисунок 1 – Рейтинг наиболее привлекательных сфер деятельности малого бизнеса (без микропредприятий), тыс.

Показатели, свидетельствующие о развитии малого бизнеса нашей страны в минувшем 2013 году, окончательно не сформированы. Однако некоторые цифры уже начали появляться в различных отчетах, выступлениях чиновников.

Так, по данным статистики Федеральной налоговой службы, количество прекративших свой бизнес ИП с начала прошлого года достигло 531,9 тыс. человек. 18,2 тыс. фермеров решили прекратить свою деятельность. На 1 октября 2013 года количество ИП и фермерских хозяйств уменьшилось до 2,126 млн. По словам Павла Солодкого, уполномоченного по правам предпринимателей, причиной закрытия тех предприятий, которые вообще не работали, либо были не в состоянии в силу своей низкой рентабельности выдержать налоговую нагрузку стало введение новых налоговых отчислений в 2013 году. По данным «Деловой России», только за январь – сентябрь 2013 года бюджет страны потерял 13,5 млрд. рублей – налоги закрывшихся предпринимателей, в то время как дополнительно планировалось получить 5,1 млрд рублей.

В 55 регионах РФ количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей сократилось; среднесписочная численность занятых на малых предприятиях снизилась в 46 регионах; объем оборота малых предприятий с учетом индекса потребительских цен снизился в 42 регионе; инвестиции в основной капитал на малых предприятиях с учетом индекса потребительских цен сократились в 43 региона.

Согласно данным, полученным в результате мониторинга темы выживания малого и среднего бизнеса, проведенного в Европе Высшей школой менеджмента СПбГУ, Центром предпринимательства и компании EY, лишь три российских предприятия из ста могут удержаться на рынке свыше 3-х лет [4]. Другие страны имеют совсем другой показатель выживаемости стартапов (рисунок 2).

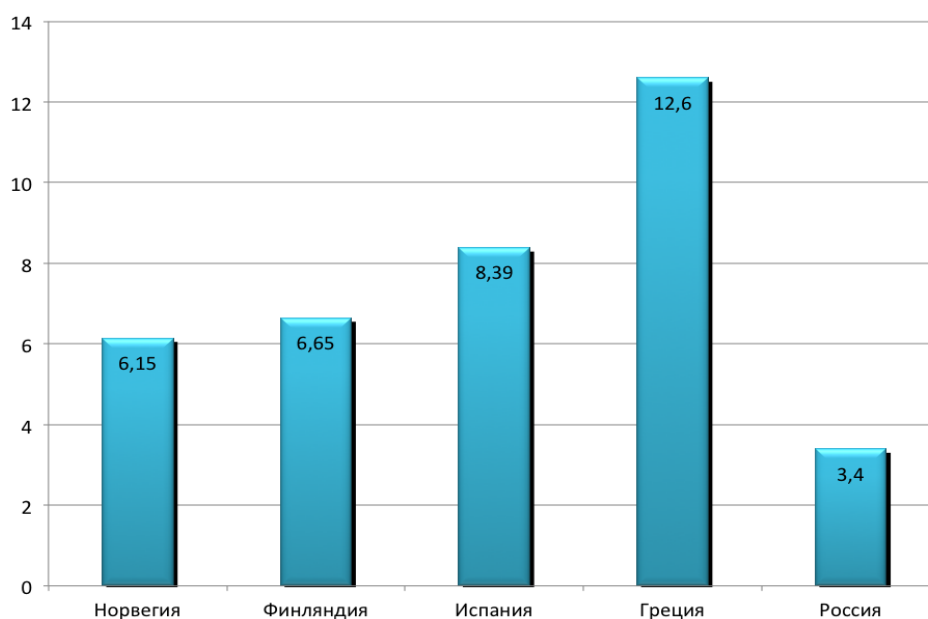


Рисунок 2 - Показатели выживаемости стартапов, %

По словам партнера компании «Налоговик» Сергея Варламова, «порядка 95% стартапов умирает еще в первый год», потому что малый бизнес в России не получает заметной поддержки от государства и при этом вынужден конкурировать с крупными компаниями [4].

Отметим и другие проблемы, связанные со снижением активности малого бизнеса России. Все заметнее проявляется тенденция вывода предпринимателями

малого и среднего бизнеса капитала за рубеж, о чем заявляет статистика Росстата. Растет число предпринимателей, продающих бизнес в России и покупающих малые активы за рубежом. Наиболее популярны рестораны в Чехии, мелкие магазины в ОАЭ, мини отели в Австрии.

Специалисты уверены в продолжении данной тенденции и в наступившем 2014 году. Причем, главными причинами называют следующие: сложности в получении кредитов; ужесточение российского законодательства в отношении малых предпринимателей; заметный рост арендных ставок в больших городах России; высокий уровень конкуренции с крупным бизнесом.

Очевидно, что для малого бизнеса России характерны сильные и слабые стороны внутреннего характера, а также возможности и угрозы внешней среды.

К сильным сторонам, а значит, преимуществам малого бизнеса РФ можно отнести:

- быстрая адаптация и оперативность реагирования на изменения конъюнктуры рынка;
- ориентация на местный рынок и индивидуальное потребление;
- обеспечение насыщение рынка потребительскими товарами и услугами повседневного спроса;
- упрощенная система управления, позволяющая быстро принимать решения;
- создание рабочих мест;
- наличие квалифицированной рабочей силы;
- активизация инновационной деятельности.

Слабые стороны предприятий малого бизнеса представлены факторами, наличие которых препятствует успешному развитию бизнеса:

- недостаточная осведомленность предпринимателей с действующим законодательством, основами бизнеса и налогообложения, отсутствие управленческого опыта;
- низкий уровень использования имеющихся производственных мощностей;
- ограниченность или полное отсутствие материально–финансовых ресурсов;
- низкая оплата труда, способствует миграционным процессам квалифицированных кадров;
- медленное внедрение на предприятиях систем управления качеством;
- низкий уровень социальной ответственности;
- слабое звено госзаказов и кооперационных связей с крупными предприятиями.

«Слабые стороны» устраняются путем совершенствования управления производственным процессом при использовании внутренних возможностей предприятия. Для развития «сильных сторон» необходима помощь государства, то есть поддержка «из вне».

Внешние возможности малого бизнеса состоят в следующем:

- мощный научно – образовательный и исследовательский потенциал;
- создание благоприятных условий для развития малого бизнеса;
- проведение мероприятий различного уровня (местного, регионального, федерального) с привлечением субъектов малого предпринимательства в развитии экономики и продвижения своей деятельности;

- наличие активного потенциала общественных организаций, занимающихся помощью и защитой предпринимательства;
- снижение социальной напряженности в стране;
- принятие прогрессивных изменений в законодательство РФ в сферах предпринимательской деятельности, землепользования и градостроительства;
- разработка и внедрение стратегии развития на национальном, региональном и местном уровнях;
- оживление привлечения инвестиций;
- возможные положительные изменения в законодательстве (сокращение видов деятельности, подлежащих лицензированию, сокращение количества необходимых разрешений для начала бизнеса, оптимизация количества контролирующих органов);
- регулярное информирование населения по вопросам состояния и развития предпринимательской деятельности, регуляторной политики и т.д.;
- наличие развитой финансово – банковской инфраструктуры и небанковских финансово – кредитных учреждений;
- наличие значительного количества научных, образовательных учреждений и возможность переквалификации работников;
- разветвленная инфраструктура поддержки предпринимательства.

Внешние угрозы малого бизнеса заключаются в следующем:

- сложная система получения кредитов в целях развития бизнеса, неразвитость системы микрокредитования небанковскими финансовыми учреждениями;
- высокая степень инфляционных рисков кредитования;
- нестабильность системы поддержки малого предпринимательства и большое давление налоговой нагрузки;
- недостаточный уровень конкурентоспособности малых предприятий;
- административные препятствия;
- отсутствие усовершенствованного нормативно – правового обеспечения;
- отсутствие отлаженной, постоянной системы государственной финансово – кредитной поддержки;
- конкуренция крупных корпораций;
- низкая покупательная способность населения;
- дороговизна рынка энергоносителей;
- несовершенство действующего механизма организационной и финансовой поддержки реализации привлекательных инвестиционных и инновационных проектов;
- дефицит инвестиционных ресурсов, отсутствие мотивации к инвестиционной и инновационной деятельности;
- неразвитая инфраструктура поддержки предпринимательства (бизнес – инкубаторов; технопарков; лизинговых компаний);
- неразвитость конкурентной среды и наличие недобросовестной конкуренции.

Перспективы развития предпринимательства напрямую зависят от нивелирования внешних угроз, уменьшения слабых сторон за счет использования и увеличения сильных и эффективного использования положительных воздействий с помощью системы мер государственной поддержки малого предпринимательства [3, с.240]. Руководству страны хорошо знакомо с перечисленными проблемами и

наметило определенные меры по их устранению. По словам Дмитрия Медведева на поддержку малого и среднего бизнеса в 2013 году было потрачено 21,5 млрд. рублей государственных субсидий, и эта поддержка будет больше в 2014 году. Глава Минэкономразвития РФ, Алексей Улюкаев заявляет о создании в 2014 году специального Федерального гарантийного фонда, в который из госбюджета будет направлено 70 млрд. рублей. Предполагается, что деятельность фонда будет направлена на предоставление финансовых гарантий банкам за организации субъектов малого и среднего бизнеса. А насколько предпринимаемые государством меры будут действенными, покажет статистика 2014 года.

Список литературы

1. Кучерявенко С. А. Тенденции развития малого предпринимательства Белгородской области [Текст] / С. А. Кучерявенко, Е. А. Ковалева // Молодой ученый. – 2013. – № 8. – С. 205-210.
2. Сидоренко Е. Е. К вопросу об алгоритме поддержки управленческих решений по выбору партнеров по аутсорсингу [Текст] / Е. Е. Сидоренко // Информационные системы и технологии. -2008. -№ 1–3. С. 258–260.
3. Чечетова-Терашвили Т. М Стратегический анализ развития малого предпринимательства в Харькове [Текст]/ Т. М. Чечетова-Терашвили // Бизнес Информ. –2013. – № 8. – С. 237-242.
4. Малый бизнес в России 2013. Статистика не радуется [Электронный ресурс]. / материал подготовлен SpicFinance / Режим доступа: <http://artisconsalt.com/maly-biznes-v-rossii-2013-statistika-ne-raduet/>
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

УДК 130

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ С ПОЗИЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Греков Игорь Михайлович,

*канд. философ. наук, Северо-Кавказский научный центр высшей школы ЮФУ,
г. Ростов-на-Дону*

АННОТАЦИЯ

С точки зрения экономического подхода, миграция предстает как географическое перемещение индивидов с целью их трудоустройства. Основное внимание в отечественных исследованиях уделяется проблеме взаимосвязи миграции населения и рынка труда, а также взаимозависимости миграционных отношений и отношений занятости.

Ключевые слова: миграция; трудовая миграция; экономический подход; рынок труда.

LABOR MIGRATION WITHIN THE ECONOMIC APPROACH

Grekov I.M.,

PhD in Philisophy, North-Caucasus research center of High school, Southern federal university, Rostov-on-Don

ABSTRACT

From the viewpoint of the economic approach migration is a geographical movement of individuals aimed at their employment. Attention is focused mainly in national researches on the problem of interconnection of the population and labor market as well as interdependence of migration relations and employment relations.

Key words: migration; labor migration; economic approach; labor market.

Миграция населения – специфическое социально-экономическое явление, которое является сложным и противоречивым по своему характеру и последствиям осуществления [1]. Представители экономического подхода (И. Бушмарин, С. В. Рязанцев и др.) [2; 3] рассматривает миграцию как перемещение индивидов в другую местность с целью нового трудоустройства. Делается акцент на взаимосвязи миграции населения и рынка труда, взаимозависимости миграционных отношений и отношений занятости.

В узком смысле миграционные отношения – это отношения деятельности индивидуума по выбору комплексных экономических условий. В широком смысле – это совокупность отношений деятельности индивидов по выбору комплексных экономических условий, принимающих форму миграционных процессов во всем их многообразии. Миграция населения является объективным процессом перемещения кадров, который неразрывно связан с развитием производительных сил и производственных отношений.

В рамках экономического направления исследования миграции особое значение имеет проблема трудовой миграции (Немерюк, Флоринская и др.) [4; 5]. Под миграцией рабочей силы понимают пространственное перемещение трудоспособного населения, вызываемое изменениями в развитии и размещении производства, условиях существования рабочей силы. Миграция рабочей силы – одно из наиболее значимых факторов интенсивной глобализации рынка труда. Трудовая миграция – территориальное перемещение населения с целью трудоустройства. Миграция сегодня является важнейшей составляющей в формировании современного российского рынка труда.

Рынок труда – социальный механизм распределения и перераспределения рабочей силы по отраслям экономики. Здесь переплетаются интересы работника и работодателя при определении цены и условий труда и отражаются все социально-экономические и политические проблемы, происходящие в современном обществе. Как полагает Е. Е. Немерюк, в миграционном движении преобладает недобровольная миграция со всеми связанными с ней последствиями – безработицей, повышенной нагрузкой на экономику как региона, так и страны в целом, усилением социальной напряженности.

Указанные обстоятельства выдвигают миграцию как важную форму социально-трудовой циркуляции в число серьезнейших социальных проблем современного российского рынка труда [4, с. 3]. Сохранение значительного разрыва в уровнях оплаты труда работников в различных отраслях экономики приводит к усилению перераспределения рабочей силы между отраслями и секторами экономики, что влечет увеличение численности незанятого населения, а следовательно, ускорению процесса миграции. Подвижность населения раскрывает динамику социально-классовых отношений общества.

Высокая мобильность населения – показатель ускоренных изменений в экономической и социальной сферах жизни общества. Однако у подвижности населения есть

и другая сторона: если идет интенсивный отток людей из каких-либо социальных, отраслевых и профессиональных групп в другие (например, из села в город, из производственной сферы в сферу обслуживания), то это может быть признаком не только совершенствования организации труда, повышения его производительности в покидаемых работниками профессиях и отраслях производства, но и неудовлетворительных условий труда, недостаточной его оплаты, низкого престижа [там же, с. 12].

В. А. Ионцев, С. Е. Метелев показывают, что международная трудовая миграция, прежде всего из стран, образованных на основе республик бывшего Советского Союза, оказывает значимое влияние на развитие российской экономики [6; 7]. Ученые выделяют различные факторы, определяющие динамику миграции трудоспособного населения: демографическая ситуация; ожидаемая безработица; степень миграционных рисков и их оценка, правовые отношения; традиция и культура и др.

В современной отечественной науке основательно разработаны социологический, демографический, социально-психологический, правоведческий, этнологический подходы к анализу миграции. Особое место в этом ряду направлений исследования в современных условиях приобретает экономический подход.

Список литературы

1. Шуменко М. А., Греков И. М. Этническая миграция в контексте межкультурных взаимодействий. – Ростов-на-Дону, 2014.
2. Бушмарин И. Классификация рабочей силы – ведущий компонент производительных сил // Мировая экономика и международные отношений. – 1999. – № 10.
3. Рязанцев С. В. Влияние миграции на социально-экономическое развитие Европы: современные тенденции. – Ставрополь, 2001.
4. Немерюк Е. Е. Миграция в процессе формирования современного российского рынка труда: Автореф. дис. ... д-ра социол. наук. Саратов, 2007. – с. 3.
5. Флоринская Ю. Ф. Трудовая миграция из малых российских городов как способ выживания // Социологические исследования. – 2006. – № 6.
6. Ионцев В. А. Международная миграция населения: Россия и современный мир // Социс. – 1998. – № 6.
7. Метелев С. Е. Международная трудовая миграция и ее роль в современном мире. – Омск: Типография ИП Долгов Р.Н., 2005.
8. Греков И. М., Шуменко М. А. Ценностно-нормативные основы этнической культуры северокавказских народов и проблема особенностей этнической миграции на Юге России // Гуманитарные и социально-экономические науки. – 2014. – № 4.

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ РАЗРАБОТКЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Николаева Любовь Николаевна,

*канди.тех.наук, доцент Московского государственного университета дизайна и
технологии, г. Москва*

Чугай Анастасия Дмитриевна,

*магистрант Московского государственного университета дизайна и
технологии, г. Москва*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются методы ситуационного анализа, которые используются в маркетинговом планировании на этапе ситуационного анализа. Авторы предлагают классификацию методов, кратко характеризуют некоторые из них и приводят примеры их практического использования.

Ключевые слова: маркетинговое планирование; этапы; анализ текущей ситуации; классификация; характеристика методов; практическое использование.

DESCRIPTION OF THE METHODS OF SITUATIONAL ANALYSIS WHICH ARE USED IN THE DEVELOPMENT OF A MARKETING STRATEGY

Nikolaeva L. N.,

PhD in Engineering, Associate Professor of MSUDT, Moscow

Chugay A. D.,

Undergraduate of MSUDT, Moscow

ABSTRACT

In the article authors consider methods of the situational analysis, which are used in marketing planning at the situation planning phase. Authors propose a classification of the methods, shortly describe some of them and give some examples of these methods' application.

Keywords: marketing planning; phases; analysis of current situation; classification; description of the methods; practical application.

Современное состояние рынка характеризуется высокой степенью динамизма. В таких условиях одним из ключевых факторов повышения результативности деятельности предприятий является использование маркетингового подхода. Интерес к маркетингу связан с теми возможностями, которые дает использование данной концепции на предприятии.

Ключевую позицию в маркетинговой деятельности занимает необходимость разработки маркетинговой стратегии, которая должна воплотиться в программу действий, уточняющую цели и средства выбранного пути развития, другими словами необходимость формирования долгосрочного маркетингового плана.

Маркетинговая стратегия – это разработанное на основании изучения потребительского спроса, конъюнктуры, действий конкурентов общее направление деятельности компании на определенный период, позволяющее решать основные задачи компании с учетом имеющихся у нее ресурсов в условиях меняющейся рыночной ситуации [1].

Процесс разработки и реализации маркетинговой стратегии состоит из 4-х этапов: [2]

- ситуационный анализ (анализ рынка, анализ конкуренции, сегментирование рынка и его мониторинг);
- разработка маркетинговой стратегии (определение целевых сегментов рынка, разработка стратегии позиционирования, а также стратегий взаимоотношений с потребителями и другими участниками рынка, стратегий планирования новых товаров);
- разработка маркетинговой программы или комплекса маркетинга (стратегий управления номенклатурой товаров и брендинга, продвижения, сбыта и ценообразования);
- реализация стратегии и управление ею (подготовка маркетингового плана и бюджета на его реализацию, практические действия по реализации плана и контролю за его результатами).

Первый шаг в разработке стратегии маркетинга состоит в изучении текущей ситуации, а так же факторов внешней и внутренней маркетинговой среды.

Существуют различные методы анализа, применяемые в маркетинговой деятельности предприятий. Так, автор [3] предлагает разделить все методы на методы анализа внешней среды, методы анализа внутренней среды и методы комплексного анализа (табл. 1)

Таблица 1.

Методы стратегического анализа

<i>Направление анализа</i>	<i>Методы</i>
Внешняя среда	PEST (STEP)-анализ, матрица Портера, экспресс-анализ конкурентоспособности, профиль среды.
Внутренняя среда	PIMS-анализ, бенчмаркинг, SNW-анализ, метод Р. Гранта, подход Омаэ, модель BCG, трехфакторная модель оценки эффективности маркетинговой деятельности.
Комплексный анализ	SWOT-анализ, SCP-анализ, SPACE-анализ

Источник: Николаева Л.Н. Использование методов стратегического анализа в маркетинговой деятельности организаций, 2011.

Дополнив таблицу еще несколькими методами, представим краткую характеристику отдельных из них, нашедших практическое применение в деятельности предприятий.

Аббревиатура **PIMS** (The Profit Impact of Market Strategy) или анализ уровня влияния выбранной стратегии на величины прибыльности и наличности. Метод основан на результатах анализа более 3000 предприятий Европы и Северной Америки. Были построены уравнения множественной регрессии, связывающие показатели прибыльности и наличных денег с различными переменными величинами, сгруппированными в пять классов: привлекательность рыночных условий; сила конкурентных позиций; эффективность использования инвестиций; использование бюджета по направлениям: маркетинг, НИОКР, новые товары; текущие изменения в положении на рынке. Полученные результаты показывали зависимость прибыльности бизнеса от занимаемой рыночной доли.

Этот метод стратегического анализа разработан для высокоразвитых, насыщенных, относительно устойчивых рынков и видов бизнеса, поэтому, к сожалению,

в условиях российской экономики изучение модели PIMS носит в большей степени познавательный характер.

Одновременно с PIMS-анализом был разработан метод **бенчмаркинга**, который подразумевает постоянную и систематическую оценку процессов предприятия и их сравнение с процессами предприятий-лидеров в мире с целью получения информации, полезной для усовершенствования собственных характеристик. Выделяют несколько типов бенчмаркинга: внутренний, конкурентный, функциональный, общий, глобальный. Практическое использование бенчмаркинга с указанием типов, видов и этапов проведения представлено в работе [4].

Аббревиатура **SNW** происходит от англоязычных слов: Strength (сильная сторона), Neutral (нейтральная сторона), Weakness (слабая сторона).

В целях получения более конструктивного и конкретного представления о внутренней среде организации на основе SNW – подхода, предлагается заполнить таблицу (табл. 2).

Таблица 2.

Стратегический SNW-анализ внутренней среды

№ п/п	Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
		Сильная (S)	Нейтральная (N)	Слабая (W)
1	Стратегия организации			
2	Финансы			
3	Расходы на маркетинг			
4	Способность к лидерству			
5	Конкурентоспособность цены			
6	Репутация на рынке и т.д.			

Источник: Николаева Л.Н. Использование методов стратегического анализа в маркетинговой деятельности организаций, 2011.

В зависимости от объекта исследования перечень показателей может быть изменен или дополнен. Практика показывает, что в качестве нейтральной позиции можно использовать как среднерыночное состояние, так и показатели самого сильного конкурента.

Методика **трехфакторной оценки маркетинговой деятельности** основана на определении величины разрыва между текущим и желаемым уровнем развития системы управления маркетингом на предприятии.

Управление маркетингом (УМ) – это управленческая подсистема предприятия, функционирующая на трех уровнях: управление деятельностью (УД), управление функцией (УФ) и управление спросом (УС). Каждый уровень подсистемы представлен функциями из ряда факторов.

Таким образом, эффективность управления маркетингом предлагается рассматривать как эффективность трех уровней (параметров) управления маркетингом. Методика была использована в практической деятельности одного из обзучных предприятий [5].

SWOT-анализ представляет собой метод стратегического менеджмента, направленного на структурное описание стратегических характеристик окружающей

среды и потенциала организации.

Сущность SWOT – анализа заключается в разделении окружения на две части – внешнюю среду и внутреннюю, а затем события в каждой из этих частей – благоприятные и неблагоприятные. Для отбора и ранжирования мероприятий с целью формирования конкретных стратегий развития компании составляется сводная матрица SWOT. Автор [3] проанализировал практику применения данного метода, сформулировал ряд предложений по реализации этого метода в деятельности предприятий.

Метод SPACE-анализа используется для определения стратегического положения и оценки действий организации.

Подход основан на выявлении 4 групп факторов, учитывающих влияние внешней и внутренней среды организации. Значение факторов оценивается с помощью экспертного опроса.

Практическое применение данного метода на предприятии по производству и реализации дизайнерской одежды показало его эффективность, так как он использует оценочный подход для исследования компании и позволяет понять логику проведения анализа. В отличие от других методов, он дает возможность быстро произвести оценку, определить стратегическое положение, наглядно представить полученные результаты и дать рекомендации по выбору основных действий в соответствии с выявленной позицией конкретной организации [6].

Таким образом, использование рассмотренных методов позволяет сканировать и анализировать факторы среды, выявлять сильные позиции и оценивать потенциальные возможности предприятия. Применение авторами статьи отдельных методов показало их практическую значимость и эффективность. В совокупности использования они в состоянии обеспечить получение достаточного объема информации, на основе которой можно заниматься маркетинговым планированием и принимать решение для разработки вариантов стратегии маркетинга компании.

Список литературы

1. Перлов В. И. Маркетинг на предприятиях отрасли печати. – М.: АСТ, 2007. – 315 с.
2. Кревенс Д. В. Стратегический маркетинг: Пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2007. – 458 с.
3. Николаева Л. Н. Использование методов стратегического анализа в маркетинговой деятельности организаций // *Aktuálne otázky spoločenských a humanitných vied* '11. – 23. september 2011. – С. 173-179.
4. Николаева Л. Н. Исследование конкурентного положения предприятия с использованием бенчмаркинга // *Aktuálne otázky ekonomických a humanitných vied* '10. – 17. December 2010. – С. 265-270.
5. Николаева Л. Н., Денисова К. И. Организация управления маркетингом на предприятии и оценка ее эффективности // Сборник научных статей СТУ в Братиславе. – декабрь 2012 – С.53-60.
6. Николаева Л. Н., Чугай А. Д. Оценочный подход для выявления стратегического положения организации // Материалы конференции. IV научно-практическая конференция молодых ученых «Инновационное развитие российской экономики». – М.: МЭСИ, 2013. – С. 517-520.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ПОСЛЕ НАЧАЛА РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ

*Баранова Наталья Викторовна,
канд.эконом.наук, доцент, Волгоградский государственный
архитектурно-строительный университет, г. Волгоград*

АННОТАЦИЯ

В статье отражены проблемы развития внутрифирменного планирования на предприятиях строительства после начала рыночных реформ в России. Рассмотрены основные обстоятельства, препятствующие эффективному применению инструментов планирования строительными субъектами, а также обозначены положительные тенденции в области совершенствования планирования на отечественных предприятиях строительства.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование; строительная отрасль; менеджмент в строительстве; административно-командная экономика; рыночная экономика.

THE FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF INTRA FIRM PLANNING IN THE SPHERE OF CONSTRUCTION AFTER THE BEGINNING OF MARKET REFORMS

*Baranova N.V.,
PhD in Economics, Associate Professor, Volgograd State University of Architecture and
Civil Engineering, Volgograd*

ABSTRACT

In the article the problems of the development of intra firm planning in the enterprises of construction after the beginning of market reforms in Russia are reflected. The main circumstances interfering the effective use of tools of planning by construction subjects are considered and also positive tendencies in the field of improvement of planning at the domestic enterprises of construction are designated.

Keywords: intra firm planning; construction branch; management in construction; command economy; market economy.

Как известно, строительный комплекс является одной из важнейших системообразующих сфер национального хозяйства, оказывающей непосредственное влияние на все показатели национальной экономики, жизнедеятельность государства и общества в целом. К настоящему моменту сложилась достаточно сложная и неоднозначная ситуация в отношении развития отечественной строительной отрасли. Постсоветский период функционирования строительства охарактеризовался значительными изменениями в структуре и функционировании строительного комплекса, появлением новых видов взаимоотношений между субъектами хозяйствования, трансформацией организационных форм предприятий строительства. Происходило постепенное наращивание объемов работ, устанавливалось эффективное сотрудничество между строительными предприятиями, развивались как мелкие предпринимательские субъекты, так и крупные финансово-строительные группы. Финансовый кризис 2008-2009 гг несколько замедлил развитие отрасли, строительство многих объектов было приостановлено, ослабились связи между предприятиями строительного комплекса. К настоящему времени сфера строительства вновь наращивает объемы строительства, наблюдается положительная динамика ввода промышленных и гражданских объектов в эксплуатацию, восстанавливаются и формируются новые устойчивые деловые связи между субъектами строительного предпринимательства.

Однако, рассматривая текущую ситуацию на строительном рынке, можно отметить следующее: с одной стороны, присутствует достаточное количество добросовестных предприятий, производящих высококачественную строительную продукцию в необходимые сроки. С другой стороны, существует множество случаев невыполнения строительными субъектами своих обязательств, задержки сроков строительства, занижения качества строительной продукции. Подобные негативные моменты объясняются наличием ряда нерешенных проблем в сфере строительства, к которым можно отнести и недобросовестную конкуренцию, и недостаток высококвалифицированных строительных кадров, и экологическую опасность строительной продукции, и неразвитость менеджмента в строительстве.

В последней обозначенной нами проблеме, касающейся неразвитости менеджмента и имеющей, безусловно, отношение не только к сфере строительства, можно выделить одну важную составляющую. Менеджмент, или, употребим синонимичное понятие, управление – это целевое воздействие на субъект, причем это воздействие является преднамеренным, учитывающим множество параметров внешней и внутренней среды организации, направленным на определенный достижимый результат. Зарубежные и отечественные исследователи в области менеджмента выделяют несколько различных функций управления. А. Файоль выделял такие функции управления предприятием, как предвидение (планирование), организация, распорядительство, координирование и контроль. Другие авторы различают следующие функции управления: планирование, организация, распорядительство, мотивация, руководство, координация, контроль, коммуникация, исследование, оценка, принятие решений, подбор персонала, представительство и ведение переговоров. [1] Список функций может многократно варьироваться, однако в любом перечне функций присутствует исходная основополагающая функция – планирование. Именно несовершенство внутрифирменного планирования многих предприятий строительства во многом обуславливает недостаточную эффективность управления ими и, в конечном счете, неэффективность их производственно-хозяйственной деятельности.

Функция планирования является своеобразным исходным толчком деятельности предприятия, поскольку именно в процессе планирования разрабатываются цели и задачи деятельности, путь действий, по которому должно идти предприятие. Если в условиях плановой советской экономики планирование являлось прерогативой государства, то после перехода к рынку именно экономические субъекты, в том числе субъекты строительства, получили возможность самостоятельно планировать свою деятельность. Однако, на начальном этапе реформ большинство предприятий считали, что рынок не предполагает необходимость планирования, а заставляет предпринимателей действовать лишь исходя из текущей рыночной ситуации, приспособившись к постоянно меняющейся ситуации на рынке. Вследствие этого, инструменты планирования в первые годы реформ предприятиями строительства и других отраслей практически не применялись.

На то обстоятельство, что в начальный постсоветский период функция внутрифирменного планирования в строительстве не реализовывалась, повлияло несколько основных причин. Первая причина связана с наличием отрицательного опыта дореформенного планирования в строительстве. Негативность советского планирования проявлялась в жесткости устанавливаемых сверху планов, которая сковывала инициативу предприятий, лишая их самостоятельности. При этом сверху

устанавливали десятки показателей, правильность которых можно было оценить лишь на местах (например, перечень производств, где можно применять сдельную форму оплаты труда) [2]. Следует, конечно же, заметить, что существовал и положительный опыт планирования: формирование сметно-нормативной базы, разработка стратегических планов, использование прогрессивных методов планирования в строительстве и т. д.

Вторая причина – это, безусловно, практически полное отсутствие у строительных предприятий опыта внутреннего самостоятельного планирования и, как следствие, отсутствие опыта принятия ответственности за результаты производственно-хозяйственной деятельности.

Третья причина состоит в стремительно меняющейся рыночной конъюнктуре в период рыночных реформ, существенно затрудняющей процесс планирования.

Четвертой причиной слабого применения инструментов планирования в период перехода России к рыночным отношениям является сама по себе сложность и неоднозначность процесса планирования. С чем связана эта сложность? Чтобы дать ответ на этот вопрос, необходимо обратиться к определению понятия «планирование». Следует сказать, что, несмотря на кажущуюся понятность данного термина, его определение несколько размыто и неоднозначно у различных авторов. Здесь мы не будем подробно касаться подходов к определению понятия «планирование», поскольку это тема отдельного исследования. С использованием определения, данного В. П. Медведевым [3], охарактеризуем планирование следующим образом: это процесс проектирования желаемого будущего состояния организации и эффективных путей его достижения. В данном определении присутствует одна важная категория, кардинально отличающая процесс планирования от других экономических процессов и науку планирования от других экономических наук. Эта категория – «будущее». Именно оперирование будущими показателями, которые невозможно точно рассчитать и измерить – отличительная черта планирования.

Во времена плановой экономики государство осуществляло планирование, но оно совершенно отличалось от рыночного планирования. Будущие показатели рассчитывались исходя из установленных потребностей, каждому хозяйствующему субъекту давались четкие директивы о том, что и сколько купить и что и сколько продать. Параметры функции планирования были строго определены и, несмотря на то, что они относились к будущему временному периоду, их проектирование не представляло особых методических сложностей.

Совершенно иная ситуация наблюдается в условиях рынка. Объемы работ, объемы продаж, потребности в тех или иных товарах не являются заданными величинами. Изменение внешней среды точно не определено. Исходя из этого, проектирование показателей планирования – очень сложный процесс, требующий учета факторов, количество которых неограниченно. По этой причине большинство предпринимателей в период перехода к рынку просто не понимали, как можно осуществлять расчет показателей «будущего», как можно описать то состояние предприятия и внешней среды, которое совершенно не известно.

По мере развития рыночных отношений и снижения темпов изменения ситуации на рынке, по мере изучения зарубежного опыта управления экономическими организациями менялось и отношение к планированию. Предпринимательские субъекты в строительстве и других отраслях стали понимать, что планирование

в условиях рынка не только возможно, но и крайне необходимо. Строительные предприятия стали уделять всё большее внимание функции планирования в общей схеме управления, создавать подразделения по планированию, разрабатывать стратегию своего развития, формировать совокупность плановых показателей.

Конечно, субъекты строительного предпринимательства столкнулись с рядом трудностей на пути развития внутрифирменного планирования, основными из которых являются следующие:

- недостаток квалифицированных кадров в области планирования;
- применение лишь стандартных методик планирования, слабое внимание к прогрессивным оригинальным методикам;
- длительная, часто несогласованная процедура составления планов;
- неспособность зачастую установить соответствие между стратегическим, тактическим и оперативно-календарным планированием;
- случаи недобросовестной конкуренции, несоблюдение контрагентами своих обязательств.

Положительным моментом является тот факт, что процесс решения указанных проблем не стоит на месте. Ряд строительных предприятий проводит колоссальную работу по совершенствованию внутрифирменного планирования в системе управления предприятием, причем зачастую эта работа осуществляется в рамках сотрудничества с другими субъектами строительства. Проводятся различные семинары в области планирования, разрабатываются программы освоения новых прогрессивных методик составления планов и формирования плановых показателей. На многих строительных предприятиях разрабатываются внутренние стандарты составления планов, ускоряются процедуры их согласования.

Существуют и определенные процессы в предпринимательской среде, которые положительно влияют на развитие планирования. Например, негативное влияние недобросовестной конкуренции на развитие планирования существенно ослабляется за счет формирования в сфере строительства сетевых форм межфирменных объединений. Данные объединения представляют собой совокупности юридически самостоятельных строительных предприятий, функционирующие на основе долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества для достижения общих целей и совместного решения важных проблем, в частности, проблем в области совершенствования внутрифирменного планирования. Все вышеуказанные процессы и мероприятия приводят к росту эффективности планирования и управления предприятиями строительства и повышению результативности их деятельности.

Таким образом, к настоящему времени функция планирования стала неотъемлемой частью управления строительными субъектами и инвестиционно-строительными процессами, предприятиями осознана важность предварительного формирования совокупности целей и задач, соответственно способов их достижения и решения, а также необходимых показателей производственно-хозяйственной деятельности. Пройдя долгий и сложный путь от административно-командного до внутрифирменного планирования, данная функция управления приобрела особую значимость в управлении отечественными строительными предприятиями и имеет, безусловно, большие перспективы для дальнейшего совершенствования и развития.

Список литературы

1. Кукура С. П. Теория корпоративного управления / С. П. Кукура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – С. 143-144.
2. Кычанов Б. И., Храпова Е. В. Финансовое планирование как элемент интегрированного планирования на предприятии // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 105-117.
3. Менеджмент : учебник / под. ред. проф. В. И. Королева. – М.: Экономист, 2006. – С. 80.

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ МЕТОДОМ РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТА ТОБИНА

Тарасова Наталья Евгеньевна,

*канд.эконом.наук, доцент, , ФГАОУ ВО «Южный Федеральный университет»,
г. Ростов-на-Дону*

Авагян Анаит Вардановна,

*студент, ФГАОУ ВО «Южный Федеральный университет»,
г. Ростов-на-Дону*

АННОТАЦИЯ

Интеллектуальный капитал важнейший компонент, определяющий рыночную стоимость компании, поэтому важно эффективно использовать и развивать этот компонент. В статье рассматриваются основные методы оценки интеллектуального капитала (в частности метод расчета коэффициента Тобина). Представлен расчет коэффициента Тобина для 7 крупных российских компаний и 10 российских нефтяных компаний на 2 отчетные даты. Описаны возможные причины низкого уровня интеллектуального капитала российских компаний по сравнению с зарубежными компаниями.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; оценка интеллектуального капитала; коэффициент Тобина.

EVALUATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF RUSSIAN COMPANIES BY CALCULATING THE COEFFICIENT OF TOBIN

Tarasova N.E.,

*PhD in Economics, Associate Professor, FGAOU VO “Southern Federal University”,
Rostov-on-Don*

Avagyan A.V.,

Student FGAOU VO “Southern Federal University”, Rostov-on-Don

ABSTRACT

Intellectual capital is the most important component that determines the market value of the company, so it is important to effectively use and develop this component. The article examines the main methods of valuation of intellectual capital (in particular, the method of calculation of the coefficient of Tobin). Presents the calculation of Tobin q for 7 major Russian companies and 10 Russian oil companies on 2 the balance sheet date. Describes the possible reasons for the low level of intellectual capital of Russian companies compared to foreign companies.

Keywords: intellectual capital; evaluation of intellectual capital; Tobin’s q.

В современном информационном обществе экономика основана на знаниях. Люди и знания, которыми они обладают – вот основной ресурс, благодаря которым компании развиваются в условиях жесткой конкурентной борьбы, глобализации и

стремительного развития технологий. Знания, которые способны приносить прибыль компании и обеспечивать ее эффективное функционирование становятся интеллектуальным капиталом организации. Интеллектуальный капитал признан одним из важнейших факторов производства. Его роль стремительно возрастает, в связи с тем, что в современном мире приоритетной становится интеллектуальная (творческая) деятельность.

Термин «интеллектуальный капитал» имеет множество трактовок. Впервые его упоминал в 1969г. Дж. Гэлбрейт. Он рассматривал интеллектуальный капитал как деятельность, а не просто как «чистый интеллект» человека.

По определению Т.Стюарта «интеллектуальный капитал – это сумма знаний всех работников компании, обеспечивающих ее конкурентоспособность» [1].

В. Л. Иноземцев дает следующее определение «информация и знания, эти специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала»[2].

В этих двух определениях интеллектуальный капитал отождествляется с человеческим. Но будет более логично разделить интеллектуальный капитал на человеческий, структурный (организационный) и потребительский (таблица 1).

Таблица 1.

Структура интеллектуального капитала

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ		
Человеческий капитал	Структурный капитал	
	Организационный капитал	Потребительский капитал
<ul style="list-style-type: none"> – Знания сотрудников – Навыки – Творческие – Моральные ценности – Культура труда и др. 	<ul style="list-style-type: none"> – Корпоративная информационная система – Объекты интеллектуальной собственности (патенты, лицензии и др.) – Организационная структура предприятия – Стратегия управления 	<ul style="list-style-type: none"> – Взаимоотношения с клиентами – Взаимоотношения с бизнес-партнерами – Репутация – Бренд (узнаваемость, лояльность отношения)

Определение К. Тейлора более широко раскрывает суть интеллектуального капитала. По его мнению «интеллектуальный капитал компании составляют знания ее сотрудников, накопленные ими при разработке продуктов, оказании услуг, а также ее организационная структура и интеллектуальная стоимость».[3]

Интеллектуальный капитал – это ресурсы компании, влияющие на ее функционирование. Эти ресурсы нематериальны и должны нести экономические выгоды в будущем.

Следовательно, оценка интеллектуального капитала это залог формирования долгосрочной стратегии развития компании в условиях нестабильного внешнего окружения. Существует множество методов измерения интеллектуального капитала. Более полную и логичную классификацию дает К. Свейби. Он объединил 25 методов оценки ИК в 4 группы (Рисунок 1).

Если сравниваемые компании принадлежат одной отрасли рынка, то удобно использовать методы, относящиеся к группам ROA и MCM. Это связано с тем, что оценка по этим методам производится в денежной форме.



Рисунок 1 - Классификация методов измерения ИК по методу К. Свейби.[4]

Методами DIC и SC в основном пользуются при разработке решений по экологическим и социальным вопросам и при оценке интеллектуального капитала организации с нефинансовой точки зрения. Хотя и у менеджеров, привыкших все измерять в денежной форме, возникают проблемы при внедрении данных методов.

Самый простой и доступный способ оценки интеллектуального капитала – это расчет коэффициента Тобина. Этот коэффициент часто применяется в практической деятельности большинства зарубежных предприятий. Связанно это с тем, что данный коэффициент дает реальные представления об инвестиционной привлекательности компании.

Коэффициент Тобина рассчитывается по следующей формуле:

$$Q = \frac{K}{A},$$

где K – рыночная капитализация (рыночная стоимость компании)

A – цена замещения реальных активов

Суть применения коэффициента Тобина определяется следующим образом: чем меньшую долю в цене компании занимает цена ее материальных активов, тем более достойно оценены ее нематериальные активы (в том числе интеллектуальный капитал).

Если значение коэффициента меньше 1, то интеллектуальный капитал компании не оценен должным образом. Значение коэффициента Тобина большее 1 свидетельствует об инвестиционной привлекательности компании, и высоком уровне системы менеджмента компании, грамотно построенной организационной структуре и таланте персонала.

Для успешно функционирующих организаций коэффициент Тобина достигает достаточно высоких значений (в среднем от 5 до 10). В целом по миру наблюдается тенденция роста данного коэффициента. Для наукоемких компаний и компаний, работающих в сфере IT-технологий, значение коэффициента может достигать до 100.

Рассмотрим значения коэффициента Тобина для некоторых крупных российских компаний.

По данным таблицы 2 видно, что среднее значение коэффициента Тобина для российских компаний превышает 1, следовательно, можно говорить об адекватной оценке интеллектуального капитала, несмотря на существенное различие по сравнению с показателями зарубежных компаний.

Если рассматривать значения коэффициента Тобина нефтяных компаний (Таблица 3), можно выявить следующие тенденции:

- для 70% компаний коэффициент меньше 1;

- нет значительной динамики роста или снижения коэффициента в период от 2012 до 2013 гг.;
- среднее значение коэффициента для нефтяной отрасли равно 0,877.

Таблица 2.

Коэффициент Тобина некоторых крупных российских компаний

<i>Компания</i>	<i>Капитализация, млн. руб. Итоги 2013г.</i>	<i>Активы, млн. руб. Итоги 2013г.</i>	<i>Коэффициент Тобина</i>
Балтика	239220	70640	3,4
Норильский никель	1070756	651240	1,7
Вимм-Билль-Данн	65040	40335	1,6
Yandex	214314	171300	1,3
Вымпелком	547119	514879	1,1
Мегафон	449314	430565	1,1
Ростелеком	352455	544371	0,65

Таблица 3.

Коэффициент Тобина российских нефтяных компаний

<i>Компания</i>	<i>Капитализация, млн. руб.</i>		<i>Активы, млн. руб.</i>		<i>Коэффициент Тобина</i>	
	<i>на конец 2012года</i>	<i>на конец 2013года</i>	<i>на конец 2012года</i>	<i>на конец 2013года</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
ОАО «НОВАТЭК»	1049408	1218227	463133	597995	2,27	2
ОАО «РН Холдинг»	866825	986651	701364	479169	1,24	2
ОАО «Татнефть»	474192	471054	378500	421700	1,25	1
ОАО АНК«Башнефть»	333073	376213	463509	447799	0,72	0,84
ОАО «НК Роснефть»	2856209	2649968	2492659	4203208	1,15	0,63
ОАО «Лукойл»	1706145	1723581	2968300	3283170	0,57	0,53
ОАО«Сургутнефтегаз»	958600	1009545	1797065	1962161	0,53	0,52
ОАО «Газпром нефть»	674165	699816	1328210	1563633	0,51	0,45
ОАО «Газпром»	3416561	3286120	7884134	8370772	0,43	0,4
ОАО «Славнефть- Мегионнефтегаз»	43958	57765	152383	146237	0,3	0,4

Данные тенденции связаны с тем, что нефтяная отрасль является конкурентной и регулируемой. Также, причинами столь низкого уровня коэффициента Тобина для крупнейших российских компаний является отсутствие информационной прозрачности и недостатки отечественного бухгалтерского учета. Наряду с вышеперечисленными причинами стоит неэффективность корпоративного управления нефтяных корпораций.

Низкое значение коэффициента Тобина может быть обусловлено внедрением инноваций, связанных с последними затратами (новое оборудование, технологии и т.д.), которые следует учитывать при анализе интеллектуального капитала компании.

Так как нефтяная отрасль в высокой степени наукоемкая, и коэффициент Тобина для нефтяных компаний должна была достигать до 10, полученные в ходе исследования низкие значения коэффициента разумно будет связать с недостаточно рациональными методами учета нематериальных активов компании в финансовой отчетности.

Интеллектуальные ресурсы России достаточно велики и поэтому курс развития как крупных, так средних и мелких компаний должен быть направлен переоценку роли интеллектуального капитала, как фактора успешного функционирования бизнеса в условиях информационного общества. Достигнуть хороших результатов поможет рационализированное управление интеллектуальным капиталом и ее грамотная оценка.

Список литературы

1. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – с.12.
2. Иноземцев В. Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения // Вопросы философии. –1997. – № 10.
3. Тейлор К. Интеллектуальный капитал / Computerworld, – 2001. – № 13.
4. Рисунок составлен по данным персонального сайта Карла-Эрика Свейби. [Электронный ресурс]. Режим доступа: //www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm (дата обращения 05.12.2014).
5. Кротов А. Ю. Интеллектуальный капитал и организационное знание как инновационные факторы управления современными компаниями // Креативная экономика. – 2013. – № 1 (73). – с. 51-58.
6. Яч И., Седларж Й., Зайцев А.А., Зайцев А.В. Управление стоимостью бизнеса на основе оценки неидентифицируемых нематериальных активов // Креативная экономика. – 2014. – № 7 (91). – с. 28-39.

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Чепурко Галина Викторовна,

*канд. эконом. наук, доцент Северо-Кавказского федерального университета,
г. Ставрополь*

Глеужева Лиана Хасановна,

*студент 5 курса Северо-Кавказского федерального университета,
г. Ставрополь*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются направления оптимизации денежных средств, методы по рациональному распределению денежных потоков и приводятся мероприятия, которые необходимо провести для достижения сбалансированности предприятия.

Ключевые слова: денежный поток; оптимизация денежных потоков; балансирование денежных средств; синхронизация денежных ресурсов; выравнивание денежных потоков; максимизация чистого денежного потока.

MANAGEMENT TOOLS IN THE OPTIMIZATION OF CASH FLOWS***Chepurko G.V.,****PhD in Economics, Associate Professor of the North-Caucasian Federal University,
Stavropol****Tleuzheva L.H.,****5th year student of the North-Caucasian Federal University, Stavropol***ABSTRACT**

This article considers the ways of optimization of funds, methods for the rational allocation of cash flows and provides activities that need to be done to achieve a balance between the company.

Keywords: cash flow; cash flow improvements; balancing cash; synchronization of monetary resources; the alignment of cash flow; maximizing the net cash flow.

Стратегическую направленность и свое тактическое развитие предприятия определяют самостоятельно. Неким инструментом, с помощью которого можно повышать эффективность деятельности предприятия, контролировать ее на стадиях развития и получать прибыль, является управление денежными потоками.

Денежный поток – это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью организации [3].

Рационально распределенные денежные потоки являются важнейшим элементом во всей финансовой системе предприятия, предпосылкой достижения высоких конечных результатов деятельности хозяйствующего субъекта, способом повышения ритмичности хозяйственной и инвестиционной деятельности [1].

При выборе наиболее эффективной организации денежных потоков необходимо учитывать принципы, механизмы, методы, особенности и условия осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Важнейшей функцией в управлении денежными потоками является их оптимизация. При оптимизации денежных потоков предприятие должно решить следующие задачи:

- обнаружить и выявить те резервы, которые в будущем помогут организации снизить зависимость от внешних источников финансирования;
- обеспечить сбалансированность между избыточным и дефицитным финансовым потоком во времени и по объемам;
- максимизировать сумму чистого денежного потока, а также его качество, генерируемое хозяйственной деятельностью предприятия.

Нередко перед предприятием встает вопрос, как оптимизировать денежные потоки? В рамках поставленных задач выделяют три основных направлений оптимизации денежных средств – это:

- 1) балансировка денежных потоков по объемам;
- 2) балансирование денежных потоков во времени;
- 3) максимизация чистого денежного потока.

На эффективность деятельности предприятия непосредственно оказывает влияние сбалансированность дефицитного и избыточного объемов денежных потоков. К примеру, при дефиците денежных ресурсов падает ликвидность и снижается уровень платежеспособности предприятия, а при избытке – замедляется оборачиваемость капитала по причине простоя денежных средств, теряется реальная стоимость временно свободных денежных ресурсов и часть возможной прибыли

от неиспользуемой доли финансовых вложений.

Способы эффективного распределения дефицита денежного потока сосредоточены на том, чтобы увеличить объем положительного и уменьшить объем отрицательного денежных потоков. Также, методы оптимизации дефицитных денежных ресурсов зависят от характера этой дефицитности – краткосрочной или долгосрочной.

Способы балансирования избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией, стимуляцией инвестиционной деятельности предприятия, включающие следующие мероприятия:

- увеличения инвестиционной активности предприятия;
- расширения или диверсификации деятельности;
- досрочного погашения долгосрочных кредитов [2].

Выравнивание денежных потоков и их синхронизация – это два основных метода, используемых в процессе оптимизации денежных потоков во времени, несбалансированность и неиспользование которых может привести предприятие к ряду серьезных финансовых проблем.

Выравнивание денежных ресурсов означает их сглаживание в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Данный метод дает возможность исключить в определенной мере сезонные и циклические колебания в формировании как положительных, так и отрицательных денежных потоков, балансируя средние остатки денежных ресурсов и вместе с тем повышая уровень абсолютной ликвидности.

Эффективность этого способа балансировки денежных потоков во времени определяется коэффициентами вариации и среднеквадратического отклонения, которые в процессе оптимизации должны снижаться.

Синхронизация денежных потоков – это второй основной метод оптимизации денежных потоков во времени, регулирующий притоки и оттоки в целях стабилизации приемлемого остатка денежных ресурсов. Необходимость проведения синхронизации обуславливает тот факт, что на предприятии накапливаются большие объемы временно свободных денежных средств, т.е. их избыток, или же временный их дефицит в условиях неритмичности образования различных видов денежных потоков в разрезе отдельных временных интервалов. Чтобы выровнять дисбаланс между положительным и отрицательным видами денежных средств, необходимо в процессе проведения синхронизации достичь повышения уровня корреляции между этими денежными потоками, значение коэффициента которого должно стремиться к значению 1.

Третьим и заключительным этапом в оптимизации денежных потоков является повышение уровня чистого денежного потока. Значение этого показателя для предприятия имеет важное место, так как уровень самофинансирования предприятия и его зависимость от внешних источников финансирования зависит оттого, как поведет себя данный показатель: при его росте предприятие будет иметь возможность самостоятельно финансировать свою деятельность, тем самым снижая зависимость от внешних инвесторов.

В целях увеличения суммы чистого денежного потока разумно проводить на предприятии следующие мероприятия:

- проведение систематического поиска резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения ее конкурентоспособности для обеспечения высокой прибыли;

- осуществление эффективной ценовой политики, которая обеспечивала бы увеличение уровня доходности от операционной деятельности предприятия;
- совершенствование учетной и амортизационной политики, направленной на снижение объемов налоговой нагрузки;
- своевременное и полное взыскание штрафных санкций и дебиторской задолженности;
- реализация неиспользуемых основных средств, нематериальных активов и производственных запасов.

Приведенные инструменты управления в процессе оптимизации денежных потоков являются довольно эффективными, и их реализация позволит предприятию поддерживать его устойчивое финансовое состояние в процессе производственно-хозяйственной деятельности на стабильном уровне, сумеет повысить степень его производственной гибкости.

Таким образом, можно сделать вывод, что завершающим этапом и основной целью в оптимизации денежных потоков является повышение чистого денежного потока предприятия, а рост этого показателя в свою очередь увеличит финансовую устойчивость предприятия.

Список литературы

1. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. – М., 2008.
2. Яковлева И.Н. Денежные потоки компании: особенности управления// Справочник экономиста. – 2010. – № 3.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnikionline.com/>

УДК 332.021

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Луканская Марина Николаевна,
ст. преподаватель ВГСХА г. Киров (обл.)*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен в историческом аспекте один из факторов развития отрасли – техническое перевооружение сельскохозяйственного производства, приобретение новой техники сельхозпроизводителями в том числе и на льготных условиях. Положительное влияние столыпинской аграрной реформы на развитие сельского хозяйства как в регионах, так по России. Социальная актуальность столыпинской аграрной реформы для современной аграрной политики, создания собственных передовых технологий и техники для АПК.

Ключевые слова: сельское хозяйство; развитие; техническое отставание; зависимость; промышленно развитые страны; собственные технологии; государственная поддержка крестьянских хозяйств; столыпинская аграрная реформа; положительное влияние; актуальность.

TECHNICAL MODERNIZATION OF AGRICULTURE OF RUSSIA: HISTORICAL ASPECT

*Lukanskaya M.N.,
Senior Teacher Vyatka State Agricultural Academy, Kirov*

ABSTRACT

The article deals with the historical aspect, one of the factors of industry development – technical modernization of agricultural industry, the acquisition of new equipment by farmers including favourable terms. The positive influence of the Stolypin's agrarian reform on agricultural development as in the regions, as in Russia in general. The social relevance of the Stolypin's agrarian reform for a modern agricultural policy for creation of own up to date technologies and equipment for agriculture.

Keywords: agriculture; development; technological backwardness; dependence; industrialized countries; proprietary technology; government support of farms; the Stolypin's agrarian reform; a positive impact; relevance.

Обретение Россией статуса мировой державы и её интеграция в мировое сообщество невозможно без устойчивого развития АПК. Решение этой задачи в условиях развития процессов глобализации, вступления России в ВТО и установления санкций требует повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на мировом и отечественном рынках с помощью мер по повышению эффективности агропромышленного комплекса, в том числе снижения зависимости в области снабжения сельскохозяйственными машинами от промышленно развитых стран.

Рассмотрим исторический аспект данной проблемы.

В начале прошлого века наша страна также пыталась преодолеть техническое отставание от других стран, претворяя в жизнь столыпинскую аграрную реформу. Отличительной особенностью сельского хозяйства в России в XIX – первой четверти XX вв. была неразвитость его материально-технической базы, вследствие чего, даже в земледелии, не говоря уже о животноводстве, и других отраслях безраздельно господствовал ручной человеческий труд и живая тягловая сила.[1, с.60]

При проведении столыпинской аграрной реформы потребление машин в стране возросло с 30,3 млн. руб. в 1901 г. до 116,2 млн. в 1912 г., снизившись только в 1913 и 1914 гг. Поступление новых машин намного перекрывало износ, за счет чего обеспечивалось систематическое наращивание неамортизированных остатков наличного парка машин и орудий. Таким образом, стоимость действующего парка возросла со 104 млн. руб. в 1901 г. до 425 млн. руб. в 1914 г., т.е. в четыре раза.[1, с.64]

Относительно высокий темп технического оснащения сельского хозяйства объясняется в большей мере ничтожностью исходных данных. Абсолютная же степень развития механизации и к 1914 г. продолжала оставаться на низком уровне. В подтверждение достаточно указать, что в США, например, еще к началу XX в. стоимость сельскохозяйственных машин и усовершенствованных орудий оценивалась «почти в 3 миллиарда долларов»[4] или 5,8 млрд. руб. (по курсу 1,94 руб. за доллар), т.е. в 14 раз больше, чем в России в 1914 г.[1, с.64]

Важно подчеркнуть, что в области снабжения сельскохозяйственными машинами Россия находилась в сильной зависимости от промышленно развитых стран, и, прежде всего от Германии. В 1913 г. в России было произведено на 60508 тыс. руб. сельскохозяйственных машин и орудий, а ввезено на 48678 тыс. руб. Следовательно, внутреннее производство обеспечивало лишь немногим более половины спроса. И хотя, внутреннее производство неуклонно развивалось, и увеличение продукции за семь лет (с 1906 по 1913 г.) произошло в три раза (с 20,0 до 60,5 млн. руб.), импорт не вытеснялся, а в абсолютных цифрах продолжал увеличиваться (с 19,7 млн. руб. в 1906 г. до 48,7 млн. руб. в 1913 г.)[3, с.13]

Особенно было слабо развито отечественное машиностроение в области производства уборочных машин.

Производство и ввоз сельскохозяйственных машин в 1912 – 1914 гг.

<i>Виды машин</i>	<i>1912 г.</i>		<i>1913 г.</i>		<i>1914 г.</i>	
	<i>Ввоз</i>	<i>Отечественное производство</i>	<i>Ввоз</i>	<i>Отечественное производство</i>	<i>Ввоз</i>	<i>Отечественное производство</i>
Самосброски	31150	6661	13000	14981	18720	25700
Сноповязалки	42250	-	10000	15	15550	2805
Лобогрейки	-	95319	-	83901	-	58860
Сенокосилки	43298	10294	50990	12200	4920	7226
Конные грабли	57547	731	45854	588	39320	52

Таблица 1 показывает, сколько уборочных машин поступило на русский рынок в 1912-1914 гг. (в штуках) [1, с.66]

Как видим, производство сложных уборочных машин внутри страны было в зачаточном состоянии. Лишь только производство жнеек-лобогреек покрывало полностью, а жнеек-самосбросок – наполовину спрос на эти машины. В размере 25% годовой потребности производилось в стране сенокосилок, а сноповязалки почти не изготавливались. Исключение 1914 г. – их изготовлено 2805 штук.[1, с.65]

Явно недостаточное количество машин, которое имелось в деревне еще и распределялось очень неравномерно и по районам, и особенно между различными категориями товаропроизводителей. Помещичье хозяйство в целом было оснащено машинами значительно лучше и равномернее по отношению к размерам собственной запашки. В крестьянском же хозяйстве – машины больше использовались в черноземной полосе и Западной Сибири, значительно меньше – в нечерноземной полосе.[1, с.66]

В Вятской губернии, относящейся к нечерноземной зоне, до шестидесятых годов XIX столетия крестьяне почти все земледельческие работы выполняли руками с помощью простых дедовских орудий. Например, пахали двухрвальными сохами, борошили вязанными боронами, косили то горбушей, то литовкой сено сгребали деревянными граблями, жали хлеба серпами, снопы свозили с полей на двухколесных телегах, молотили цепами, сушили хлеба на овинах, провеивали вороха лопатами на ветру и т.п.

Все орудия были несовершенны, работали медленно и некачественно, быстро портились и требовали частого ремонта.[2] В семидесятых и восьмидесятых годах XIX в. у вятских крестьян кое – где стало проявляться стремление к улучшенным орудиям. Вместе с пахотными орудиями стали распространяться веялки, ручные молотилки и бороны с железными зубьями, а овины заменяться зерносушилками.

Сначала эти улучшенные орудия и машины распространялись медленно. Но на помощь населению пришло земство. Оно по городам и торговым селам через агрономов устраивало склады разных земледельческих орудий и машин, и продавало их населению по закупочным ценам, при том с льготной рассрочкой платежей. Многие, из тех, кто купил машину (веялку или молотилку), разъезжали с ней по деревням, нанимались для сельскохозяйственных работ и в два – три года покрывали покупную сумму машины. Подобные разъезды знакомили население с устройством и управлением машин с их преимуществами перед прежними орудиями. Улучшен-

ные орудия и машины с каждым годом стали распространяться быстрее. Население уже покупало машины за наличный расчет, а некоторые даже сами стали их делать.

В начале XX в. население уже стало покупать очень сложные и дорогие машины, такие как жатки и сноповязалки.

Кроме того, увеличилось и число учреждений продающих машины. Их стали продавать, кроме уездных и губернских земств, кредитные товарищества, сельскохозяйственные общества, а в особенности – уездные и губернские кассы мелкого кредита.[2, с.20]

Приведенные ниже таблицы оборотов сельскохозяйственных земских складов и количества проданных машин ярко свидетельствует о том, с какой быстротой идет распространение улучшенного сельскохозяйственного инвентаря.[2, с.20]

Таблица 2.

Продано сельскохозяйственного инвентаря земскими складами в Вятской губернии

В 1905 году продано со складов на 140000 руб.

В 1906	на 150000 руб.
В 1907	на 126000 руб.
В 1908	на 135000 руб.
В 1909	на 151000 руб.
В 1910	на 201000 руб.
В 1911	на 199000 руб.
В 1912	на 261000 руб.
В 1913	на 341000 руб.
В 1914.....	на 570000 руб.

Таблица 3.

Виды сельскохозяйственного инвентаря проданного земскими складами в Вятской губернии

<i>Продано в</i>	<i>1912 г.</i>	<i>1913 г.</i>	<i>1914 г.</i>
Молотилок	825	1022	1311
Конных приводов	241	349	464
Сортировок	508	696	792
Плугов	2423	3684	6373
Жатв. машин	219	237	703
Рядовых сеялок	108	219	345
Чугун. льномялок	221	190	410
Куклеотборников	14	11	21

Из всего сказанного выше можно сделать вывод, что преодоление технического и технологического отставания России от передовых стран осуществлялось государством путем проведения аграрной реформы. Самым важным является то, что реформа осуществлялась на основании закона, который содержал комплекс мер по развитию различных направлений сельского хозяйства России в начале XX века.

Исследование фактического материала свидетельствует о том, что столыпинская аграрная реформа дала толчок к развитию различных отраслей сельского хозяйства в том числе по производству сельскохозяйственной техники с помощью государственной поддержки крестьянских хозяйств (льготное кредитование, продажа

сельхозтехники через различные организации) в связи с этим имеет социальную актуальность, в смысле значения исторического опыта для разработки и реализации современной аграрной политики, особенно в настоящее время, когда перед Россией стоит задача развить в короткие сроки АПК за счёт собственных технологий и производства качественной современной техники внутри страны.

Список литературы

1. Анфимов А.Н. Российская деревня в годы первой мировой войны. – М.: Изд. Социально-экономической литературы, 1962. – 381с.
2. Вопросы сельского хозяйства // Вятское Народное Хозяйство. – 1918. – № 1-2.
3. Измайловская Е.И. Русское сельскохозяйственное машиностроение. – М., 1920. – 130с.
4. Энциклопедический словарь «Брокгауз и Ефрон», т. XXXII. – СПб., 1901. – 277с.

УДК 338.45

СОВРЕМЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

*Стефанчук Елена Николаевна,
аспирант МГУПП, г.Москва*

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика изменений основных принципов функционирования экономики в постиндустриальную эпоху. Основное внимание сосредоточено на функциональной роли промышленности в национальной экономике. Выделена системообразующая роль промышленности в постиндустриальной экономике.

Ключевые слова: национальная экономика; постиндустриальное общество; промышленность; структура экономики; сфера услуг.

MODERN CHANGES OF THE PRINCIPLES OF ECONOMY FUNCTIONING

*Stefanchuk E.N.,
Graduate student of MSUFP, Moscow*

ABSTRACT

Detailed description of the changes of the basic principles of the functioning of the economy in the post-industrial era is given. The main attention is concentrated on a functional role of the industry in national economy. The backbone role of the industry in post-industrial economy is allocated.

Keywords: national economy; post-industrial society; industry, the structure of the economy; the service sector.

Экономическое и, особенно промышленное, развитие России в настоящее время оказалось перед многочисленными вызовами внутренней реформации, глобальных процессов, политических санкций, сырьевой зависимости. Предстоит искать новые организационно-экономические инструменты управления, которые могли бы разрешить накопившиеся противоречия. Но данные инструменты должны еще и соответ-

ствовать новым принципам социально-экономической постиндустриальной трансформации.

Эпоха постиндустриального общества характеризуется мощным развитием экономики, ключевое внимание в которой уделяется не производству товаров, а сектору услуг, торговле, финансам, страхованию и операциям с недвижимостью. При этом серьезные изменения происходят в усложняющейся социальной структуре и системе стратификации.

Переход от индустриальной системы к постиндустриальной не означает прекращения производства материальных благ. Формирование постиндустриальных тенденций не замещает предшествующие общественные формы как стадии социальной эволюции, а углубляют комплексность общества и природу социальной структуры. Поэтому все социальные и хозяйственные формы сосуществуют наряду с последующими, стирая границы друг друга и образуя нечто целое [1].

Индустриальное общество характеризовалось центральной ролью живого труда и доминированием машинной технологии, когда в процессе производства товаров люди становятся придатками машин. При этом базовый социальный слой представлен промышленными рабочими, базовый тип продукта – товарами, базовый вид труда – взаимодействием человека с преобразованной природой. Постиндустриальное общество отличается центральной ролью теоретического знания и доминированием интеллектуальной технологии [5]. При этом базовый социальный слой представлен техническими специалистами, профессионалами, носителями знания; базовый тип продукта – знанием, услугой, информацией; базовый вид труда – взаимодействием между людьми.

Учитывая достаточно многочисленные положения теории постиндустриального общества [2, 3, 4], становится возможным выделить несколько основных его принципов:

- лидирующие позиции занимают нематериальные составляющие, такие как информация и знания, воплощенные в патенты, лицензии и т.д.
- в структуре ВВП преобладает сфера услуг, однако, материальное производство максимально развито.
- человек и его интеллектуальный капитал обладает способностью генерировать и воплощать новые знания в реальность, обеспечивая тем самым социальные изменения в обществе.

При этом следует учитывать тот факт, что постиндустриальное общество не уничтожает его индустриальность. Так, в последнее время все большее распространение получают утверждения о существенном снижении роли промышленности в постиндустриальной экономике в связи с активным развитием сферы услуг. Действительно, статистическая информация свидетельствует о явном снижении доли реальных производств и росте доли услуг в ВВП развитых стран с середины 50-х годов XX века. По официальным данным доля промышленности в ВВП составляет в России – 29,8%; Австрии – 23,8%; Бельгии – 21,0%; Германии – 25,0%; Италии – 24,8%; Великобритании – 18,5%; Финляндии – 26,1%; Франции – 15,1%. А удельный вес услуг в США, Японии, ЕС давно превышает 60–70%. В России равные доли товаров и услуг в ВВП наблюдались уже к середине 90-х годов [6].

Таким образом, действительно можно видеть, что в результате научно-технической и сервисной революций в структуру экономики были внесены значительные

коррективы, приведшие к сокращению доли промышленности в ВВП развитых стран. Однако данная пропорция не может выступать единственной характеристикой степени важности роли промышленности в современной экономике. Как заметил Д. Белл, переход от индустриальной системы к постиндустриальной не означает прекращения производства материальных благ, напротив, производство материальных благ переходит на новый этап своего развития. Это, в частности, явилось причиной того, что промышленность XXI века принципиально отличается от индустрии конца XIX – середины XX веков:

- во-первых, появились совершенно новые отрасли (например, промышленная робототехника, производство космических аппаратов и др.);

- во-вторых, кардинальные изменения произошли в сфере технологий. На смену классической для машиностроения обработке металлов резанием пришли порошковая металлургия, химическая и биохимическая обработка материалов потеснила традиционные технологии;

- в-третьих, значительные изменения затронули энергетическую сферу. Согласно данным Росстата, доля АЭС в общем производстве электроэнергии в 1995 году составляла 11,6%, а в 2009 году – 16,5%. Наряду с этим наблюдается повышение актуальности альтернативных источников энергии, особенно в европейских странах;

- в-четвертых, значительно изменились принципы размещения обрабатывающих производств. Если расположение добывающих предприятий определяется местоположением залежей полезных ископаемых, то обрабатывающие организации становятся все более мобильными. Основная масса предприятий первичного передела и начальных технологических стадий переносится в азиатские, латиноамериканские и африканские страны, что обуславливает становление этих стран в качестве основных производителей бытовой радиоэлектроники;

- в-пятых, современный уровень развития логистики позволяет транспортировать готовую продукцию на соответствующие рынки сбыта с высокой скоростью и эффективностью. Принципиальное отличие от транспортных технологий первой половины XX века заключается в мультимодальности современных перевозок, что подразумевает объединение информационного, страхового, посреднического сопровождения грузов;

- в-шестых, современные средства коммуникации позволяют осуществлять кассовые и иные операции в режиме реального времени, что делает возможным размещение центра управления и производственных подразделений на значительном расстоянии друг от друга.

В результате, с одной стороны, роль и место сферы услуг действительно заметно возросли по сравнению с началом и серединой XX века. Возросшее значение финансовых, посреднических, страховых, консалтинговых и иных услуг, оказывает все большее воздействие на процесс развития общества в целом. С другой стороны, все многообразие средств труда – машин, приборов, аппаратов, стендов и т.д. – обеспечивается промышленностью. Даже современные нанотехнологии и многие другие элементы производства основаны на промышленном производстве.

Поэтому, даже несмотря на сокращение доли промышленности в ВВП развитых стран, она продолжает играть не менее важную роль в развитии общества, чем в начале XX века. Данный процесс обладает сложной и противоречивой диалектикой. Так, с одной стороны, достижения научно-технического прогресса и

рост производительности труда в самой промышленности обеспечивает создание необходимого обществу объема продукции меньшим числом занятых, чем раньше. С другой стороны, по закону Энгеля, рост благосостояния обуславливает ускорение темпов роста потребностей в услугах. Таким образом, современная структура потребления кардинальным образом отличается от таковой в начале XX века и характеризуется возросшей долей услуг.

Данная тенденция наблюдается и в целом России. Развитие платной медицины и образования также оказало влияние на структуру денежных расходов домашних хозяйств. Однако производство образовательных и медицинских услуг также основано на использовании промышленных изделий. Основу процессов автоматизации и компьютеризации в социально-культурной сфере также составляют результаты труда ученых и инженеров промышленной сферы.

Таким образом, исследование трансформаций воспроизводственной специфики в процессе общественного развития позволяют сделать однозначный вывод, в основу которого можно положить замечания Д. Белла о том, что с развитием постиндустриальной экономики новые отрасли не вытесняют отрасли промышленности из процесса общественного воспроизводства. Напротив отрасли промышленности претерпевают кардинальные изменения, развиваются новые производства, а продукция промышленности становится не похожей на продукцию индустриального комплекса конца XIX – середины XX веков. В результате этого промышленность приобретает роль основы развития сферы нематериального производства – сферы услуг. Другими словами, если в эпоху индустриального общества промышленность практически и образовывала всю экономику, то в постиндустриальную эпоху промышленность становится ядром экономики, вокруг которого получают развитие новые отрасли – отрасли нематериального производства. Это также доказывает несправедливость часто высказываемого в настоящее время положения о том, что промышленность утратила былую важность в национальном хозяйстве. А вместе с тем актуализирует необходимость первостепенного сосредоточения усилий на вопросах ускоренного развития национальной промышленности, которая будет способна выступить системообразующей основой для формирования новых отраслей постиндустриальной экономики.

Список литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 2004. – 790с.
2. Белякова В. А. Основные положения теории постиндустриального общества // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2012. – № 8. – С.8-12.
3. Иноземцев В. Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: Academia, 1999. – 640с.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608с.
5. Пятилетова Л. В., Хабибулина М.С. Современные теории общественного развития // ФЭН-наука. – 2013. – № 7-8(22-23). – С.29-32.
6. Рыбаков Ф. Ф. Промышленность как фундамент модернизации экономики России // Инновации. – 2011. – № 6. – С.27-30.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В СИСТЕМЕ ВЗГЛЯДОВ П. Л. ЛАВРОВА и Н. И. КАРЕЕВА (К ВОПРОСУ ИСТОРИИ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ)

Лыскова Ирина Ефимовна,

*канд. ист. наук, доцент кафедры менеджмента Коми республиканской академии
государственной службы и управления, г. Сыктывкар*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы истории персонального менеджмента России последней четверти XIX–начала XX века, предлагается общий анализ взглядов известных русских учёных П. Л. Лаврова и Н. И. Кареева по вопросам мотивации персонального развития, подчёркивается значимость и ценностные приоритеты российской управленческой мысли.

Ключевые слова: персональный менеджмент; мотивация и цели персонального развития; способности; потребности; инновация; научное наследие П. Л. Лаврова и Н. И. Кареева.

THE MOTIVATION OF SELF-DEVELOPMENT IN P. L. LAVROV'S AND N. I. KAREEV'S SCIENTIFIC HERITAGE (TO THE QUESTION OF THE HISTORY OF SELF-MANAGEMENT IN RUSSIA)

Lyskova I.E.,

*PhD in History, Associate professor of management department of the Komi republic
academy of state service and administration, Syktyvkar*

ABSTRACT

The article is devoted to the main problems of the history of self-management in Russia at the end of the XIX-th and at the beginning of the XX-th centuries. It gives general analysis of P.L. Lavrov's and N.I. Kareev's scientific heritage in the aspect of motivation of self-development and significance of Russian self-management.

Keywords: self-management; motivation and purpose of self-development; abilities; requirements; innovation; P. L. Lavrov's and N. I. Kareev's scientific heritage.

Современные тенденции политического, социально-экономического и социокультурного развития российского общества требуют переосмысления исторического опыта решения задач персонального развития, актуализации универсальности и бесспорной ценности знаний в области теории и практики персонального менеджмента. Значительный интерес в данном отношении представляет не только история западноевропейского и североамериканского менеджмента. Обращение к научному наследию известных русских учёных П. Л. Лаврова (1823-1900) и Н. И. Кареева (1850-1931) убеждает в необходимости признания уникальности российской управленческой мысли.

Научные взгляды П. Л. Лаврова, имевшие особую популярность в семидесятые годы XIX века, привлекают искреннее внимание современников. Одной из причин неугасающего интереса к творческому наследию П. Л. Лаврова является его стремление осмыслить психологические, гносеологические и этические аспекты персонального развития. Он работал над этой проблемой на протяжении нескольких десятилетий, практически до конца своей жизни. Постепенно выстроилась теория личности, которая, по словам Н. И. Кареева, стала одним из «главных пунктов» всей научной системы П. Л. Лаврова [1, с. 4]. Отправной точкой развития теории личности П. Л. Лаврова стала идея о «самосознании», то есть понимание «отличия

своего я от внешнего мира, от других существ» [2, с. 10 – 13].

Н. И. Кареев, неоднократно обращаясь к научному наследию П. Л. Лаврова, отмечал, что на развитие социологической мысли в России существенное влияние оказали взгляды О. Конта, Ч. Дарвина и Г. Спенсера, особенно в контексте гносеологическом. Вместе с тем, имеет место глубокая оригинальность русской социологической, в том числе и с точки зрения персонального менеджмента, мысли, выраженная именно в «антропологизме» (по словам П. Л. Лаврова) или антропоцентризме. Именно эта позиция трактует специфику размышлений, связанных с проблемами мотивации персонального развития. Как отмечал Н. И. Кареев, продолжая мысль П. Л. Лаврова, «теория личности предшествует теории общества, психология – социологии» [1, с. 12].

П. Л. Лавров предлагал собственное видение непрерывного процесса персонального развития, приближающего личность к «идеалу совершенства». Свою систему мотивации персонального развития П. Л. Лавров основывает на трёх категориях: способности, потребности и цели человека, побуждающие его к самостоятельной деятельности.

П. П. Лавров выделяет три группы способностей человека: способность к самосознанию, способность к познанию и способность к творчеству, которые также можно рассматривать в качестве «главных орудий человеческого развития». Актуализируя психологические и этические аспекты развития личности, стремящейся к некоему идеалу совершенства, П. Л. Лавров говорит о том, что из трёх выше обозначенных способностей формируется способность «наслаждения нравственной жизнью», «способность наслаждения собственным развитием».

Вместе с тем П. Л. Лавров выделял три категории потребностей человека, которые обеспечивают экономические, политические и идеологические основы жизнедеятельности: «потребности в пище, в безопасности и в «нервном возбуждении».

Особый интерес для П. Л. Лаврова представляла третья категория. Потребность развития П. Л. Лавров оценивал как категорию «высшего порядка, вырастающую на почве нервного возбуждения», неразрывно связанную с особым психофизиологическим рефлексом, обеспечивающим «аффект наслаждения», порождающий «желание», «сознание пользы» и «обязанности» развития личности. Размышления на этот счёт П. Л. Лавров изложил в своей работе, опубликованной под псевдонимом С. С. Арнольди [3, с. 57-58; 4].

Н. И. Кареев, анализируя социологические представления П. Л. Лаврова, подчёркивал его стремление к формированию абстрактного идеала личности, к которому следовало стремиться в процессе жизнедеятельности. Социальная сущность человека находила воплощение в осознании идеи справедливости, признания человеческого достоинства и равноправия. Именно личное достоинство человека лежит в основе идеального я. В понимании П. Л. Лаврова философская категория «личное достоинство» многообразна: «как идеал, достоинство требует уважения; как личный, отдельный идеал, он требует самостоятельности личности; как цель, которая должна быть преследуема ... он требует, во-первых, деятельности, сообразной цели, во-вторых, устранения преград, связывающих личность, мешающих ей воплощать этот идеал в слово и в действие: оно требует свободы личности» [2, с. 30]. Важно подчеркнуть, что теория личности совершенствовалась П. Л. Лавровым непрерывно, что привело его к осознанию значимости критического мышления в процессе свободного развития личности. «Вне критики, – писал П. Л. Лавров, – нет развития; вне

критики нет совершенствования. Без критики всего окружающего человек никак бы не выработался из животного состояния, переходил бы всю жизнь от одного мгновительного желания к другому, без плана, без последовательности. Критика собственных желаний, как критика желаемого предмета и как критика желательного состояния духа, позволяет человеку построить иерархически свои побуждения и предметы, их возбуждающие...». Именно критическое отношение человека к окружающему миру обеспечивает его способность развиваться. «Критика во имя знания» формирует «собственное сознание человека», обеспечивает движение человека вперед, формирует его «решимость перейти от мысли к делу» [5, с. 55].

Теория личности П. Л. Лаврова нашла прямое продолжение в последующих его трудах и воплотилась в теории истории, где значительное место отводится именно роли личности в историческом процессе. Особую известность получило сочинение П. Л. Лаврова «Исторические письма», опубликованные под псевдонимом П. Миртова. По мнению П. Л. Лаврова инициатором исторического процесса являются «критически мыслящие личности», именно они «совершают историю». П. Л. Лавров утверждал, что критическое отношение к действительности есть практически «единственный путь, которым осуществляется прогресс». Он стал автором знаменитой «формулы прогресса», основанной на «развитии личности в физическом, умственном и нравственном отношении, воплощении в общественных формах истины и справедливости». [6, с. 58-106].

Теория личности П. Л. Лаврова, его взгляды на роль личности в истории нашли глубокую поддержку и дальнейшее развитие в трудах Н. И. Кареева. В контексте современной действительности исключительный интерес представляет характеристика личной инициативы. Характеризуя взгляды П. Л. Лаврова, Н. И. Кареев обращал внимание на «теоретическое зерно» в его размышлениях: «критически мыслящей личности принадлежит инициатива, которую подхватывает более интеллигентное меньшинство, и ... увлекает пассивную массу» Н. И. Кареев актуализировал понимание П. Л. Лавровым «роли инициативы личности, как необходимого способа осуществления всяких безличных исторических течений», а также «роли среды и эпохи в выработке самой этой инициативы». Главным орудием развития личности П. Л. Лавров считал свободу воли и «способность действовать по внутренним побуждениям», то есть способность «перерабатывать внутри себя идущие извне влияния». По словам Н. И. Кареева, именно идея П. Л. Лаврова о формировании идеала личности «на почве развития самосознания» является «центральной точкой всей его философии». Именно личная инициатива «в действии и в воздержании от действий, в критической борьбе с существующим и в подчинении рутине» служит отправной точкой развития личности, способна обеспечить торжество над «ленью тела и мысли», а также формирует духовную культуру личности с точки зрения эстетической, религиозной, нравственной, философской, научной [1, с. 27-49].

Н. И. Кареев признавал значительное влияние на формирование собственных научных взглядов идей П. Л. Лаврова. В этом отношении следует упомянуть такие труды Н. И. Кареева как «Основные вопросы философии истории», «Сущность исторического процесса и роль личности в истории», «Историко-философские и социологические этюды». Н. И. Кареев разделял убеждение П. Л. Лаврова о том, что «активность личности – это самостоятельная сила в историческом процессе», что «будущее отчасти зависит и от нас самих» [1, с. 50].

На протяжении ряда десятилетий Н.И. Кареев активно занимался исследованием

проблем персонального менеджмента. Серия работ, посвященных проблемам персонального развития, имела грандиозный успех в российском обществе, особенно среди молодёжи. Речь идёт о таких трудах ученого как «Письма к учащейся молодежи о самообразовании», «Беседы о выработке миросозерцания», «Мысли об основах нравственности», «Мысли о сущности общественной деятельности», «Выбор факультета и прохождение университетского курса», «Идеалы общего образования». Многие идеи ученого по проблемам общего и профессионального образования, самообразования, всестороннего развития личности, значимости общественной деятельности в аспекте самореализации человека не только не потеряли своей актуальности, но глубоко поражают созвучностью проблемам современной жизни.

Размышления Н. И. Кареева о проблемах персонального развития постепенно выстроились в стройную систему взглядов. Он уделял внимание как теоретическим, так и практическим аспектам организации всестороннего развития личности, чем обеспечил основы становления теории и практики персонального менеджмента. Н. И. Кареев актуализировал множество задач политико-правового, социально-экономического и культурологического содержания, неразрывно связанных с проблемами персонального развития. Однако первостепенная роль в этом отношении, по мнению Н. И. Кареева, отводилась самому субъекту.

Подчёркивая нравственные аспекты социального развития личности, учёный утверждал, что «у человека, кроме обязанностей по отношению к другим людям, есть обязанности по отношению к самому себе». Учёный призывал «больше и чаще думать» над вопросами смысла и ценности жизни, «побольше думать и больше читать». Он писал: «Пусть каждый прежде всего «познает самого себя» и определит своё жизненное призвание в зависимости от склонностей и способностей своей природы. Попасть в жизни не на своё место, взять дело не по своим способностям или силам, выбрать занятие, к которому не чувствуешь внутренней склонности, стать в положение, требующее совершения поступков, которых внутренне не оправдываешь, – всё это великое несчастье для человека, вносящее в его жизнь только одни сожаления, одно недовольство самим собою и своей обстановкой, одну фальшь» [7, 28].

Размышляя о проблемах всестороннего интеллектуального, нравственного, социального развития личности, Н. И. Кареев выводит нас на совершенно уникальное понимание сущности «инновации». Именно этот термин Н. И. Кареев использовал для характеристики процессов индивидуального и социального развития человека. Инновацию он характеризовал как «личную инициативу». В свою очередь инициатива рассматривалась им как «высшее проявление личности». «Инновационная деятельность личности» определялась Н. И. Кареевым как неуклонное, осознанное и целенаправленное стремление человека к «творчеству и саморазвитию» [8, с.539-540].

Выстраивая систему персонального развития, анализируя совокупность внешних и внутренних факторов, обеспечивающих или сдерживающих персональное развитие, Н. И. Кареев рассматривал соотношение категорий «традиция – инновация» и «догматизация – критика», подчёркивал наличие традиционного и инноваторского подходов к решению личностных и социальных задач [8, с.340-531].

Особенно ярко это прослеживается в процессе поиска ответов на вопросы о цели жизни и жизненном призвании. Самыми правильными средствами в этом отношении является критическое мышление и самоанализ. Н. И. Кареев нередко проводил аналогии между высшими целями культурно-социального прогресса и задачами всестороннего и непрерывного развития личности. По мнению учёного,

«человека нужно учить, развивая в нём мыслительную способность, умение анализировать явления жизни и продукты чужого и собственного мышления, привычку критически относиться к каждому вопросу и каждому его решению, обогащая его ум фактическим и идейным знанием и тем помогая ему в его искании цели жизни, в его стремлении найти жизненное призвание: это – путь ума, путь исследования, анализа, критики, путь доказательства и убеждения, путь знания и науки, путь наиболее верный и надёжный» [7, с. 28-29].

Как видим, и сегодня, спустя столетие, научные взгляды П. Л. Лаврова и Н. И. Кареева заслуживают самого пристального внимания, требуют дальнейшего изучения и осмысления значимости отечественной управленческой мысли в контексте исторического развития, признания роли российских специалистов в становлении теории и практики персонального менеджмента.

Список литературы

1. Кареев Н. И. Теория личности П.Л. Лаврова. – СПб.: Тип. Т-ва «Общественная польза», – 1907. – 64 с.
2. Лавров П. Очерки вопросов критической философии. – СПб.: – 1860.
3. Арнольди С. С. Задачи понимания истории. Проект введения в изучение эволюции человеческой мысли. – М.: Изд. М. Ковалевского. – 1898. – 371 с.
4. Кареев Н. И.. Новый историко-философский труд // Вопросы философии и психологии. – М.: – 1898. Кн. 45 (5), ред. Грота Н. Л. Грота и Л. М. Лопатина. – С. 389-415.
5. Лавров П. Л.. Три беседы о современном значении философии. СПб.: 1861.
6. Миртов П. Исторические письма. – СПб., 1870.
7. Кареев Н. И. Мысли о сущности общественной деятельности. Изд. 2-е. – СПб.: Тип. М. М. Стасюлевича, 1901. – с. 175.
8. Кареев Н. И. Сущность исторического процесса и роль личности в истории. Изд. 2-е. – СПб.: Тип. М. М. Стасюлевича, 1914. – 574 с.

УДК 330

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Галковский Сергей Васильевич,

*канд.эконом.наук, доцент, Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь*

Шнаковская Виктория Анатольевна,

студент, Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены наиболее важные для национальной экономики количественные и качественные характеристики состояния человеческого капитала.

Ключевые слова: демографическая проблема; трудовой потенциал; человеческий капитал; миграция; безработица; трудовые ресурсы.

ANALYSIS OF THE DEMOGRAPHIC POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Galkovsky S.V.,

PhD in Economics, Associate Professor, Polessky State University, Pinsk, Belarus

Shpakovskaya V.A.,

Student, Polessky State University, Pinsk, Belarus

ABSTRACT

This article describes the most important for the national economy, quantitative and qualitative characteristics of the state of human capital.

Keywords: demographic problem; labor potential; human capital; migration; unemployment; labor force.

Рассмотрим наиболее важные для национальной экономики количественные и качественные характеристики состояния человеческого капитала в Беларуси, такие как демографические проблемы, развитие систем здравоохранения и образования, а также миграцию.

Сложность демографических проблем состоит не в том, что бы рассматривать как меняются общественные показатели населения, а в том, что бы понять за счет каких причин и какими темпами это происходит. Следствием такой демографической ситуации может стать количественное сокращение трудового потенциала Беларуси, так как численность лиц, выходящих за пределы трудоспособного возраста, значительно превысит численность входящей на рынок труда молодежи.

Данные отражающие динамику коэффициента рождаемости в Республике Беларусь представлены на рисунке 1. Общий коэффициент рождаемости – рассчитывается как отношение абсолютного числа рождений к средней численности населения за период времени – год. Это отношение для наглядности умножается на 1000 и измеряется в промилле.

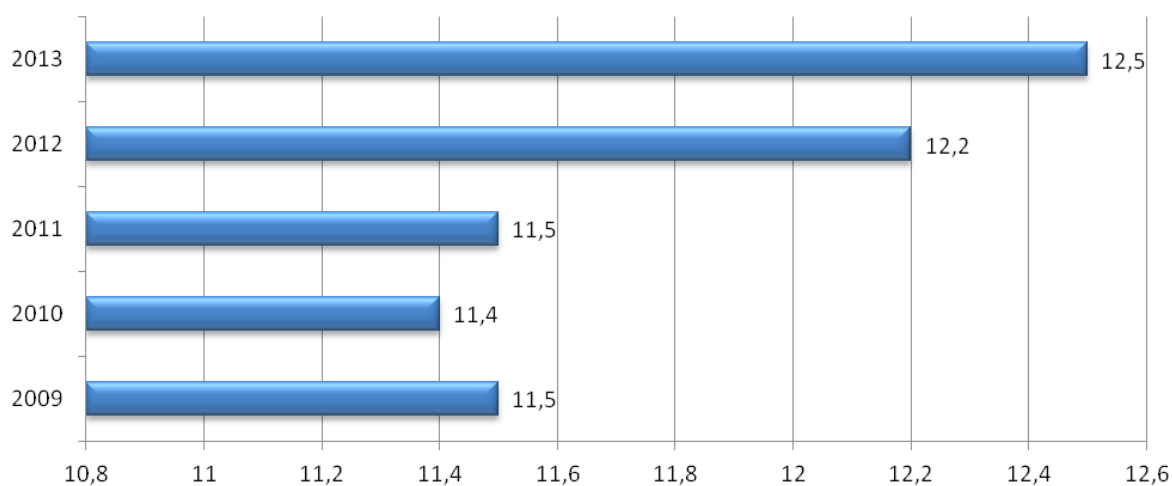


Рисунок 1 - Общие коэффициенты рождаемости на 1000 человек населения в РБ

Источник: собственная разработка на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [1].

Основной тенденцией рождаемости в республике в 2009–2013 гг. было увеличение числа рождений. В 2010 году по сравнению с 2009 годом рождаемость снизилась на 0,87%, в 2011 году ситуация сравнялась с 2009 годом, а в 2013 году наблюдался подъем числа рождений на 8,69% и составил около 12,5 промилле, что является

самым высоким показателем за последние десять лет. Суммарный коэффициент рождаемости в 2012 году составил 1,62, а в сельской местности – 2,66, что означает, что сельчанки полностью обеспечивают замещение сельского населения, т.к. для обеспечения простого воспроизводства данный коэффициент должен быть не менее 2,15. В настоящее время по этому показателю Беларусь занимает одно из последних мест в мире. Снижение темпов рождаемости имеет под собой вполне объективные причины, обусловленные сложным экономическим положением переходного периода, снижением доходов и благосостояния, ухудшением условий жизни и медицинского обслуживания большей части населения. Только стабилизация и подъем экономики страны способны повысить уровень и качество жизни населения, изменить ценностные ориентации в отношении семьи и большего количества детей.

Данные, отражающие динамику коэффициента смертности в Республике Беларусь, указаны на рисунке 2. Общий коэффициент смертности представляет собой отношение общего числа умерших в течение года к среднегодовой численности населения, умноженное на 1000.

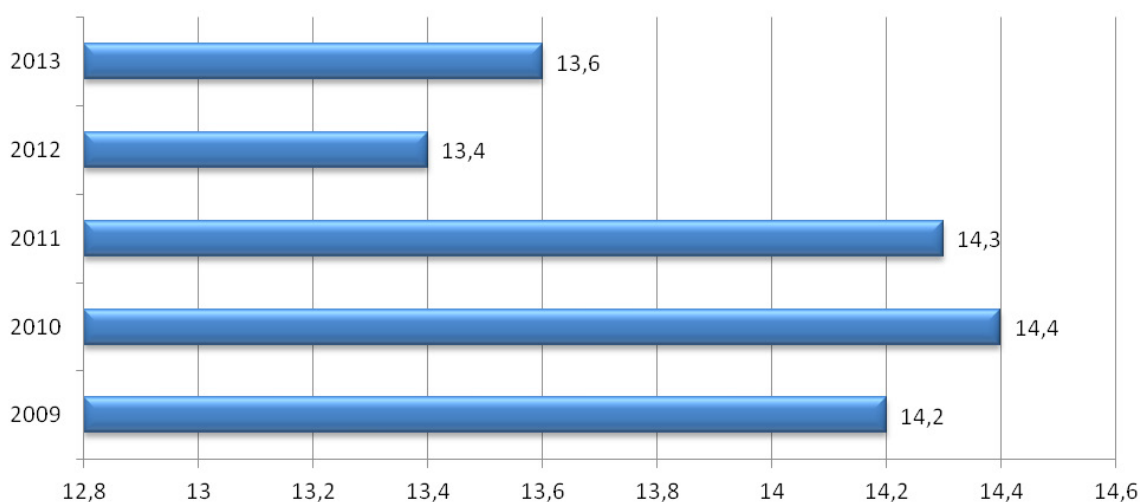


Рисунок 2 - Общие коэффициенты смертности на 1000 человек населения

Источник собственная разработка на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [1].

Увеличение уровня смертности, причем у наиболее трудоспособной части населения, является существенным проявлением неблагоприятного демографического развития, но в последние годы наблюдается снижение уровня смертности. Особую тревогу вызывает интенсивность смертности населения в возрастных группах 35–39 и 40–44 лет. Это наиболее активный и работоспособный контингент, составляющий основной компонент совокупного капитала страны. Если в 2009 г. в расчете на 1000 населения коэффициент составлял 14,2 промилле, то в 2013 г. он составил 13,6 промилле. В последние годы данный показатель увеличивается и в 2014 году он составил 14,3 на 1000 человек. В сельской местности уровень смертности превышает средний по республике. Неблагоприятные тенденции смертности оказывают крайне негативное влияние не только на сокращение трудового потенциала страны, но и на увеличение диспропорций в половозрастной структуре населения и связанное с ним нарастание явлений овладения и безотцовщины.

Для характеристики демографической структуры представляет интерес показатель среднего возраста занятого населения, который по состоянию на 2012 год составил 39,7. Причем этот показатель у мужчин (40,1 года) несколько превышает

средний возраст женского занятого населения (39,5 года). Это объясняется разницей в верхней границе трудоспособного возраста. Наиболее распространенной формой интеллектуальной миграции в настоящее время является временная работа по контрактам и грантам, а также стажировки. В последние годы поток научных и научно-педагогических работников, выезжающих за рубеж для работы по контрактам, сократился. Увеличиваются масштабы международной трудовой миграции. Для Беларуси пока характерны небольшие объемы регистрируемой трудовой миграции. Более половины всех выехавших на основе официально подписанных договоров и контрактов на работу в другие страны составляет молодежь в возрасте до 24 лет.

Численность трудовых ресурсов в 2012 г. составляла более 60% населения страны. Занятость населения Беларуси характеризуется показателями, имеющими отрицательную динамику: в январе 2013 г. в белорусской экономике было занято 4,5375 млн человек – на 0,9% меньше уровня января 2012 г. Со ссылкой на данные Министерства труда и социальной защиты Национальный статистический комитет Республики Беларусь проинформировал: численность зарегистрированных в Государственных органах безработных на конец января 2013 г. составила 26,5 тыс. человек, это на 13,5% меньше, чем на конец января 2012 г., и на 6,1% больше, чем на конец декабря 2012 г. По состоянию на конец января 2013 г. уровень зарегистрированной безработицы составил 0,6% от экономически активного населения (на конец января 2012 г. – 0,7%). На рынке труда Республики Беларусь появилась позитивная тенденция – сокращение численности и удельного веса экономически неактивного населения. Именно консолидация усилий всех ветвей власти, социальных институтов, средств массовой информации и широких слоев общественности поможет в стабилизации демографической ситуации, укреплении семейных традиций и ценностей.

Список литературы

1. Национальный Статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 07.11.2014

УДК 336

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО РОЛЬ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Германович Наталья Евгеньевна,

ассистент, Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

Шпаковская Виктория Анатольевна,

студент, Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

Хоботова Анна Владимировна,

студент, Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены банки Республики Беларусь с участием иностранного капитала, а так же определена роль иностранного капитала в банковском секторе нашей страны.

Ключевые слова: иностранный капитал; банковский сектор; экономика.

**FOREIGN CAPITAL AND ITS ROLE IN THE BANKING SYSTEM
OF BELARUS***Germanovich N.E.,**Assistant, Polessky State University, Pinsk, Belarus**Shpakovskaya V.A.,**Student, Polessky State University, Pinsk, Belarus**Hobotova A.V.,**Student, Polessky State University, Pinsk, Belarus***ABSTRACT**

This article describes the banks of the Republic of Belarus with the participation of foreign capital, as well as the role of foreign capital in the banking sector of our country.

Keywords: foreign capita; the banking sector; the economy.

По мере развития экономики и банковского сектора, белорусский рынок становится всё более привлекательным для международных финансовых институтов, многие из которых стремятся занять соответствующее место в банковской системе нашей страны.

Поскольку Республика Беларусь владеет современными банковскими технологиями позволяющими предоставлять клиентам перечень банковских услуг, выработанный с учетом зарубежного опыта; методов менеджмента и маркетинга, а также длительной историей деятельности; высокого кредитного рейтинга банков с иностранным капиталом, что позволяет им привлекать финансовые ресурсы под меньшие процентные ставки, и разрабатывать депозитную и кредитную политики наиболее конкурентоспособными, чем у национальных кредитных организаций.

В настоящее время в Республики Беларусь на рынке банков с участием иностранного капитала, зарегистрирован 31 банк, однако филиальная сеть банков за 2013 год сократилась с 105 до 94 филиалов, что обусловлено оптимизацией банками своих региональных структур. При этом рост общего числа структурных подразделений по территории нашей страны составил 15,5% и на 1 января 2014 года было зарегистрировано 4686 структурных подразделений.

Кроме того в Беларуси в начале 2014 года находилось 8 представительств иностранных банков, в том числе Российской Федерации, Латвии, Германии, а так же представительство Межгосударственного банка.

Количество банков с участием иностранного капитала на начало 2014 года было 27, доля иностранного капитала в 22 банках превышает 50% и лишь в 7 банках доля иностранного капитала составляет 100%.

В итоге зарегистрированный уставный фонд банков на 1 января 2014 г. составил 31,8 трлн. рублей, увеличение которого на 6,6%. В уставных фондах банков Республики Беларусь находится капитал из России, Австрии, Кипра, Ирана, Швейцарии, Нидерландов, Ливана, Украины, Люксембурга, Казахстана, Великобритании, Германии, США, Латвии и др. Банков с преобладанием российского капитала в банковской системе Республики Беларусь больше, чем тех, в которых уставной фонд сформирован за счет средств резидентов Беларуси, их восемь, а это 25% от всех банков страны.

Среди них следует выделять такие банки, как: «Альфа-Банк». Которому на сегодняшний день принадлежит 98,3% акций. Следующим банком можно назвать

«Альфа-Банк Финанс». На третьем месте на ходится ОАО «Банк БелВЭБ». Акционерами ОАО «Банк БелВЭБ» являются около 450 юридических лиц и более 43 тысяч физических лиц. Однако мажоритарным акционером является Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», созданная Российской Федерацией. Ей принадлежит 97,52% акций. Следующее место занимает ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)». Более 70% акций банка (71,4%) принадлежат российскому банку ВТБ. Еще 16,3% акций владеет белорусский концерн «Белнефтехим». Госкомитет по имуществу РБ распоряжается 6,1% акций банка. Также ОАО «Белгазпромбанк». Российскому «Газпромбанку принадлежит 49,66% акций банка. У ОАО «Белтрансгаз» в собственности – 0,49% акций. На сегодня хорошо зарекомендовал себя банк «Москва – Минск» который владеет 99,75% акциями. И лишь 0,25% акций находятся в собственности компании «БМ Холдинг АГ», Швейцария. БПС-Сбербанк». ОАО «Сбербанк России» владеет 97,91% акций. ЗАО «ИнтерПэйБанк» принадлежит россиянам почти на 99%. Российская компания «Альянс Ипотека» владеет 79,1% акций, а остальные 19,72% находится в собственности ЗАО «СтарБанк», Российская Федерация. Оставшиеся 1,18% принадлежат ИООО «Сэнтэкивест», банка Беларуси [2].

В Республике Беларусь есть банки, уставной капитал которых сформирован за счет средств кипрских компаний, среди них выделяют: «МТБанк», «Абсолют-банк» и «БИТ-Банк», в которых наличие акций составляет 99%, 47,5% и 90% соответственно. К банкам со смешанным капиталом относятся «Белорусский банк малого бизнеса» и «РРБ-Банка» [2].

Доля иностранного капитала в других белорусских банках показана на рисунке 1.

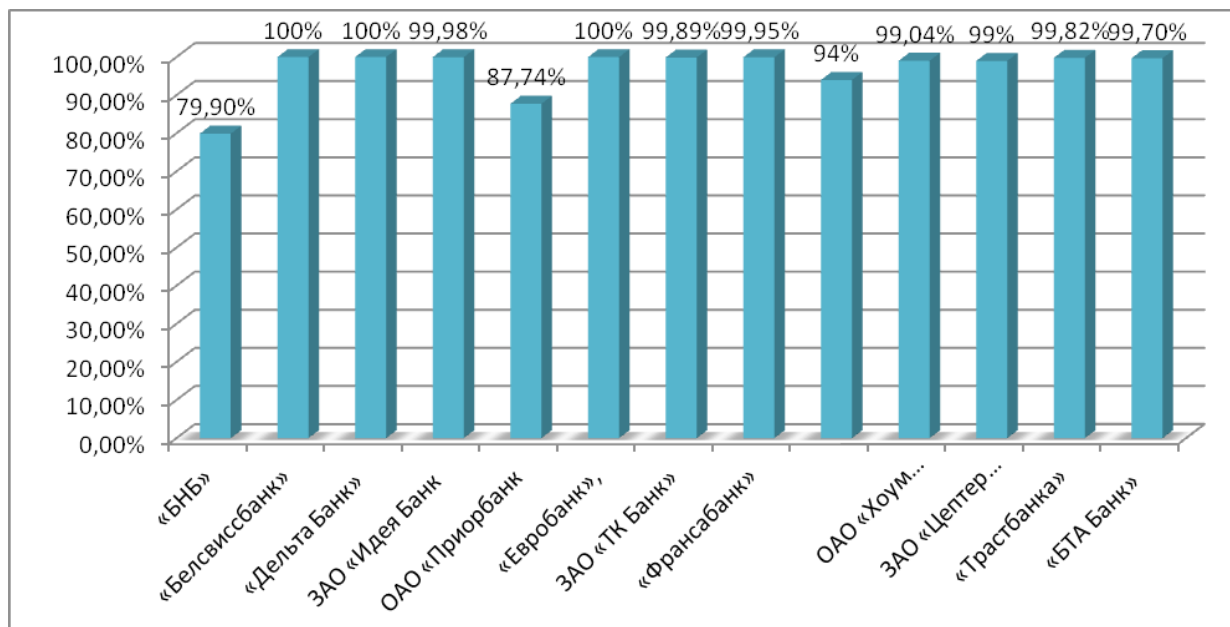


Рисунок 1 - Доля иностранного капитала в белорусских банках

«Белорусский народный банк» принадлежит «Банку Грузии». «Дельта Банк» на 100% принадлежит гражданину Украины Николаю Лагуну. «Евробанк», в мае 2013-го был продан швейцарской компании EURO SET HOLDING SA, владеющей 100% акций (без одной акции). ЗАО «Банк торговый капитал» (ТК-Банк), его основным акционером является «Банк Теджарат», Исламская Республика Иран. ЗАО

«Норд Европейан Банк» ранее назывался «Онер-банк», теперь 94% акций принадлежат резиденту Германии Танха Х.М. [2].

Характерными особенностями институционального развития на 2013 год являются уменьшение доли иностранных банков в совокупном уставном фонде банков с 20% до 19,6%, доля банков, контролируемых государством с 78,9% до 78,6%. За 2013 год активы всех банков увеличились на 74 трлн. рублей, или на 23%, и достигли к началу 2014 года 395,2 трлн. рублей.

На 1 января 2014 года рейтинги международных рейтинговых агентств имели 7 банков, причем 5 банкам были присвоены рейтинги агентством Fitch Ratings, 5 банкам – агентством Moody’s Investors Service и 4 банкам – агентством Standard & Poor’s [1].

На основе проделанного анализа можно говорить о том, что не взирая на количественное присутствие иностранного капитала в банковской системе Республики Беларусь, банки имеет под собой качественную основу. Приход в банковский сектор иностранных стратегических инвесторов положительно сказался на росте капитала банков, расширении состава и повышении качества услуг, предоставляемых банками клиентам из нефинансового сектора экономики, а также населению.

Таким образом, рост числа банков с иностранным капиталом способствует:

1. Повышению конкурентоспособности белорусских банков, а так же продвижению белорусских технологий на внешний рынок;
2. Помогает привлечь дополнительные ресурсы в экономику;
3. Осваивает невостребованный научно – технический потенциал Республики Беларусь, а так же повышает уровень кредитования экономики как предпосылки необходимых структурных сдвигов.

Открывая банковский сектор нерезидентам, необходимо, прежде всего, исходить из особенностей экономики страны и учитывать позиции национальной финансовой безопасности. Если политика открытости выбрана правильно и на каждом ее этапе проводится реформирование соответствующих структур для их успешной адаптации к условиям конкуренции, то системные финансовые риски не перерастают в банковский кризис. Важно лишь еще до прихода крупных иностранных банков способствовать осуществлению нововведений в банковской сфере, расширяя возможности оказания комплексных банковских услуг.

Список литературы

1. Национальный Банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 08.11.2014
2. Информационное агентство [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.interfax.by/article/102224> .- Дата доступа: 08.11.2014

АКТИВИЗАЦИЯ УЧАСТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

*Алексиевич Анна Михайловна,
студент Полесского государственного университета, Беларусь, г. Пинск
Нестер Юлия Геннадьевна,
студент Полесского государственного университета, Беларусь, г. Пинск*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена деятельность Республики Беларусь во взаимосвязи с другими странами. Определены ключевые моменты их интеграции.

Ключевые слова: Союзное государство; ЕврАзЭС; Таможенный союз; Единое экономическое пространство.

ACTIVIZATION OF PARTICIPATION OF REPUBLIC OF BELARUS IN INTEGRATION PROCESSES

*Aleksiyeovich A. M.,
student of the Polesye state university, Belarus, Pinsk
Nester Yu. G.,
student of the Polesye state university, Belarus, Pinsk*

ABSTRACT

Activities of Republic of Belarus in interrelation with other countries are considered. The key moments of their integration are determined.

Keywords: Union State; EurAsEC; Customs union; Common economic space.

Активизация участия Республики Беларусь в интеграционных процессах, направленных на укрепление торгово-экономического сотрудничества в рамках СНГ (Союзное государство, ЕврАзЭС, Таможенный союз, Единое экономическое пространство), а также в рамках Европейского союза (Восточное партнерство) способствует развитию экономики нашей страны [1].

Главным приоритетом внешнеторговой политики Республики Беларусь являются страны-соседи, прежде всего, Россия в силу высокой внутриотраслевой торговли двух стран, основного рынка сбыта белорусских товаров, источника широкой поддержки Беларуси на международной арене. Для Республики Беларусь сотрудничество с Российской Федерацией имеет стратегическое значение.

Интенсивный белорусско-российский диалог позволяет перейти к реализации крупных интеграционных промышленных проектов, цель которых – выпуск высокотехнологичной конкурентоспособной продукции на базе объединения потенциалов двух стран в таких ключевых сферах как автомобилестроение, электроника, химическая промышленность. Как пример: реализация совместного с проектом по строительству Белорусской АЭС.

Российская Федерация сохранила роль основного торгового партнера Республики Беларусь: по итогам 2013 года товарооборот составил почти 39,7 млрд. долларов США. На долю России приходилось 49,5 процента общего объема белорусской внешней торговли. В свою очередь, Беларусь входит в шестерку крупнейших торговых партнеров России [3].

Вместе с тем всесторонняя интеграция России и Беларуси не ограничивается

рамками только наших двух государств. Белорусско-российские отношения следует рассматривать и в более широком контексте внешней политики Беларуси, в частности, участия в процессах региональной интеграции на постсоветском пространстве. Особенно показательным в этом плане является активная позиция Беларуси в работе Евразийского экономического сообщества.

Показателем активности Республики Беларусь в работе ЕврАзЭС стало участие в нем нашей страны и выдвижение ряда новых предложений, направленных на достижение реальных выгод, повышение результативности и скоординированности действий. В частности, 29 апреля 2014 года в Минске состоялось заседание Высшего Евразийского экономического совета. Повестка дня заседания предлагала рассмотрение двух важных тем: хода работы над проектом договора о Евразийском экономическом союзе и по реализации плана мероприятий, так называемой «дорожной карты», по присоединению Армении к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству Беларуси, Казахстана и России. Проект договора о ЕАЭС включает в себя большой объем не только кодифицированных документов Таможенного союза и Единого экономического пространства, около 70 международных договоров, но и новых норм, которые в развитие этих договоренностей были включены в документ и касаются расширения общего рынка на незатронутые ранее сегменты, в частности энергетический сектор, рынок услуг [2].

В проекте договора о Евразийском экономическом союзе сформулирована базовая конструкция энергетического рынка, которая предполагает следующее. Стороны договорились, что не позднее 2025 года начнут функционировать общие рынки нефти, нефтепродуктов, газа. В 2018 году будет утверждена программа по формированию этих рынков. До 2025 года будут урегулированы вопросы, связанные со взаимодействием в сфере нефти, нефтепродуктов и газа. В настоящее время из 126 пунктов дорожной карты, которые должны быть выполнены до подписания документа, 111 выполнены, а 15 включаются в сам договор о присоединении Армении к ТС/ЕЭП [2].

В Казахстане также осуществляется сборка карьерной и шахтной техники БелАЗ. С Азербайджаном прорабатываются новые проекты по сборке автобусов МАЗ и комбайнов Гомсельмаш. В Молдове успешно реализуется проект выпуска садово-виноградарской модификации белорусских тракторов, начата сборка белорусских троллейбусов.

Строительство Гарлыкского горно-обогатительного комбината по выпуску калийных удобрений – флагманский проект экономического сотрудничества с Туркменистаном, важным направлением взаимодействия с которым также является обучение в Беларуси туркменской молодежи.

Республика Беларусь активизировала контакты с евроструктурами и внешнеполитическими ведомствами стран-членов Евросоюза. Важной составляющей взаимодействия Беларуси и ЕС в 2014 году являются переговоры по заключению соглашений об упрощении визовых процедур и о реадмиссии.

Плодотворно развивается сотрудничество с МАГАТЭ. Агентство оказывает Беларуси значительную консультативную и техническую помощь по развитию инфраструктуры ядерной энергетики, повышению ядерной и радиационной безопасности, внедрению передовых ядерных технологий в медицине. Беларусь и МАГАТЭ активно взаимодействуют в сфере обеспечения физической ядерной безопасности, в том числе в контексте подготовки к Чемпионату мира по хоккею 2014 года.

Активизировалось программное сотрудничество с такими организациями и учреждениями как ЮНИДО, ФАО, ЕЭК ООН, ПРООН, ЮНИСЕФ.

Продолжается успешная реализация Стратегии ЕБРР для Беларуси на 2013–2015 годы. Объем операций Банка в стране в 2013 году достиг исторического максимума в 200 млн. евро [3].

Принятие в июне 2013 г. Стратегии партнерства Группы Всемирного банка для Республики Беларусь на 2014-2017 финансовые годы дает возможность получить 380 млн. долларов США от МБРР и 140 млн. долларов США от МФК на реализацию проектов в Беларуси. В настоящее время в Республике Беларусь реализуется 5 проектов при поддержке займов Всемирного банка на общую сумму 647,5 миллиона долларов США. За время сотрудничества Республике Беларусь были выделены кредитные ресурсы в размере 1,1 миллиарда долларов США. Помимо этого, 30 национальных программ получили поддержку за счет грантового финансирования в объеме 23,7 миллиона долларов США. Международная финансовая корпорация (МФК) инвестировала более 340 млн. долларов США в финансовый сектор, сельское хозяйство, строительство и сектор услуг. МФК также активно реализует консультативные программы в Беларуси [4].

Список литературы

1. Беларусь Сегодня. Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://law.sb.by> (дата обращения 20.11.2014)
2. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Заседание Высшего Евразийского экономического совета. – Режим доступа: <http://president.gov.by> (дата обращения 20.11.2014)
3. Группа Всемирного банка [Электронный ресурс] / Обзор итогов внешней политики Республики Беларусь и деятельности Министерства иностранных дел в 2013 году. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>. (дата обращения 20.11.2014)
4. Группа Всемирного банка [Электронный ресурс] / Новый проект по развитию систем водоснабжения и водоотведения принесет пользу более полумиллиону жителей Беларуси. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>. (дата обращения 20.11.2014)

УДК 339

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Галковский Сергей Васильевич,

*канд.эконом.наук, доцент Полесского государственного университета, г. Пинск,
Республика Беларусь*

Хоботова Анна Владимировна,

*студентка 3 курса Полесского государственного университета, г. Пинск,
Республика Беларусь*

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика основных факторов привлекательности белорусской экономики для иностранных инвесторов. Рассмотрена международная позиция Беларусь в мире. Рассмотрены потоки инвестиций в Беларусь из стран СНГ и белорусские инвестиции в страны СНГ.

Ключевые слова: конкурентоспособность; международная позиция; инвестиции; предпринимательский сектор.

THE COMPETITIVENESS OF THE BELARUSIAN ECONOMY

Galkovsky S.V.,

PhD in Economics, Associate Professor of the Polessky State University, Pinsk, Belarus

Khobotova A.V.,

3rd year student of the Polessky State University, Pinsk, Belarus

ABSTRACT

The characteristic of the main factors of attractiveness of the Belarusian economy to foreign investors. We consider the international position of Belarus in the world. Consider the flow of investments into Belarus from the CIS and the Belarusian investments in the CIS countries.

Keywords: competitiveness; international position; investment; business sector.

Участие страны в общепризнанных международных рейтингах и обеспечение ее продвижения в данных рейтингах способствует не только повышению доверия в мире к Республике Беларусь, но и росту эффективности всей работы по совершенствованию условий деловой и инновационной деятельности в соответствии с передовой мировой практикой – на основе более четкой идентификации насущных вопросов. При этом, учитывая естественную относительную ограниченность отдельных оценок и сопоставлений такого многогранного объекта как экономика, целесообразно осуществлять анализ комплекса экономических рейтингов [1].

Беларусь стремится занять высокие позиции в международных рейтингах, что неоднократно подчеркивалось в программных документах развития страны.

Таблица 1.

Международная конкурентная позиция Беларуси на 2014 г.

<i>Рейтинг</i>	<i>Источник</i>	<i>Дата последних имеющихся данных</i>	<i>Место Беларуси в предыдущем рейтинге</i>	<i>Место Беларуси в последнем рейтинге</i>	<i>Первое место</i>	<i>Количество стран-участников в рейтинге</i>
Индекс развития человеческого потенциала	Доклад о развитии человека 2013	2014	50	53	Норвегия	187
Рейтинг стран по легкости ведения бизнеса	Rankings on the ease of doing business 2014	2014	58	57	Сингапур	189
Открытость рынка	The KOF Index of Globalization	2013	92	92	Бельгия	187
Глобальный индекс инновационного развития	Global Innovation Index	2014	77	58	Швейцария	143
Индекс потенциального привлечения прямых иностранных инвестиций	Inward FDI Potential Index	2011	44	44	США	142
Индекс процветания	The Legatum Prosperity Index	2014	58	53	Норвегия	142
Индекс экономики знаний	Knowledge Economy Index 2012	2012	59	59	Швеция	146

Источник: [6,7,8,9,10,11,12]

В Республике Беларусь последовательно проводится системная работа по мониторингу государства в рейтинге Всемирного банка по ведению бизнеса [1].

Исследование "Ведение бизнеса" представляет собой серию ежегодных докладов, посвященных изучению условий создания и функционирования национальных малых и средних предприятий посредством оценки норм регулирования 11 основных этапов "жизненного цикла" субъектов хозяйствования: создание компании, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, получение кредитов, защита прав миноритарных инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов и разрешение неплатежеспособности предприятий.

Республика Беларусь заняла 57-е место среди охваченных данным исследованием 189-ти государств. Согласно отчету "Ведение бизнеса – 2014", опубликованному в октябре прошлого года, наша страна занимала 63-е место [2].

Таблица 2.

Сравнение позиций Беларуси в отчетах "Ведение бизнеса 2014" и "Ведение бизнеса 2015"

Сферы «жизнедеятельности» бизнеса	«Ведение бизнеса 2014»	«Ведение бизнеса 2015»
"Регистрация предприятий"	35	40
"Получение разрешений на строительство"	54	51
"Подключение к системе энергоснабжения"	144	148
"Регистрация собственности"	3	3
"Получение кредита"	99	104
"Защита миноритарных инвесторов"	91	94
"Налогообложение"	107	60
"Международная торговля"	146	145
"Обеспечение исполнения контрактов"	7	7
"Разрешение неплатежеспособности"	66	68

Источник: [3]

Рейтинг страны вырос по трем из указанных выше показателей, причем по одному из них – значительно. Наибольший прогресс отмечен в категории "Налогообложение" (+47 пунктов) за счет значительного сокращения количества часов, затрачиваемых на уплату налогов (с 319 до 183 часов), а также за счет сокращения общего количества платежей в год (с 10 до 7) и общей налоговой ставки (% от прибыли) – с 54 до 52%. Также улучшены значения по показателям "Получение разрешения на строительство" (+3 позиции) и "Международная торговля" (+1 позиция) [2].

В проводимых с участием Беларуси международных рейтингах отражается созданная в стране относительно благоприятная социальная основа для дальнейшего развития. За счет высокого уровня образования населения, хорошей экологии и социальной стабильности республика может конкурировать с государствами, находящимися на той стадии развития, которая основана на ресурсах и эффективности, однако этого недостаточно для вхождения в число успешных государств мира на этапе развития, основанном на инновациях.

Так как Республика Беларусь является одной из стран-участниц СНГ, то основные экономические отношения складываются именно с этими странами. В таблице 3 показан уровень инвестиций в экономику Республики Беларусь страны СНГ.

По состоянию на 1 июля 2013 г. 92,5% всех инвестиций приходилось на Россию, а за первое полугодие 2013 года Республика Беларусь получила 3,721 трлн. долл. США, что составляет 98% от всех инвестиций. Однако такие страны как Азербайджан, Армения, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина мало заинтересованы в инвестировании в экономику Республики Беларусь.

Таблица 3.

Инвестиции стран СНГ в экономику Республики Беларусь

	Накоплено по состоянию на 1 июля 2013 г.		Из общего объема накопленных инвестиций – прямые и портфельные, тыс. долл. США	Поступило в I полугодии 2013 г.		Из общего объема поступивших инвестиций – прямые и портфельные, тыс. долл. США
	тыс. долл. США	в% к итогу		тыс. долл. США	в% к итогу	
Всего	3 866 241,8	100	1 913 839,8	3 795 705,0	100	3 396 204,6
в том числе из:						
Азербайджана	214 439,5	5,5	29 694,4	3 099,2	0,1	3 096,6
Армении	16 845,9	0,4	15 742,9	7 734,7	0,2	7 593,5
Казахстана	1 453,1	0,04	1 261,6	787,6	0,02	782,6
Кыргызстана	7 603,3	0,2	488,1	3 837,2	0,1	1,0
Молдовы	3 695,8	0,1	3 592,2	848,0	0,02	810,4
России	3 578 144,3	92,5	1 822 330,2	3 721 596,1	98,0	3 327 766,4
Таджикистана	854,9	0,02	45,0	649,9	0,02	-
Туркменистана	675,0	0,02	675,0	429,7	0,01	429,7
Узбекистана	2 283,2	0,1	2 271,9	49,9	0,001	49,9
Украины	40 246,8	1,0	37 738,5	56 672,7	1,5	55 674,5

Источник: [4]

В свою очередь Республика Беларусь инвестирует 74,2% и 20,6% от всех инвестиций в Россию и Украину соответственно. На третьем месте по инвестированию в экономику стран СНГ находится Казахстан, на его долю приходится 4,3% от всех инвестиций (табл. 4).

Важной предпосылкой развития конкурентной среды является формирование предпринимательского сектора экономики, предполагающее изменение числа субъектов рынка.

В настоящее время феномену предпринимательства в нашей стране уделяется большое внимание. Это в значительной степени связано со становлением и развитием данного процесса.

Как видно из рисунка в Республике Беларусь увеличивается количество малых организаций с каждым годом, что способствует развитию конкурентных отношений в стране.

Конкуренция является также двигателем прогресса, именно благодаря ей производители выпускают высококачественную, конкурентоспособную продукцию, что позволяет им удерживать высокие позиции на рынке. Чем больше фирм-производителей одного товара или услуги на рынке, тем сильнее борьба между ними, а, следовательно, это положительно влияет на качество товаров. В отличие от монополии в условиях конкуренции потребителям предоставляется более широкий выбор как по производителю, так и по цене и качеству.

Инвестиции Республики Беларусь в экономику стран СНГ

	Накоплено по состоянию на 1 июля 2013 г.		Из общего объема накопленных инвестиций – прямые и портфельные, тыс. долл. США	Направлено в I полугодии 2013 г.		Из общего объема направленных инвестиций – прямые и портфельные, тыс. долл. США
	тыс. долл. США	в% к итогу		тыс. долл. США	в% к итогу	
Всего	825 951,9	100	797 701,8	1 539 530,5	100	1 407 331,9
в том числе из:						
Азербайджана	5,7	0,001	2,6	2 879,7	0,2	-
Армении	902,5	0,1	902,5	-	-	-
Казахстана	30 957,9	3,7	30 957,9	66 250,7	4,3	66 233,7
Кыргызстана	6 172,9	0,7	6 172,9	9 371,5	0,6	9 371,5
Молдовы	2 311,8	0,3	281,9	405,6	0,03	405,6
России	593 982,3	71,9	570 686,9	1 141 981,6	74,2	1 017 004,5
Таджикистана	0,2	0,00002	-	1,2	0,0001	-
Туркменистана	105,3	0,01	70,0	933,8	0,1	-
Узбекистана	668,1	0,1	668,1	383,1	0,02	383,1
Украины	190 845,2	23,1	187 959,0	317 323,3	20,6	313 933,5

Источник: [4]

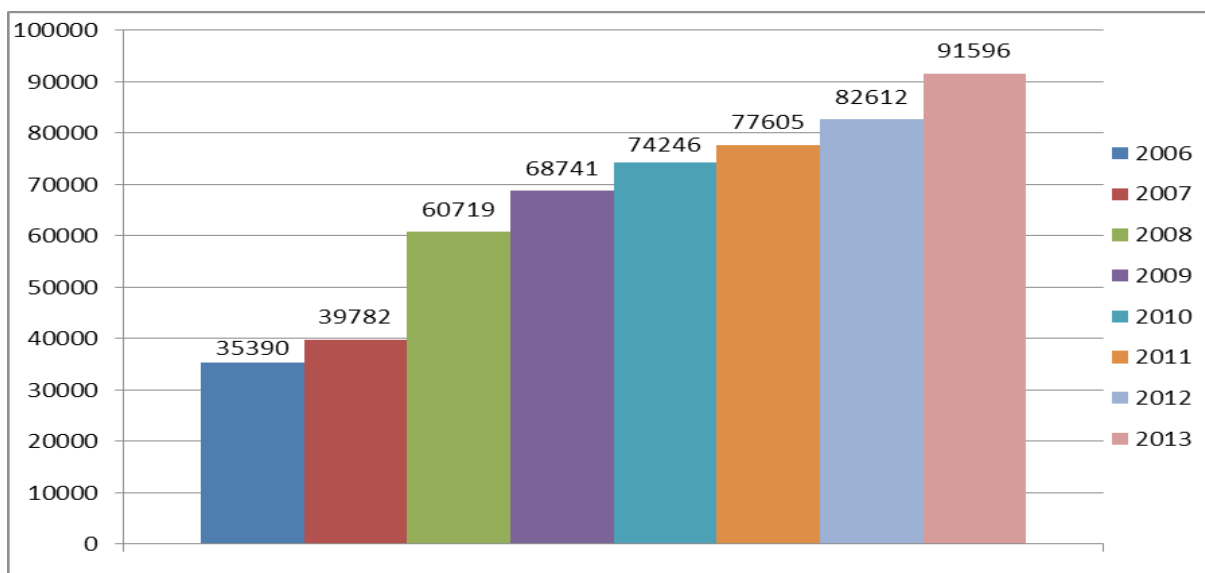


Рисунок 1 – Количество микроорганизаций и малых организаций за 2006-2013 гг.

Источник: [5]

Основными преимуществами белорусской экономики на международном рынке являются выгодное экономико-географическое и геополитическое положение; благоприятный инвестиционный климат; политическая, социальная и экономическая стабильность; развитый промышленный, научно-технический и экспортный потенциал; высококвалифицированная рабочая сила. Конкурентные отношения в Республике Беларусь развиваются благодаря принятию программ по поддержанию

малого и среднего бизнеса, а также благодаря антимонопольному законодательству, которое не допускает доминирующее положение на рынке со стороны крупных предприятий.

О повышении конкурентоспособности экономики в Республике Беларусь также свидетельствуют её международные позиции в разных рейтингах, которые характеризуются положительной динамикой за ряд последних лет.

Список литературы

1. Калечиц С.В, Лобанов А.В Экономические рейтинги как инструмент макроэкономики / С.В Калечиц, А.В Лобанов // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: материалы второй международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 5-6 мая 2011 г. / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2011. – С.38-41

2. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Беларусь в рейтинге Doing Business-2015. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://economy.gov.by/>. – Дата доступа: 07.11.2014.

3. World Bank Group Doing Business [Электронный ресурс] / Doing Business 2015. – Washington, D.C., 2014. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/> – Дата доступа: 07.11.2014.

4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Беларусь и страны СНГ I полугодие 2013 г. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 07.11.2014.

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Количество микроорганизаций и малых организаций, осуществлявших производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, по видам экономической деятельности – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 07.11.2014.

6. United Nations Development Programme [Электронный ресурс] / 2014 Human Development Index – New York, 2014. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/>. – Дата доступа: 17.11.2014.

7. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс] / Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2015 году – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/> – Дата доступа: 17.11.2014.

8. KOF Index of Globalization [Электронный ресурс] / Detailed Rankings 2014 – Zurich, 2014. – Режим доступа: <http://globalization.kof.ethz.ch/> – Дата доступа: 17.11.2014.

9. The Global Innovation Index 2014 [Электронный ресурс] / The Global Innovation Index 2014 Rankings – Johnson Cornell University, 2014. – Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org/> – Дата доступа: 17.11.2014.

10. UNCTAD World Investment Report 2012: Towards A New Generation Of Investment / UNCTAD – Geneva: United Nations Publication 2012. – 239

11. Legatum Prosperity Index [Электронный ресурс] / The 2014 Legatum Prosperity Index Table Rankings – London, 2014. – Режим доступа: <http://www.prosperity.com/> – Дата доступа: 17.11.2014.

12. The World Bank [Электронный ресурс] / KEI 2012 Rankings. – Режим доступа: <http://web.worldbank.org/> – Дата доступа: 17.11.2014.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ*Лягуская Наталия Витальевна,**старший преподаватель, Полесского государственного университета, г. Пинск,
Республика Беларусь**Хоботова Анна Владимировна,**студентка 3 курса Полесского государственного университета, г. Пинск,
Республика Беларусь***АННОТАЦИЯ**

Дана характеристика внешнего долга Республики Беларусь. Рассмотрена динамика его увеличения. Рассмотрены структура внешнего валового долга Республики Беларусь.

Ключевые слова: валовый внешний долг; внешний долг; структура долга.

EXTERNAL DEBT OF THE REPUBLIC OF BELARUS*Lyaguskaya N.V.,**senior Lecturer of the Polessky State University, Pinsk, Belarus**Khobotova A.V.,**3rd year student of the Polessky State University, Pinsk, Belarus***ABSTRACT**

The characteristics of the external debt of the Republic of Belarus. The dynamics of its increase. The structure of the external debt of the Republic of Belarus's gross.

Keywords: gross external debt; external debt; debt structure.

Государственный кредит на практике реализуется посредством государственных займов. Источником погашения государственных займов и выплаты процентов по ним выступают бюджетные средства. Таким образом, функционирование механизма государственного кредита приводит к появлению государственного долга.

Целями внешних государственных займов являются:

- покрытие дефицита республиканского бюджета;
- пополнение валютных резервов Республики Беларусь;
- реализация инвестиционных проектов и государственных программ в соответствии с приоритетными направлениями развития экономики республики;
- решения острых социальных и экологических проблем, ликвидации последствий стихийных бедствий;
- импорта сырья, энергоресурсов, товаров и других необходимых продуктов в случае критического положения в обеспечении ими республики;
- поддержки экономических реформ.

Решения о привлечении и использовании иностранных кредитов, а также о предоставлении государственных гарантий по ним принимаются Правительством Республики Беларусь, а в случае привлечения таких кредитов для пополнения валютных резервов – совместно с Правительством Республики Беларусь и Национальным банком по согласованию с Президентом Республики Беларусь. [1]

В настоящее время внешний долг – это одна из наиболее острых проблем для белорусской экономики, пик платежей которых приходится на 2013–2014 годы.

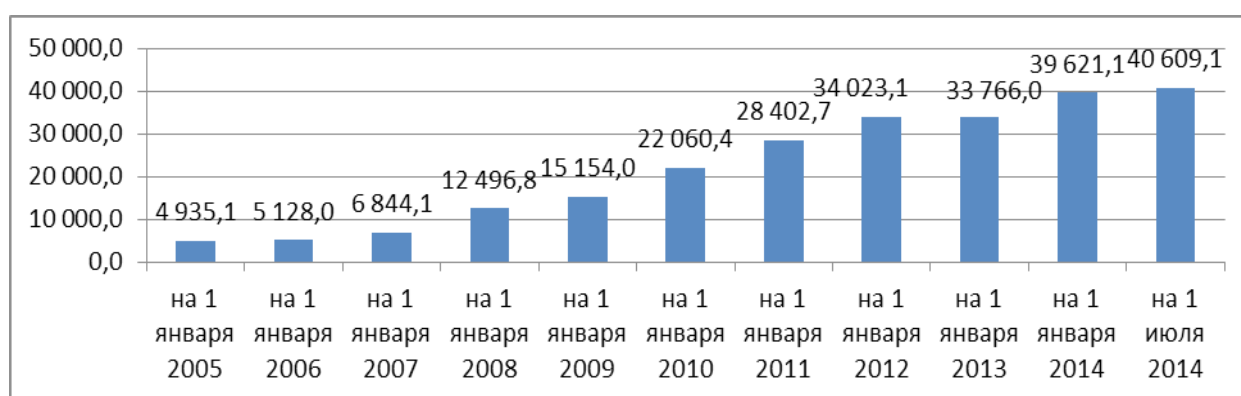


Рисунок 1 - Валовой внешний долг с 2005 - 2013гг. и на 1июля 2014г. млн. долл. США

Источник: собственная разработка автора

По данным рисунка видим, что за период с 2005г по 2014г валовой внешний долг Беларуси увеличился в 8 раз: с 4 935,1 до 39 766 млн. долл. США соответственно.

Если рассматривать задолженность за первые шесть месяцев 2014 г., то долг составил 40,6 млрд. долларов, т.е. увеличился на 985 млн. долларов, или на 2,5%. За счет произведенных операций внешние долговые обязательства выросли на 1,1 млрд. долларов, за счет курсовой и стоимостной переоценок, напротив, снизились на 91,4 млн. доллара, а за счет прочих изменений на 0,3 млн. долларов.

В структуре валового внешнего долга страны за прошлый год и на 1 июля 2014 г. наибольший удельный вес занимали внешние долговые обязательства других секторов и сектора государственного управления, что рассмотрим на рисунке 2.

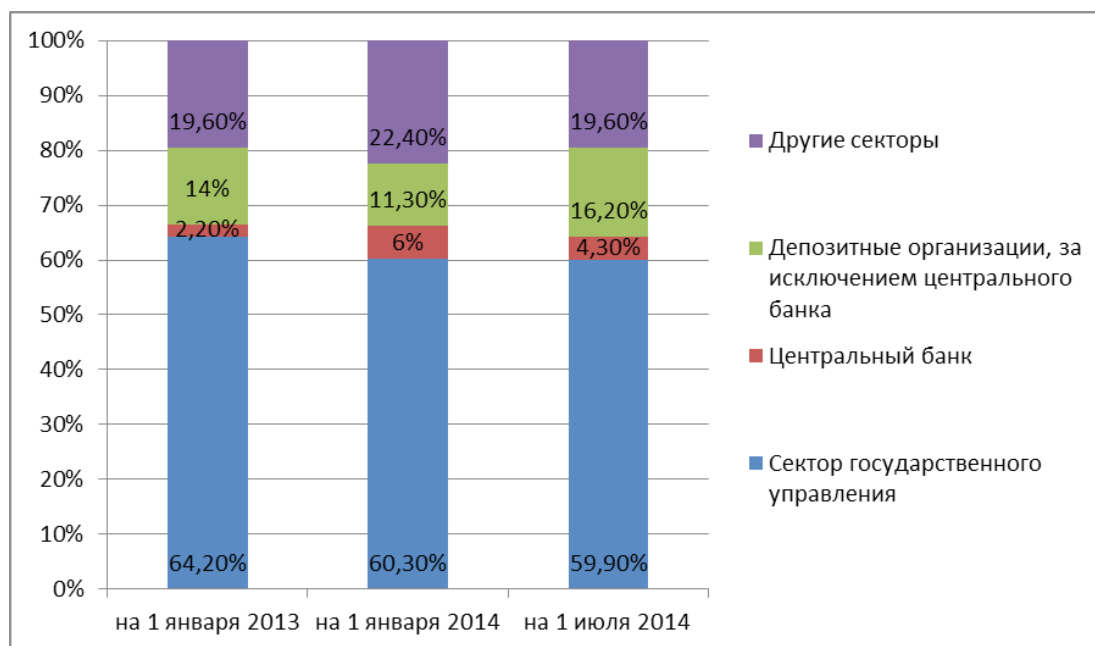


Рисунок 2 - Структура внешнего долга государственного сектора в расширенном определении за 2013г. и на 1 июля 2014г.

Источник: собственная разработка автора

На 1 июля 2014 г. в общем объеме валового внешнего долга долгосрочные обязательства на срок свыше одного года составили 24,3 млрд. долларов или 59,8%, а в январе – июне 2014 г. было увеличение на 303,7 млн. долларов или 1,3%. Видим и то, что выросли краткосрочные обязательства на 684,3 млн. долларов, или на 4,4%.

Кроме того, в составе валового внешнего долга, где основной долг без учета выплат процентов, срок возврата по которым не установлен, занимает 9,8%. Обязательства, сроки платежей по которым наступят в течение одного месяца, составили 10,7%, а от месяца и до года – 36,4%, от года до двух лет – 13,2%, а в периоде от двух до пяти – 17%, а свыше пяти – 12,8%.

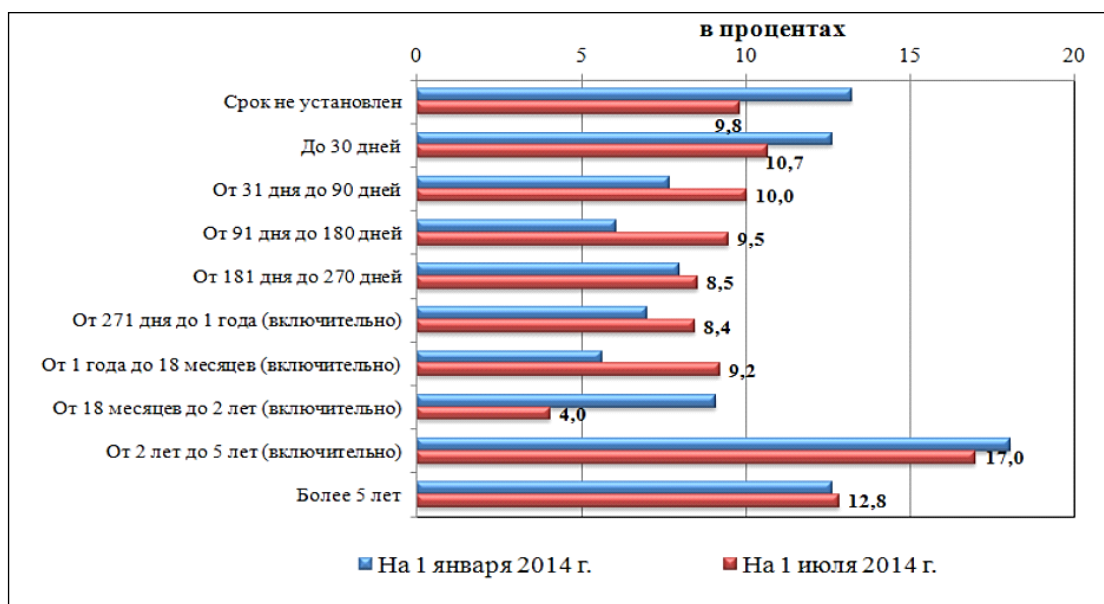


Рисунок 3 - Структура предстоящих платежей по валовому внешнему долгу Республики Беларусь на 1 июля 2014г.

Источник: [4]

Однако с увеличением государственного долга растет и валовый внешний долг на душу населения. Он составил 4 132,3 долл. США, что по сравнению с 2011 годом в 1,37 раза больше. Если в 2011 году он был 2995,7 долл. США, то в 2014 году вырос до 4132,3 долл. США, что рассмотрим на рисунке 4.

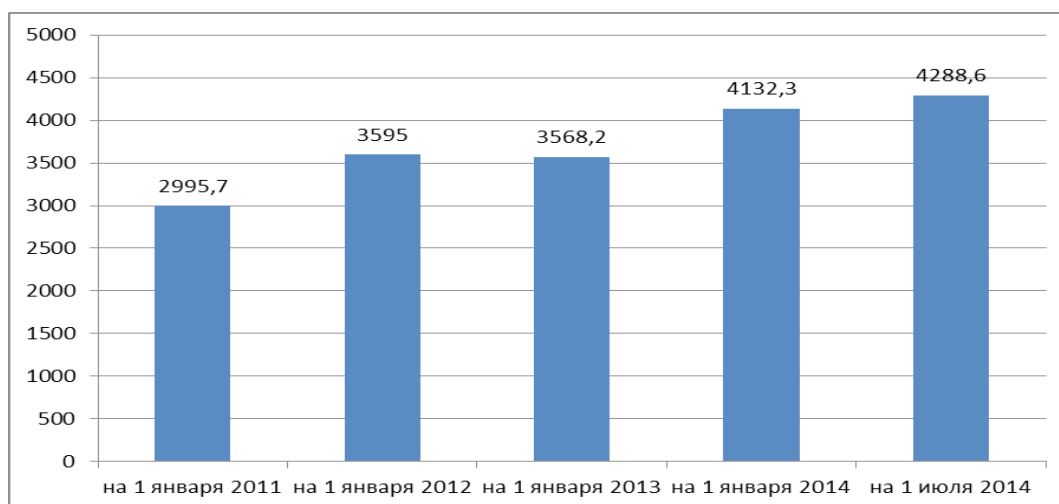


Рисунок 4 - Валовый внешний долг на душу населения на 1 января 2011-2014 гг. и на 1 июля 2014 (долл. США)

Источник: собственная разработка автора

Таким образом, валовой внешний долг Беларуси представляет собой невыплаченную сумму фактических текущих и необусловленных обязательств, которая требует выплаты основного долга и процентов дебитором в будущий период времени и представляет собой обязательства резидентов Беларуси перед нерезидентами.

Список литературы

1. Абрамчик Л. Я. Финансовое право Республики Беларусь. – Гродно. 2013
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Валовый внешний долг Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 08.11.2014.
3. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовый внешний долг Республики Беларусь за 2013 год. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 08.11.2014.
4. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовый внешний долг Республики Беларусь за январь-июль 2014 года. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 08.11.2014.

УДК 336

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Музыченко Виктория Александровна,

*студент, Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь*

Лягуская Наталья Витальевна,

*старший преподаватель, Полесский государственный университет, г. Пинск, ,
Республика Беларусь*

АННОТАЦИЯ

В данной статье представлены экономические риски банковской системы Республики Беларусь. Предоставлены способы регулирования данными рисками.

Ключевые слова: риски; дочерняя компания Standard & Poor's; Национальный банк Республики Беларусь.

**ECONOMIC RISKS OF THE BANKING SYSTEM OF THE REPUBLIC
OF BELARUS**

Muzychenko V.A.,

Student, Polesky State University, Pinsk, Belarus

Lyaguskaya N.V.,

Senior Lecturer of the Polesie State University, Pinsk, Belarus

ABSTRACT

This article presents the economic risks of the banking system of the Republic of Belarus. Providing a way to control these risks.

Keywords: risks; a subsidiary of Standard & Poor's; the National Bank of the Republic of Belarus.

Принятие рисков – основа банковского дела. Если банки контролируют риски и находятся в пределах их финансовых возможностей, тогда они имеют успех.

Под банковским риском понимается вероятность организации потери и ухудше-

ния ликвидности вследствие наступления каких-либо неблагоприятных событий, которые связаны с внутренними и внешними факторами.

Существует группа стран с самым высоким уровнем экономического риска. Дочерняя компания Standard & Poor's относит Республику Беларусь к такой группе стран. В этой группе Беларусь оказалась в ноябре 2011 года. Причиной этого стала резкая девальвация национальной валюты. Для страны 2012 год был периодом макроэкономической стабилизации, однако рано было решать о переводе Республики Беларусь в группу стран с меньшим уровнем экономическим рисков.

Оценка страховых рисков банковского сектора Беларуси отмечается в декабрьском отчете, в котором аналитики дочерней компании Standard & Poor's отмечали, что планы возврата к стимулированию экономического роста сохраняются в республике и они реализовывались до 2010 года, в результате чего привели к валютно-финансовому кризису [1].

Также хотелось бы отметить, что белорусская банковская система характеризуется «умеренным» уровнем стабильности. Как отмечают эксперты, основные риски, касающиеся банковского сектора Беларуси, связаны с макроэкономической средой в стране.

На банковский сектор нашей страны огромное влияние оказывает макроэкономическая составляющая. Это вызвано тем, что государству принадлежат крупнейшие банки и ими контролируется около 70% всех активов.

Аналитики дочерней компании Standard & Poor's надеялись на то, что стране как-то удастся рефинансировать внешние обязательства и своевременно рассчитаться с кредиторами в 2013 году. Тем не менее, если что-то пойдёт не так и по каким-то причинам стране не удастся это сделать, то в банковской системе существенно возрастут проблемные активы, которые могут вызвать любые шоки на валютном рынке, что и произошло в 2011 году. Во-первых – заёмщики никак не могли купить валюту, для того, чтобы рассчитаться по кредитам, а во-вторых – после девальвации деньги становились высокими настолько, что у заёмщиков возникали проблемы со сбытом, что так же вело к росту проблемных активов [1].

Как отмечалось ранее, компания Standard & Poor's относит Республику Беларусь к числу стран с высоким экономическим риском, что в конечном итоге негативно влияет на возможности белорусских банков привлекать внешнее финансирование. Всё это и ведёт к удорожанию внешних заимствований на европейский рынках.

Агентство Standard & Poor's разработала систему для оценки и сравнения банковских систем разных стран, которая называется BICRA. Анализ данной системы охватывает финансовые институты в рамках каждой отдельной страны, которые имеют или не имеют рейтингов, также принимают вклады, выдают кредиты или совмещают оба вида деятельности. В зависимости от уровня рисков в банковских секторах, страны подразделяются на группы: от группы 1, где страны с наименьшими рисками, до группы 10, где страны с наибольшими рисками.

Ранее Беларусь имела оценку экономического риска – «9», но агентство изменило оценку до «10». Это обосновывается тем, что наша страна подвергается высокому кредитному риску, также очень высокому риску нарушения экономической устойчивости. Оценка «10» отражает очень высокие риски, которые связаны с институциональной системой и качеством конкурентной среды Республики Беларусь, также высокие риски, которые связаны с ресурсной базой банковского сектора. Агентство Standard & Poor's оценивает экономический рост как относительно неу-

стойчивый, инфляцию как высокую и растущую, а экономику как ориентированную на экспорт и сильно зависящую от внешнего спроса и цен на сырьевые товары.

Эксперты Standard & Poog`s не уверены в том, что белорусское правительство сможет оказать поддержку банковской системе и преодолеть тенденцию к ухудшению экономических показателей, то банковская система будет подвержена риску ухудшения качества активов и показателей прибыли [1].

Для того чтобы как-то управлять рисками, для того, чтобы повысить свой имидж внутри страны и за её пределами, также с целью укрепить доверие к белорусской платёжной системе, Национальный банк утвердил Стратегию управления рисками платёжной системы Республики Беларусь.

Данный документ определяет целевые ориентиры в управлении рисками в платёжной системе страны. Они направлены на обеспечение её эффективного, надёжного и безопасного функционирования, в связи с чем Национальный банк предоставил две стратегические цели по управлению рисками в платёжной системе: обеспечение их поддержания на приемлемом уровне; предотвращение перерастания отдельных видов рисков в системный риск. При этом владельцы и операторы систем несут основную ответственность за безопасность и эффективность составных частей платёжной системы. Это могут быть система безналичных расчётов, которая представляет собой совокупность банковских и иных институтов, правила и процедуры, программно-технические средства, обеспечивающие проведение безналичных расчетов по результатам операций, совершаемые физическими лицами при использовании платежных инструментов для осуществления дебетовых и кредитовых переводов денежных средств и др. Для предотвращения видов рисков банки выполняют требования нормативно правовых актов Национального банка, тем самым организуют управление рисками, а стратегия, утверждённая Национальным банком, будет проводить единую комплексную политику управления рисками в платёжной системе страны; ограничивать и поддерживать риски в платёжной системе на приемлемом уровне; повышать обоснованности и прозрачности деятельности Национального банка, укрепляя доверие к платёжной системе; обеспечивать функционирование платёжной системы; сохранять финансовую стабильность страны [2].

На основании выше изложенного хотелось бы отметить кредитные и валютные риски, а именно нормативы их ограничения. Нормативы ограничения кредитных рисков устанавливаются в процентном отношении к нормативному капиталу банка РБ. Для того чтобы ограничить кредитный риск банков, устанавливаются нормативы максимального размера кредитного риска на одного должника. Кроме этого устанавливаются нормативы суммарной величины крупных кредитных рисков. Если риск превышает процентное отношение к нормативному капиталу банка Республики Беларусь, установленного Национальным банком, то такой риск называется крупным кредитным риском. Для того чтобы определить данный риск, Национальный банк имеет право оценивать взаимоотношение должников банка Республики Беларусь между собой, также с банком, собственником имущества банка, участниками банка и членами органов управления банка Республики Беларусь [1].

Что касается регулирования рисков, то главной задачей является поддержание приемлемых соотношений прибыльности с показателями безопасности и ликвидности в процессе управления активами и пассивами банка, другими словами – минимизация банковских потерь. Так же существуют различные подходы к управлению

банковскими рисками. При рыночно ориентированном подходе органы регулирования заостряют внимание на совершенствовании системы управления рисками. Данные органы переходят от мониторинга соблюдения законодательства о банках к мониторингу процесса управления рисками в банках. Но из-за динамично изменяющейся экономики органы банковского надзора не могут обеспечивать устойчивость банковской системы. Хотелось бы отметить и то, что, несмотря на активное управление банковскими рисками и тесное сотрудничество банков с органами надзора, потери от рисков до сих пор очень велики.

Список литературы

1. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь – [Электронный ресурс]/Экономика – Режим доступа: <http://www.charter97.org/ru/news/2013/1/4/63570/> – Дата доступа: 15.10.2014
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь – [Электронный ресурс]/АФН – Режим доступа: <http://afn.by/news/i/183533> – Дата доступа: 15.10.2014

УДК 33

НАЛОГОВЫЙ УЧЁТ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МСФО

Лягуская Наталия Витальевна,

*старший преподаватель Полесского государственного университета, г. Пинск,
Республика Беларусь*

Крукович Ангелина Сергеевна,

*студент Полесского государственного университета, г. Пинск,
Республика Беларусь*

АННОТАЦИЯ

В данной статье представлены основные различия в ведении налогового учёта Республики Беларусь и МСФО. Предложены пути ведения налогового учёта в государстве.

Ключевые слова: система бухгалтерской отчётности; показатели налогового учёта; МСФО.

TAX ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF ACCOUNTING STATEMENTS OF BELARUS AND IFRS

Lyaguskaya N.V.,

Senior Lecturer of the Polessky State University, Pinsk, Belarus

Krukovich A.S.,

Student of Polessky State University, Pinsk, Belarus

ABSTRACT

This article presents the main differences in the conduct of the Republic of Belarus tax accounting and IFRS. The ways of tax accounting in the state.

Keywords: financial reporting; tax accounting figures; IFRS.

Процесс глобализации, происходящий в современном мире, оказывает влияние на развитие и становление национальных систем бухгалтерского учета. Расширение сферы деятельности международных компаний, либерализация торговли и движения

капитала вызывают необходимость сближения национальных систем бухгалтерского учета и в перспективе переход на единую систему его ведения.

В последние годы страны Европейского Союза, США и другие развитые державы требуют ведения документации по Международным Стандартам финансовой отчетности (МСФО). Эти требования становятся актуальным и для Республики Беларусь.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это правила, устанавливающие требования к признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов фирм и компаний во всем мире. Стандарты финансовой отчетности обеспечивают сопоставимость бухгалтерской документации между субъектами предпринимательской деятельности в общемировом масштабе, а также являются условием доступности финансовой отчетной информации для внешних пользователей [1].

Переход на единую систему бухгалтерского учета лишь в определенной перспективе объясняется тем, что по объективным причинам нельзя моментально, и даже в короткий срок, отказаться от государственного регулирования экономики. Каждое государство, даже близкое по уровню экономического развития, имеет свои исторические, культурные, религиозные особенности.

Основной задачей на данном историческом этапе должны стать разработка фундаментальных положений, связанных с переходом на единую систему бухгалтерского учета стран – активных участников процесса глобализации.

В Республике Беларусь, как и в других странах, осуществляется государственное регулирование бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Предприятия ведут учет и составляют отчетность по правилам, установленным компетентными государственными органами. В то же время государство не запрещает параллельно вести учет и составлять отчетность по правилам, установленным самим предприятием в целях управления и обеспечения информацией собственников, инвесторов и негосударственных учредителей и организаций, в том числе для выхода на рынки ценных бумаг и привлечения иностранных инвесторов.

В данном случае рассмотрим основные различия между двумя учетными системами – бухгалтерским учетом в формате МСФО и налоговым учетом в Республике Беларусь, которые представим в таблице 1.

Таблица 1.

Показатели налогового учёта в МСФО и РБ

Показатели МСФО	Показатели налогового учета Республики Беларусь
Предназначены для создания потока информации о финансовом положении организации для собственников, руководства и других пользователей.	Предназначен для учета объектов налогообложения и определения налоговой базы по налогам и сборам.
Отчетным периодом является год.	Отчетным периодом в зависимости от вида налога является месяц, квартал или год.
Основывается на принципе двойной записи.	Принцип двойной записи не используется.
Определяющим является профессиональное суждение конкретного бухгалтера.	Требование налогового законодательства и субъективная точка зрения налогового инспектора.
Наличие первичного документа не всегда является основанием для учетных записей. Применяются расчеты по методикам, установленным учетной политикой.	Наличие первичного документа, имеющего юридическую силу, является обязательным для подтверждения доходов и расходов организации.

Показатели МСФО	Показатели налогового учета Республики Беларусь
Доходы классифицируются на доходы от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.	Доходы классифицируются на доходы от реализации имущества и на прочие доходы.
Возврат товаров не уменьшает доходы, но уменьшается сумма дебиторской задолженности.	В зависимости от применяемой методики возврат товаров может уменьшать и не уменьшать выручку.
Суммы дисконтирования имущества, дебиторской и кредиторской задолженности относятся на убытки или доходы.	Суммы дисконтирования имущества, дебиторской задолженности отнесутся на доходы организации, а убытки от дисконтирования на расходы — вряд ли.
Резервы по сомнительным долгам создаются ежемесячно или же сумма сомнительного долга сразу списывается на расходы.	Резервы по сомнительным долгам создаются на конец квартала или года.
Нерегламентирован состав расходов организации для расчета бухгалтерской прибыли понятия убытков и расходов идентичны.	Состав расходов организации для расчета суммы налогооблагаемой прибыли регламентирован налоговым законодательством.
Для оценки запасов используется наименьшая из двух величин: себестоимость и возможная чистая стоимость реализации.	Для оценки запасов принимаются только фактические затраты.
Списание запасов на расходы организации возможно методом «первое поступление — первый отпуск», средневзвешенной стоимости, путем точной идентификации индивидуальных затрат.	Списание запасов на расходы осуществляется по учетным ценам и средневзвешенным ценам.
Нет категории предметов в обороте, есть просто запасы.	Хозяйственный инвентарь может амортизироваться в отличном порядке от объектов основных средств и от запасов.
В обязательном порядке создаются резервы на устаревание запасов и на сомнительные долги по дебиторской задолженности, под обесценение ценных бумаг, основных средств, уменьшающие бухгалтерскую прибыль организации.	Созданные резервы на устаревание запасов и под обесценение ценных бумаг в качестве расходов для расчета налога на прибыль не принимаются.
По основным средствам — уменьшающие бухгалтерскую прибыль при полном израсходовании сумм от переоценки основных средств при учете по варианту восстановительной стоимости, а по варианту учета по первоначальной стоимости — сразу на затраты.	
Расходы организации классифицируются на операционные расходы (по методу функций затрат: себестоимость продаж, расходы на сбыт и административные расходы).	Расходы организации классифицируются на внереализационные расходы и на расходы от реализации продукции, работ и услуг и иных ценностей, а также на связанные и не связанные с извлечением доходов [2].
Расходы организации не нормируются и расходы сверх норм, установленных организацией, связанные с текущей деятельностью и объектов недвижимости, обособляются в учете с последующим включением в состав бухгалтерских убытков.	Расходы организации нормируются, а сверхнормативные расходы не уменьшают налогооблагаемую прибыль.
Налог на добавленную стоимость, уплаченный или причитающийся к уплате, и НДС из выручки «сворачивается», а остаток относится на стоимость запасов основных средств или включается в прочие расходы.	НДС, уплаченный или причитающийся к уплате, в разных случаях либо берется в зачет либо относится на стоимость имущества, либо включается в расходы организации.

<i>Показатели МСФО</i>	<i>Показатели налогового учета Республики Беларусь</i>
В первоначальную стоимость объекта недвижимого имущества в обязательном порядке включаются расходы по ликвидации объекта.	Только фактические затраты.
Амортизация основных средств рассчитывается исходя из ликвидационной стоимости и срока полезной службы актива следующими методами: равномерного начисления, уменьшаемого остатка и методом единиц производства.	Амортизация рассчитывается исходя из первоначальной или восстановительной стоимости: линейным методом, нелинейным методом, производительным способом.
В конце года проводится тест на обесценение недвижимого имущества и нематериальных активов, с пересмотром размера и способа начисления амортизации.	Выбранный метод начисления амортизации и норма амортизационных отчислений не меняются.
Курсовые разницы включаются в убытки или доходы организации в полной сумме.	Курсовые разницы включаются в состав доходов и расходов.
Суммы от переоценки ценных бумаг включаются в состав доходов или убытков сверх резерва под обесценение.	Суммы от переоценки ценных бумаг включаются в состав доходов.
Отражаются как текущие налоги на прибыль к уплате, так и отложенные налоговые обязательства.	Отражаются текущие налоговые обязательства.
Мера ответственности за нарушение: потеря профессиональной репутации.	Мера ответственности за нарушение: экономическая и административная ответственность.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Кроме перечисленных показателей в таблице 1, в международном учете наблюдается преобладание экономического содержания операции над ее правовой формой, то есть в учете отражаются любые действия, влияющие на экономическое состояние предприятия вне зависимости от наличия или оформления подтверждающих документов. Безусловно, к трудностям также следует отнести и расхождения в учетных принципах для целей бухгалтерского учета и налогообложения. Они приводят к тому, что в белорусском налоговом учете надо выявить операции, учитываемые иначе в международном учете, и выполнить соответствующие корректировочные расчеты для определения корректной базы при расчете соответствующего налога или сбора.

Ведение учета по МСФО связано с признанием и оценкой элементов, необходимых при разработке форм отчетности. Подготовка информации требует от организации полного анализа внутренних и внешних данных, более широкого применения варианта учета по рыночной стоимости, носящего крайне ограниченный характер для целей налогового учета.

По составу финансовой отчетности в МСФО серьезных отличий от требований новой редакции Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» нет. Полный комплект по международным стандартам включает бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в капитале, отчет о движении денежных средств, учетную политику и примечания. В то же время желательно представление другой финансовой и дополнительной информации, не входящей в обязательный перечень. Как требует международный стандарт IFRS 1, организация должна раскрыть информацию о влиянии перехода на МСФО. А также дать разъяснение о том, как смена прежних стандартов на МСФО повлияла на финансовые результаты. Здесь одной из проблем, с которой обязательно столкнутся бухгалтеры, являются достоверные оценки в отношении входящих остатков ба-

ланса, а также сумм, касающихся всех последующих периодов, представленных в финансовой отчетности согласно МСФО [3].

Следующая особенность, с которой могут столкнуться при анализе подготовленной финансовой отчетности, – применение принципов признания (то есть учета) и оценки активов и обязательств организации. Учету подлежат все активы и обязательства, отвечающие таким критериям в соответствии с МСФО.

На основании выше изложенного отметим, какими путями предпочтительнее вести налоговый учёт в государстве.

Бухгалтерский учет в нашей стране продолжает дублировать систему налогового учета на основе применения принципа двойной записи, и параллельно ведется учет в формате МСФО, либо бухгалтерская отчетность белорусских организаций трансформируется по мере необходимости в отчетность по МСФО.

Налоговый учет существует сам по себе, со своим законодательством, своими принципами, учетными регистрами, оценками и т.п., а также со своими специалистами по налоговому планированию, и параллельно существует учет по МСФО, который соприкасается с первым для получения некоторой информации и для составления финансовой отчетности.

Список литературы

1. Проблемы внедрения и эффективность применения Международных стандартов финансовой отчетности на предприятиях Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Бизнес онлайн. – Минск, 2014. Режим доступа: <http://msfo.bl.by/articles/71432.php>. – Дата доступа: 25.11.2014.
2. Закон Республики Беларусь от 31 декабря 2013 г. № 96-З (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 02.01.2014, 2/2094) <Н11300096>.
3. Бухгалтерский учёт. МСФО [Электронный ресурс] / Мин. фин. Респ. Беларусь – Минск, 2014. Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/accounting/>. – Дата доступа: 25.11.2014.

УДК 338.45

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ

*Корчагина Наталья Андреевна,
старший преподаватель УлГУ, г. Ульяновск*

АННОТАЦИЯ

Изучен категориальный и понятийный аппарат, определяющий сущность региональной системы топливно-энергетического комплекса. Представлена блок-схема комплексной системы управления региональным ТЭК.

Ключевые слова: региональный; топливно-энергетический комплекс; система управления.

FEATURES OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF THE REGIONAL FUEL AND ENERGY COMPLEX

*Korchagina N. A.,
Senior lecturer, Ulsu, Uljanovsk*

ABSTRACT

Studied categorical and conceptual framework that defines the essence of a regional system of fuel and energy complex. Presents the block diagram of the integrated control system of the regional energy complex.

Keywords: regional; fuel and energy complex; control system.

Неблагоприятные условия, складывающиеся в последнее время в мировой и российской экономике, нестабильность энергетических рынков определяют резкие колебания спроса на энергетические ресурсы внутри страны, в сложившейся ситуации одним из первостепенных направлений деятельности государства в системе топливно-энергетического комплекса является формирование условий, благоприятных для того, чтобы ТЭК превратился «в финансово устойчивый, экономически эффективный, соответствующий экологическим стандартам, оснащенный передовыми технологиями комплекс – надежный и эффективный элемент инфраструктуры, обеспечивающий удовлетворение экономически обоснованных потребностей российской экономики и позволяющий решать задачи национальной, региональной и глобальной безопасности» [1].

Для реализации этих условий, необходимо выработать механизм согласования интересов и направлений в развитии отраслей, входящих в сложную систему топливно-энергетического комплекса.

Рассмотрим основные дефиниции в цепочке региональной системы ТЭК: производство → транспортировка → распределение → доведение топливно-энергетических ресурсов до потребителей.

Производитель ресурсов регионального ТЭК – предприятия и организации региона (экономические субъекты), деятельность которых направлена на производство топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) с целью удовлетворения нужд потребителей и получения денежного эквивалента и прибыли взамен производимой продукции.

Потребители – участники кругооборота товаров (услуг) топливно-энергетического комплекса. Это предприятия, организации или частные лица, купившие или собирающиеся купить товар (в нашем случае – ТЭР) для удовлетворения бытовых (личных) нужд. К ним относятся крупные предприятия, система ЖКХ, население и мн. др.

Система поставки (сбыта) топливно-энергетических ресурсов – конкурентная сфера, включающая в себя оформление контрактных отношений и продажу ТЭР конечным потребителям, в том числе установку счетчиков, оформление счетов, информирование и консультирование потребителей. Поставка ТЭР осуществляется региональными распределительными компаниями.

При этом баланс интересов субъектов регионального ТЭК должен достигаться за счет реализации комплексной системы управления его развитием через:

а) структурно-инвестиционную политику, обеспечивающую стратегические интересы развития экономики региона и эффективное функционирование хозяйствующих субъектов, создающих условия при производстве, транспортировке, распределении и доведении топливно-энергетических ресурсов до потребителей.

б) формирование условий заинтересованности всех субъектов процесса производства, транспортировки, распределения и доведения топливно-энергетических ресурсов до всех отраслей экономики региона в конечных результатах на основе

управления нормативами ресурсоемкости и эффективности хозяйственной деятельности каждого;

в) создание организационно-экономических условий эффективного хозяйственного поведения субъектов регионального ТЭК с применением нормативов затрат, учетом социально-экономических особенностей и разработанных на этой основе нормативов формирования цен на услуги регионального ТЭК.

Таким образом, комплексную систему управления региональным ТЭК можно изобразить в качестве блок-схемы, состоящей из следующих основных элементов (рис.1):



Рисунок 1 – Комплексная система управления региональным ТЭК

Список литературы

1. Государственная программа Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики» / Распоряжение Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2013 г. № 512-р.

УДК 336

ПЕРСПЕКТИВЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ

Почтаев Алексей Юрьевич,

аспирант Института управления, экономики и финансов Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

АННОТАЦИЯ

Выявлены перспективные варианты построения новых стратегических финансовых моделей в рамках применения матричного подхода. Обозначены направления переориентации классических моделей стратегического менеджмента в сферу финансового управления. Система матричных карт и комплексная оценка конкурентной позиции определяются в качестве основы стратегического управления в области финансов.

Ключевые слова: модели финансовых стратегий; перспективы; разработка; матричные карты; конкурентная позиция.

**METHODOLOGICAL FEATURES AND PERSPECTIVES
DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGIES MODELS**

*Pochitaev A.Y.,**Graduate student of Kazan (Volga Region) Federal University,
Institute of Management, Economics and Finance, Kazan***ABSTRACT**

Perspective ways for creation of new strategic financial models within matrix approach are defined. Designated areas of the reorientation classical models' for strategic management in the field of financial management. The system matrix's cards and comprehensive assessment of the competitive position are determined as the basis strategic management in the finance's field.

Keywords: models of financial strategies; perspectives; development; matrix cards; competitive position

Развитие исследований во многом обуславливается их перспективностью и целесообразностью. Вместе с тем, разработка соответствующего инструментария ведет к практическому воплощению теоретических идей, с дальнейшей детализацией процесса оценки, на основе которого формируются эффективные механизмы управления.

Матричный способ наиболее подходит для оценки эффективности финансовой стратегии и, в целом, для ее идентификации и детального анализа. Модели финансовых стратегий обладают достаточной прозрачностью и могут быть применены в диагностических целях любым заинтересованным лицом, одновременно с этим, позволяя моделировать компании свою финансовую стратегию, четко обозначив проблемные места в ней и предложив конкретные меры для улучшения ситуации.

В рамках проведенного ранее исследования была разработана новая стратегическая модель Оптимальной Структуры Капитала и получено доказательство необходимости проведения комплексной оценки [1]. Тем не менее, это не означает, что имеющегося инструментария вполне достаточно для комплексной оценки конкурентной позиции как этапа разработки финансовой стратегии. Необходимо проверить и иные взаимосвязи, обосновав их уникальность и корреляцию со стоимостью компании. К таковым можно причислить следующие варианты построения новых стратегических финансовых моделей в рамках применения матричного подхода.

Оценка соотношения «ликвидность-доходность». Некоторые авторы приводят отдельные соображения на счет взаимосвязи этих финансовых категорий, но не дают никакой конкретной оценки их связи – и до сих пор не ясно, как же следует управлять данным соотношением и влияет ли его оптимизация на стоимость, или же достаточно ограничиваться нормативными коэффициентами ликвидности [2,3]. В виду сложности данной темы, к ее рассмотрению подходят не многие, а между тем, управление ликвидностью является частью финансовой стратегии.

По мнению Стояновой, одной из основных дилемм финансового менеджмента является выбор: ликвидность или доходность. Дело в том, что затруднения с ликвидностью, и, соответственно, низкое значение коэффициента текущей ликвидности может свидетельствовать вовсе не о скором банкротстве или слабом финансовом состоянии, а о бурном наращивании оборота и быстром освоении рынка [4, с.383]. Если значение доходности обратно противоположно высокой ликвидности, то риск оценивается несколько иначе. При высоком уровне ликвидности снижается и доходность, и риск. Однако, по мере снижения ликвидности, риск возникновения финансовых затруднений начинает расти, обгоняя доходность.

Анализ деловой активности компании, ее платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости обычно является предметом рассмотрения оперативного или тактического управления финансами. Тем не менее, все компании можно разделить на несколько групп, которые имеют из года в год однотипные проблемы, преимущества, особенности, выявленные в рамках финансового анализа. У каждой компании имеется определенная стратегия финансовой безопасности, которая может меняться в кризисные периоды, но четко обозначена [5]. Причем речь идет о неформальной части финансовой стратегии – о существовании которой руководство даже не подразумевает. Но именно правила, порядок и общепринятые методы управления текущей деятельностью компании в совокупности нескольких временных периодов могут дать целостное представление о самой стратегии, которая была сформирована как сумма оперативных решений по текущей деятельности.

Также представляется перспективным изучение корреляции доли рынка акционерной компании с ее ценностью и реализуемой финансовой стратегией. На данном этапе развития научной мысли, вопросы, связанные с долей рынка, относятся чаще к области маркетинга, хотя несомненно и то, что долей рынка можно управлять. Являясь часто одной из главных стратегических целей корпоративной стратегии, достижение определенной рыночной ниши влияет на проводимую финансовую стратегию, которая также способна оказывать воздействие на изменение доли рынка; неэффективность финансовой стратегии способна поставить крест и на корпоративной. В то же время, разная доля рынка требует дифференцированной стратегии в области инвестиций, финансирования и, возможно, косвенно влияет на дивидендные выплаты. Категорию «доля рынка» следует подробнее проанализировать с позиции ее воздействия на стоимость компании, оценить влияние на основные области финансового управления и, если будет выявлена связь, определять долю рынка с позиций финансового управления. Разработка модели финансовой стратегии с элементом, учитывающим долю рынка компании, явилась бы логичным следствием развития данного направления.

Следующий вариант развития моделей финансовых стратегий проистекает из четвертой стратегической доминантной сферы по И.А. Бланку: стратегия повышения качества управления финансовой деятельностью [6, с.32].

Компетентность сотрудников финансовых служб, финансовая грамотность и стратегические способности руководства – это смежная область научной деятельности, до сих пор толком не исследованная, особенно в плане разработки соответствующего инструментария. Тему можно рассмотреть с позиции изучения взаимосвязи инвестиций в человеческий капитал (вопрос стратегического управления персоналом), общих принципов управления, влияния факторов среды на принятие управленческих решений, имеющих стратегическое значение (вопросы стратегического менеджмента), финансового управления, ориентированного на стоимость компании (вопрос корпоративных финансов).

Перспективным и довольно сложным направлением развития моделирования финансовых стратегий является оценка связи производных финансовых инструментов и ценности компании, причем, в стратегическом аспекте. Разработка необходимого инструментария, внедрение его в комплексный анализ конкурентной позиции в процессе разработки и реализации финансовой стратегии, с точки зрения ценностно-ориентированного управления, значительно обогатили бы финансовую науку и практику.

Следующим вариантом развития данного исследования является изучение вопросов реструктуризации компании, ее слияний и поглощений. Конечно, имеющиеся стратегических модели оценивают изменения в дивидендной, инвестиционной, финансовой политике, позволяют определить, создается стоимость или разрушается и в каком объеме. И все же они не учитывают в полной мере стратегических последствий (в том числе финансовых) масштабных преобразований компании, выходящих за рамки финансового управления.

Принципиально новым направлением может являться переориентация классических моделей стратегического менеджмента в сферу финансового управления. Значительный вклад в развитие матричного подхода в общекорпоративном стратегическом управлении внесли представители школы позиционирования и их последователи.

В матрице БКГ происходит учёт отраслевой специфики и сравнение позиций компании относительно конкурентов в зависимости от доли рынка и темпов роста [7, с.97]. Финансовая интерпретация не так сильно отличается от классической и заключается в несколько ином расчёте показателей.

Темп роста может быть найден в натуральном или в стоимостном выражении по тем или иным товарным группам. Однако в рамках финансовой стратегии под темпами роста следует понимать увеличение всей выручки публичной компании в сравнении с предыдущим годом либо ее прибыли.

Рассмотрение компании относительно ее основных конкурентов, или всех публичных компаний отрасли, формирует одно информационное пространство, в котором доля рынка участников выборки в сумме дает 100%. При этом, сама выручка является главным показателем их основной деятельности, то есть элементом доли рынка. И часть выручки компании в общей выручке является эквивалентом ее доли рынка относительно рассматриваемых конкурентов в стратегическом аспекте.

Стоит ли определять (по аналогии с алгоритмом построения матрицы БКГ) относительную долю, или же достаточно ограничиться общей долей – вопрос требующий эмпирического анализа.

Также в качестве возможного варианта финансовой интерпретации имеющихся стратегических матричных моделей можно привести матрицу И. Ансоффа [7, с.156]. Соотношение нового/старого рынка и нового/старого товара приобретает иной смысл в рамках финансовой стратегии, где происходит не столько позиционирование, сколько управление финансовой конкурентоспособностью в течение длительного времени. Поэтому анализ товара заменяется анализом предприятия, причем только в области финансов.

Новизна деятельности компании скорее сводится к ее инновационному развитию, которое отображают затраты на НИОКР. Что касается рыночной экспансии, то она невозможна без надлежащего уровня инвестиционных вложений. Определение позиций между собой также учитывает отраслевую специфику и показатели конкурентов в области инвестиционных и инновационных решений.

Перспективность данного подхода обуславливается не только учетом в финансовой стратегии таких категорий, как доля рынка и инновационный потенциал, но и возможностью сравнения корпоративной и финансовой стратегии по данным моделям в их первоначальном и модифицированном виде, посредством которого и возможно формирование устойчивой взаимосвязи корпоративной и финансовой стратегии в режиме реального времени.

Развитие новых матричных моделей может базироваться и на чисто качественной оценке, которую способна раскрывать, например, матрица SWOT [7, с.110].

Тем не менее, ее интерпретация с точки зрения финансового стратегического анализа должна сводиться к оценке угроз и возможностей – как элементов конкурентной борьбы на финансовых рынках – а сильные и слабые стороны уже скорее характеризовать сформированную внутри компании финансовую стратегию, не зависимо от формального выражения.

Так, помимо некоторой абстрактности самого понятия финансовая стратегия, или, точнее, присвоения термину различного семантического значения учеными и практиками, несколько щепетильным представляется и процесс ее идентификации. Многие компании, особенно российские, не выделяют конкретного направления финансовой стратегии, осуществляя свой бизнес на основе разрозненных представлений в тех или иных областях финансов. Но здесь следует понимать, что не зависимо от степени проработанности стратегического управления в области финансов в той или иной организации, любая акционерная компания имеет вполне сформированную финансовую стратегию, вопрос лишь в степени ее эффективности и целесообразности, а также в обоснованности или же частой стохастической изменчивости.

Развитием моделей финансовых стратегий может выступить формирование набора простых матричных карт, в основе которых лежат два показателя эффективности деятельности компании. В первую очередь, здесь имеется ввиду трансформация системы сбалансированных показателей (ССП) в матричный вид, когда множество отдельных матричных карт, сформированных по определенной доказательной логике, образуют систему оценки эффективности финансовой стратегии. В отличие от самой ССП, матричный подход позволяет учитывать взаимовлияние показателей между собой, а также оценивать по ним конкурентную позицию компании, определять не операционную деятельность, а именно стратегическую, оценивать не достижение отдельных индикаторов деятельности, а получить систему, учитывающую эффективность ее стратегической деятельности в области финансов и конкурентное положение.

В рамках иерархии финансовой стратегии принято выделять в зависимости от периода действия [8, с.5]:

- Генеральную финансовую стратегию, определяющую финансовую деятельность предприятия в целом. Период действия генеральной финансовой стратегии не должен превышать срока, на который разрабатывается корпоративная стратегия компании.

- Оперативную финансовую стратегию, планируемую на несколько месяцев или в рамках одного месяца, обеспечивающую текущее управление финансовыми ресурсами (например, стратегия контроля за использованием средств, мобилизацией внутренних резервов). В каждом конкретном направлении стратегического управления финансами выделяются разные периоды действия той или иной финансовой стратегии.

Таким образом, система ССП может стать элементом грамотно выстроенной генеральной финансовой стратегии. Развитие оперативной финансовой стратегии также может происходить за счет перевода в матричный вид ключевых показателей эффективности (KPI). В таком случае следует сравнивать конкурентный потенциал сотрудников между собой, что является частью одной из доминантных сфер, о которой упомянуто выше – стратегия повышения качества управления финансовой деятельностью.

При этом, сами модели комплексной оценки стратегической конкурентной позиции, такие как матрица Ж. Франсона и И. Романса, Матрица ВШФМ и модель Оптимальной Структуры Капитала, следует отличать от системы матричных карт. Предполагается, что комплексная оценка является ключевой в отдельных взаимосвязанных областях финансов, которые она затрагивает [2].

Однако многообразие элементов финансовой стратегии делает необходимым создание общей системы формирования финансовой стратегии и управления ею. В этих условиях, частью финансовой стратегии выступает и модели финансовых стратегий, и система матричных карт как взаимодополняющие, непротиворечивые и ключевые ее элементы.

Возможность перевода качественной оценки в формализованный матричный вид нельзя исключать, что, однако, требует серьезных исследовательских измышлений. Возможно использование как простой рейтинговой системы, так и ввод в эконометрический анализ фиктивных переменных, которые будут характеризовать те или иные качественные взаимосвязи. Использование экспертной оценки с дальнейшим заданием количественных весов хоть и является субъективным процессом, но позволяет оценивать аспекты, оказывающее существенное влияние на формирование финансовой стратегии и будущее предприятия, но не имеющие какого-либо формализованного выражения.

Таким образом, представленное исследование заложило основы дальнейшего развития науки и практики в области управления финансовой стратегией на основе соответствующего инструментария. Многообразие вариантов дальнейших исследований открывает большие возможности по совершенствованию финансовой стратегии на практике; способно привести к созданию новой области научного знания и изменить само понимание финансового стратегического управления.

Список литературы

1. Почитаев А.Ю., Филиппова И.А. Комплексная оценка конкурентной позиции как ключевой этап формирования эффективной финансовой стратегии // Финансы и кредит (Журнал категории ВАК). – 2014. – №45.
2. Брейли Ричард, Майерс Стюарт Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008.
3. Бригхэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс Том 1 / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.
5. Ханин Г.И. Экономический кризис 2008 г. в России: причины и последствия // Всероссийский экономический журнал. – 2009. – № 1. – Режим доступа: <http://ecotrends.ru>.
6. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2008.
7. Петров А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / Под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2010.
8. Ключева Е.Ю., Ерохин А.В. Финансовая стратегия предприятия в период экономической нестабильности / Е.Ю. Ключева, А.В. Ерохин // Системное управление. – 2010. – №4. – С. 3–11.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Носкова Надежда Александровна,
старший преподаватель СПбГИКут, г. Санкт-Петербург
Норкина Екатерина Леонидовна,
студентка СПбГИКут, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика малого и среднего бизнеса в РФ. Рассмотрены региональные проблемы развития малого и среднего предпринимательства. Проанализированы меры государственной поддержки предпринимательской активности на уровне регионов и страны в целом.

Ключевые слова: малый бизнес; средний бизнес; государственная поддержка предпринимательства; молодежное предпринимательство.

STATE SUPPORT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

*Noskova N. A.,
Senior lecturer of St.Petersburg Institute of cinema and television, Saint-Petersburg
Norkina E. L.,
Student of St.Petersburg Institute of cinema and television, Saint-Petersburg*

ABSTRACT

The characteristic of small and medium business in the Russian Federation. Discussed regional problems of development of small and medium-sized businesses. Analyzed measures of state support of entrepreneurial activity at the level of regions and the country as a whole.

Keywords: small business; medium business; state support of entrepreneurship; youth entrepreneurship.

В 2013 году малый и средний бизнес в США и наиболее развитых странах Европы занял долю более 50% ВВП. В России ситуация иная: только 10% ВВП составляет малое предпринимательство, что является одним из самых низших показателей в мире. На рисунке 1 представлена карта развития малого и среднего бизнеса в регионах РФ.

По состоянию на 1 января 2013 года, по данным Росстата и ФНС России, в Российской Федерации зарегистрировано 4,6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), на которых занято более 18 млн. человек. По итогам 2013 года, исходя из подсчетов Правительства РФ, сразу 500 тысяч российских предпринимателей приняли решение о закрытии своего бизнеса.

Из приведенной статистики видно, что малый и средний бизнес (МСБ) в России все еще остается неразвитым. Это связано с рядом причин.

Наиболее важная из них – налоговая нагрузка. Директор юридической фирмы «Центр правового обслуживания» Анна Коняева утверждает, что на сегодняшний день с учетом оплаты НДФЛ (13%) общий размер налогов и сборов в сегменте малого бизнеса составляет 47% от фонда заработной платы [1]. Именно поэтому многие предприниматели стремятся уйти от уплаты налогов, выдавая зарплату в конвертах.

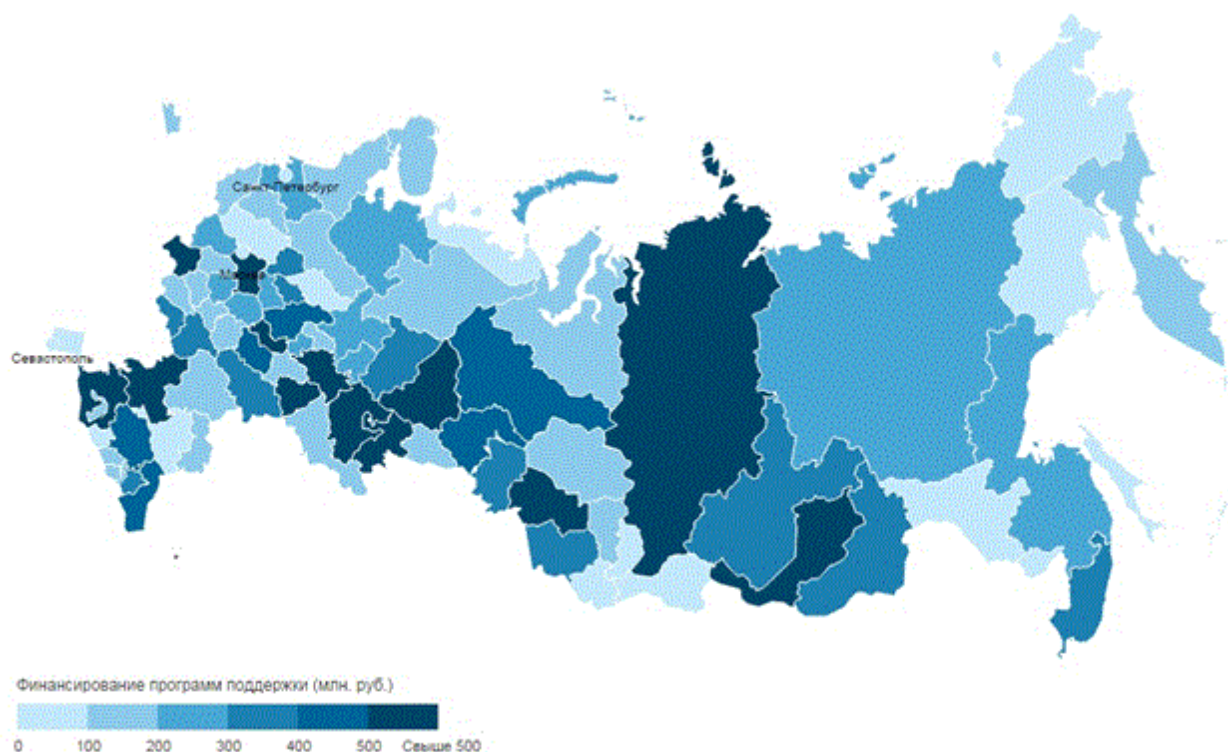


Рис. 1. Карта развития малого и среднего бизнеса в РФ [4]

Финансово-кредитные проблемы также играют большую роль для малых и средних предприятий. На начальных этапах МСБ тяжело найти источники финансирования, а кредиты при высоком проценте годовых и инфляции будут еще больше обременять предпринимателей.

У малых предприятий нет доступа к новейшим технологиям. Бизнес-инкубаторы не имеют возможности обеспечить всех начинающих предпринимателей ресурсами, следить за их развитием. Кроме того, не все территории обеспечены бизнес-инкубаторами. Также в данной структуре неправильно определены цели и показатели результативности. Зачастую акцент делается на количестве мероприятий, проведенных бизнес-инкубатором, а не на продвижении бизнес-проекта, привлечения инвестиций и прочих показателях [2].

МСБ не конкурентоспособен при проведении государственных тендеров и ряд других проблем – все это не дает возможности малому и среднему бизнесу развиваться. По статистике МСБ не доживает и до трех лет на рынке.

Для преодоления всех трудностей в открытии и поддержании малого и среднего бизнеса государство разрабатывает ряд мер.

Основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются [3]:

- 1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллекту-

альной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

- 5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- 7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Поддержка МСБ может быть финансовой, материальной, информационной и консультационной.

На уровне регионов также разрабатываются целевые программы по поддержке малого предпринимательства, к примеру, «Развитие малого и среднего предпринимательства в Еврейской автономной области на 2013-2015 годы», «Республиканская программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Чувашской Республике на 2010-2020 годы» и другие.

Какие же действия предпринимает государство для поддержки МСБ?

Первое направление – совершенствование внешней среды для развития предпринимательства. К данной сфере относятся такие мероприятия, как выпуск печатных и электронных периодических изданий, проведение рекламных кампаний, подготовка радио- и видеопрограмм, осуществление пресс-конференций и других публичных мероприятий по проблемам малого и среднего предпринимательства, организация и осуществление взаимодействия со СМИ, издание информационно-справочной литературы по вопросам малого предпринимательства, обучение основам предпринимательской деятельности.

Примером может служить сайт «Малое и среднее предпринимательство Новосибирской области», на котором можно найти бизнес-словарь, который поможет начинающим предпринимателям – <http://www.businessvoc.ru/>.

Во многих субъектах РФ существуют «горячие линии», которые могут дать консультации по вопросам, связанным с предпринимательством. Такие «линии» существуют, например, в Ростовской области, Свердловской области и других субъектах.

Следующее направление – информационное обеспечение субъектов МСП. К нему относится проведение публичных мероприятий по вопросам предпринимательства: семинаров, совещаний, конференций, круглых столов, съездов, конкурсов, горячих линий.

К примеру, в Вологде были проведены 31 семинар, 5 круглых столов, 1 бизнес-тренинг, 2 мастер-класса, проконсультировано 89 субъектов, а также организованы семинары, мастер-классы и консультации для начинающих предпринимателей и субъектов малого и среднего бизнеса в рамках IV Ежегодной межрегиональной выставки «Вологда – площадка Инноваций» и первого предпринимательского форума «Путь к успеху».

Также к направлениям государственной деятельности в области МСП относятся продвижение продукции субъектов РФ на региональные и международные рынки с использованием инструментов маркетинга.

Так, например, происходит в Нижегородской области. Власти поддерживают местных производителей: существует план мероприятий «Покупайте нижегородское» на 2014–2016 годы. За II квартал 2014 года на территории области было

проведено 18 ярмарок.

В рамках выставочно-ярмарочной деятельности в Вологодской области организовано и проведено 298 ярмарочных мероприятий, реализовано продукции на общую сумму 385 млн. руб.

В Югре уже 19 лет проводится ярмарка «Товары земли Югорской». В 2014 году организаторы изменили формат мероприятия на выставку-форум. Это нововведение позволит более эффективно проводить мониторинг развития рынка товаропроизводителей автономного округа, обсуждать актуальные вопросы изменений законодательной базы Российской Федерации, межрегионального товарообмена, импортозамещения и системы госзаказа.

Финансовая поддержка МСП осуществляется по направлениям: субсидирование части процентной ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями кредитным потребительским кооперативам (в том числе сельскохозяйственным), организация постоянного отбора заявок субъектов МСП на получение субсидий для компенсации части процентных платежей по кредитам кредитных организаций, организация отбора заявок субъектов предпринимательства на получение микрозаймов.

К примеру, с начала 2014 года в Югре предприниматели получили компенсацию затрат субъектов малого предпринимательства по уплате процентов по банковским кредитам по 252 проектам, общий размер компенсации составил 43 297 730 рублей, предпринимателям предоставлено 359 микрозайма в сумме 253 483 000 рублей [5].

За 2013 год в Вологде субъектам малого и среднего предпринимательства оказана финансовая поддержка с учетом косвенной поддержки и объема заключенного муниципального заказа на сумму 217,82 млн. руб.

Следующее направление государственной поддержки – развитие региональной инфраструктуры МСП: проведение мониторинга и анализа деятельности существующей областной и муниципальной инфраструктуры поддержки МСП, подготовка предложений по повышению ее эффективности; организация повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников центров (курсы, семинары, тренинги, конференции и т.п.).

В 2014 году при участии Фонда поддержки предпринимательства Югры организовано и проведено 304 обучающих мероприятий с участием 7 360 человек.

Зачастую проводятся бесплатные семинары и тренинги в области предпринимательства. Так, например, в Кировской области. 24.11.2014 департамент развития предпринимательства и торговли Кировской области организовал трехдневный обучающий тренинг для руководителей и специалистов субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере материального производства.

Еще одним направлением стало содействие развитию молодежного предпринимательства.

Например, в Тульской области существует портал «Молодой предприниматель», посвященный только молодежному предпринимательству. При содействии Правительства проводятся экономические форумы, образовательные программы «Юный предприниматель», «Ты – предприниматель» и другие. В целом в области молодежного предпринимательства было проведено более 200 мероприятий. Также выдаются гранты начинающим предпринимателям.

Подводя итог вышесказанному, нужно сказать, что быть предпринимателем

в России – очень рискованное и сложное занятие: коррупция, бюрократия, налоговое бремя и другие проблемы мешают развить этот сектор экономики. Однако существует множество мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в различных областях: финансовая, имущественная, консультационная и информационная сферы. Тем не менее, количество субъектов МСП продолжает сокращаться, поэтому государство планирует расширить возможности предпринимателей, дать им дополнительные стимулы для развития своего бизнеса: предоставление налоговых каникул, дополнительных льгот, бесплатных консультаций и обучения и прочих мер поддержки.

Список литературы

1. Э. Григорьева. Большие проблемы «малышей» – Новые известия от 3.03.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newizv.ru/economics/2014-03-03/197951-bolshie-problemy-malyshej.html> (дата обращения 16.11.2014)
2. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-business-incubators-and-technoparks-in-russia/\\$FILE/EY-business-incubators-and-technoparks-in-russia.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-business-incubators-and-technoparks-in-russia/$FILE/EY-business-incubators-and-technoparks-in-russia.pdf), стр. 20 (дата обращения 01.12.2014)
3. ФЗ от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями), ст.6
4. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: smb.gov.ru/measuresupport/map/ (дата обращения 17.11.2014).
5. Фонд поддержки предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sb-ugra.ru/support/microfinance/index.php> (дата обращения 19.11.2014).

УДК 336.71

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Смолякова Наталья Викторовна,

*аспирант кафедры экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет, г. Краснодар*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам повышения эффективности управления бизнес-процессами коммерческого банка с помощью реинжиниринга. Автором рассмотрена классификация методов оценки эффективности реинжиниринга и анализа бизнес-процессов, представлена система показателей КРІ коммерческого банка.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов; экономическая эффективность; ключевые показатели эффективности; коммерческий банк.

EFFICIENCY EVALUATION OF THE BUSINESS PROCESS REENGINEERING IN COMMERCIAL BANK

Smolyakova N.V.,

*Graduate student of Economic analysis, statistics and finance department,
Kuban State University, Krasnodar*

ABSTRACT

The article is devoted to increasing the efficiency of business process management in commercial bank through reengineering. The author examined the classification of efficiency evaluation methods of reengineering and business process analysis, presented the system of bank key performance indicators.

Keywords: business process reengineering; economic efficiency; key performance indicators; commercial bank.

Увеличение объемов бизнеса, диверсификация банковских продуктов и усиление межбанковской конкуренции требуют не просто совершенствования выполнения отдельных операций, а коренного изменения – реинжиниринга бизнес-процессов. В связи с этим успешное освоение технологий реинжиниринга выступает решающим фактором в достижении значительных конкурентных преимуществ в сфере управления коммерческим банком. Поскольку залогом успешной и стабильной деятельности кредитной организации выступает эффективная система управления, наибольшую актуальность приобретает использование методов реинжиниринга в практике работы банка, конечной целью которого является разработка оптимальной модели управления бизнес-процессов.

Анализ экономической литературы, посвященной проблеме реинжиниринга бизнес-процессов, свидетельствует, что большинство авторов связывают данный термин с кардинальным изменением существующей структуры и управления организации, основанных на взаимодействии выделенных процессов.

Основоположники теории реинжиниринга М. Хаммер и Д. Чамли данное понятие трактуют следующим образом: «...фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в основных актуальных показателях деятельности компании, таких, как стоимость, качество, услуги и темпы» [6].

Пол Х. Аллен [1] определяет реинжиниринг как полную реорганизацию бизнеса, которая требует осознания того, что новая технологическое развитие и конкурентная среда требуют принципиально иного способа ведения дел, а не просто достижения поставленных задач лучше и быстрее.

По мнению И.Н. Рыковой, реинжиниринг – это моделирование банковского бизнеса для получения максимальной прибыли путем повышения качества услуг, мотивации персонала, снижение затрат путем агрессивного внедрения информационных процессов и полного удовлетворения запросов потребителей банковских услуг [4].

Е. Г. Ойхман и Э. В. Попов рассматривают реинжиниринг как инновационный процесс, направленный на перепроектирование бизнеса для достижения значительного, скачкообразного улучшения деятельности предприятия. Реинжиниринг выступает не как традиционное улучшение, усовершенствования или модификация, а как изобретение, позволяющее увеличить некоторые показатели в 5-10 раз и более [3].

Таким образом, авторы отмечают ориентацию реинжиниринга на повышение общей эффективности бизнес-процесса, а не совершенствование отдельных его частей. Другие же определения акцентируют внимание на радикальном характере осуществляемых преобразований, подчеркивая тем самым взаимосвязь реинжиниринга с инновационным менеджментом. Реинжиниринг предполагает комплексное моделирование и перепроектирование существующих бизнес-процессов кредитной организации, приводящее к сокращению времени выполнения банковских операций, увеличению производительности труда и оптимизации численности персонала.

Ключевым элементом осуществления реинжиниринговых процедур выступает оценка эффективности усовершенствованных бизнес-процессов, которая базируется на расчете экономического эффекта от проведенных мероприятий. Одним из основных критериев экономической эффективности реинжиниринга бизнес-процессов является снижение затрат живого труда. Результатом может быть сокращение штатной численности персонала при тех же значениях объемных показателей (клиентская база, кредитный портфель и т.д.), либо рост количества операций без увеличения численности персонала. Экономическая эффективность проведенного реинжиниринга определяется путем сопоставления затрат на его внедрение и полученным эффектом. Классификация методов оценки эффективности реинжиниринга бизнес-процессов представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Методы оценки эффективности реинжиниринга бизнес-процессов

<i>Наименование группы</i>	<i>Методы оценки</i>	<i>Краткое описание</i>
1. Затратный подход	- сравнительный коэффициент эффективности затрат; - коэффициент эффективности вложений.	Основываются на выявлении преимуществ перед конкурентами по затратам и получении больше прибыли
2. Доходные методы	- чистая текущая стоимость; - рентабельность инвестиций; - срок окупаемости; - внутренняя норма прибыли.	Основаны на оценке полученной прибыли
3. Методы экспертных оценок	- методы коллективной работы экспертов; - методы индивидуальной работы.	Базируются на опросе экспертов с последующей статистической обработкой результатов опроса
4. Теория игр	- максиминный критерий Вальда; - критерий минимаксного риска Сэвиджа; - критерий Гуровица	Подходы к оценке эффективности различных стратегий при «игре с природой», т.е. с противником, действия которого заранее неизвестны
5. Комбинированные методы	- рейтинговый анализ; - балльные оценки.	Оценка эффективности путем сравнения фактического финансового состояния с эталоном

Следует отметить, что на современном этапе не существует единой методологии реинжиниринга бизнес-процессов, также как и отсутствует какая-либо унифицированная экономическая модель проведения реинжиниринга или теория финансового анализа его эффективности. Главным элементом в оценке эффективности реинжиниринга выступает анализ бизнес-процессов организации до и после его проведения, основные инструменты которого представлены на рисунке 1.

Одним из методов оценки эффективности реинжиниринга бизнес-процессов коммерческого банка является использование показателей КРІ, результатом которого выступает анализ финансового состояния организации и контроль деловой активности сотрудников, подразделений и кредитной организации в целом. Ключевые показатели эффективности коммерческого банка отражены на рисунке 2.



Рисунок 1 - Методы анализа бизнес-процессов



Рисунок 2 - Система показателей KPI коммерческого банка

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

1. Реинжиниринг бизнес-процессов предусматривает замену старых методов управления новыми, более современными с целью улучшения основных показателей деятельности организации путем повышения мотивации персонала, качества услуг и снижения затрат с помощью внедрения информационных технологий;

2. Залогом успешного проведения реинжиниринга является включение всех сотрудников организации в процесс перепроектирования, поскольку именно заинтересованность персонала в кардинальных преобразованиях во многом определяет эффективность реинжиниринговых процедур;

3. Оценка эффективности реинжиниринга с помощью системы показателей КРІ позволяет своевременно оценить результаты его проведения, выявить основные проблемы в деятельности коммерческого банка и установить контроль над бизнес-процессами организации.

Список литературы

1. Аллен Пол Х. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 272 с.
2. Назипов Д. А. От реинжиниринга бизнес-процессов к управлению знаниями в кредитной организации // Аудит и финансовый анализ. – № 2. – 2008. – С. 1-11.
3. Ойхман Е. Г., Попов Э. В. Реинжиниринг бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
4. Рыкова И. Н. Реинжиниринговые процессы и их роль в развитии банковского бизнеса // Финансы и кредит. – № 19 (133). – 2003. – С. 49-52.
5. Тельнов Ю. Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов: учеб. пособие. – М.: МЭСИ, 2004. – 116 с.
6. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. – СПб.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
7. Управление качеством и реинжиниринг организаций / З. С. Абутидзе, Л. Н. Александровская, В. Н. Бас и др. Учеб. пособие. – М.: Логос, 2003. – 328 с.

УДК 338.2

ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА ПРЕДПРИЯТИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Чайран Юлия Александровна,

аспирант Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена актуальность изучения теоретических основ формирования благоприятного инновационного климата. На основе анализа зарубежного опыта выделены разные типы моделей научно-инновационного развития. Представлены основные формы поддержки инноваций в зарубежных странах.

Ключевые слова: инновационный климат; зарубежные страны; формы поддержки инноваций.

TOOLS FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIVE CLIMATE OF ENTERPRISES IN FOREIGN COUNTRIES

Chayran Yu. A.,

Graduate student Siberian State Aerospace University named after academician M.F.Reshetnev, Krasnoyarsk

ABSTRACT

Considered the relevance of the study of the theoretical foundations of the formation of a favorable innovative climate. Based on the analysis of foreign experience highlighted different types of models of scientific-innovative development. Presents the main forms of innovation support in foreign countries.

Keywords: innovation climate; foreign countries; forms of innovation support.

В условиях поиска наиболее оптимальной стратегии для перехода к постиндустриальному типу развития, сохранения достойного места в международном разделении труда и обеспечения современных стандартов достойной жизни для населения представляется особо острым и обоснованным всестороннее изучение теоретических основ формирования благоприятного инновационного климата, а также комплексного решения ряда задач, ориентированных на его формирование.

Проблемы формирования инновационного климата не получили должного изучения и решения при выборе интенсивной модели экономического развития. Так, по мнению Л. А. Мыльниковой [6], в публикациях по проблемам развития инновационной экономики факторы рассматриваются частично. Научных исследований, содержащих полный обзор и характеристику экономической значимости инновационного климата, а также проблем разработки и внедрения мер и механизмов, способствующих его образованию для появления, развития инноваций и подъема экономики, практически нет. Поэтому необходимо расширение диапазона исследований в данной области, уточнение ряда важнейших сторон формирования инновационного климата, необходимы знания специфики внутренних механизмов и стимулов инновационного развития.

Особый интерес представляет опыт таких стран, как США, Япония, Великобритания, Канада, Франция, Израиль, правительства которых отводят центральное место НИОКР и внедрению новейших технологий. При этом создаются условия льготного кредитования и налогообложения, страхования и прямого финансирования венчурного предпринимательства, образуются специальные институты (министерства и ведомства, научно-технические и технологические фонды, технопарковые структуры, коммерческие банки, страховые фонды), издаются законы о поддержке инновационного бизнеса, защите промышленной и интеллектуальной собственности.

Анализируя зарубежный опыт, в настоящее время можно выделить разные типы моделей научно-инновационного развития [1, стр.173]:

- страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупных масштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе (например, США, Великобритания, Франция);
- страны, ориентированные на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики (например, Германия, Швеция, Швейцария);
- страны, стимулирующие нововведения путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового НТП, координации действий различных секторов в области науки и технологий (например, Япония, Южная Корея).

Различия в национальных системах нововведений предопределяют и неодинаковую роль, которую играет в них государственное регулирование инновационных процессов (таблица 1).

Основные формы поддержки инноваций в зарубежных странах

<i>США</i>	<i>Страны Европы</i>	<i>Япония</i>
<ul style="list-style-type: none"> – формирование государственной инновационной инфраструктуры; – меры моральной поддержки ученых и инноваторов; – налоговые льготы. – специальная программа поддержки малого инновационного предпринимательства; – займы по линии государственной поддержки инноваций; – государственные финансовые вложения; – создание разветвленной сети венчурных фондов; – финансирование из средств частного сектора и др.[5] 	<ul style="list-style-type: none"> – поощрение сотрудничества университетов и межфирменной кооперации; – совершенствование системы охраны интеллектуальной собственности; – совершенствование информационных услуг; – совершенствование антимонопольного законодательства. – Косвенное финансирование: – выделение субсидий (вместо прямого финансирования НИОКР), понижающих затраты на НИОКР, и применение льготного налогообложения; – развитие системы венчурного финансирования; – развитие фондовых рынков; – укрепление институциональных (пенсионных) фондов; – содействие частным инвестициям («бизнес – ангелы»); – развитие сферы образования; – подготовка профессиональных и управленческих кадров; – формирование управленческих консультационных фирм; – создание научно-технических информационных центров; – разработка иммиграционного законодательства [8]. 	<ul style="list-style-type: none"> – финансирование частных компаний, занимающихся НИОКР, с последующим или одновременным предоставлением государственного госзаказа; – финансирование НИОКР из различных фондов; – льготное налогообложение или освобождение от налогов научно-исследовательской и производственной деятельности в области перспективных НИОКР; – государственные дотации крупным промышленным компаниям для закупки лицензий на использование ноу-хау; – льготное кредитование перспективных НИОКР; – национализация отдельных отраслей промышленности с последующей передачей их в частное владение по достижении ими прибыльности и финансовой устойчивости (все расходы относятся на счет государства); – защита японского производителя от конкуренции; – создание условий для получения новых технологий из других стран; – импорт капитала в японскую промышленность, находящуюся на территории Японии, а не за ее пределами; – привлечение внебюджетных источников финансирования НИОКР; – согласование государственной инвестиционной программы с интересами национальной промышленности [1, стр. 176].

В США финансовые ресурсы поступают как от государства, так и частных фирм и организаций. Финансирование всех разработок и нововведений в США осуществляется примерно в следующих пропорциях: 35% – из федерального бюджета (около 200 млрд. дол. США); 60% – за счет собственных средств производственных компаний; 5% – из средств правительств штатов, органов местного самоуправле-

ния. Университеты, колледжи и частные неправительственные организации участвуют в финансировании НИОКР на уровне 5-6 %.

Европейские страны с начала 1990-х годов активно стимулируют инновационное предпринимательство. В системе их государственного финансирования инновационных процессов большая часть приходится на так называемое косвенное финансирование. Такой тип поддержки активно применяется во Франции, Австрии, Швеции и т.д. Повышенное внимание уделяется созданию и развитию малых инновационных компаний.

Европейские государства стремятся содействовать кооперации университетов и коммерческих компаний, потребляющих инновации, выступая в роли посредника (брокера). В этих странах также действуют программы по поддержке приоритетных направлений науки, где осуществляется традиционное прямое финансирование. Широкое распространение получила кластерная философия – концентрация усилий государства на поддержке инновационной деятельности и создании новых кооперационных связей между компаниями и вузами, ранее не находившимися во взаимодействии друг с другом, для содействия научным исследованиям по определенным направлениям и индустриальному развитию территорий. Кластеры помогают предприятиям быть конкурентоспособными, так как в одном или нескольких интегрированных кластерах производится разработка нового продукта и оборудования по его производству. Значительное внимание европейские правительства уделяют развитию патентного законодательства и аспектов его практического применения. Так, например, в части поддержки малого и среднего бизнеса, занимающегося инновационным предпринимательством, европейские государства ввели бесплатное предоставление патентной информации малым и средним предприятиям.

В Японии преимущественное развитие получили косвенные формы государственного финансирования инновационного предпринимательства. Фирмы, занимающиеся НИОКР, если и получают прямую финансовую поддержку, то только частично. В основном для таких компаний предусматриваются налоговые льготы. Кроме того, государство стимулирует малое инновационное предпринимательство через контракты и государственные заказы на разработку новых технических решений и изделий. Инновационное предпринимательство Японии не получает большой помощи на выделение финансирования промышленных НИОКР: на долю государства приходится около 25% затрат на НИОКР. Но зато правительство принимает протекционистские меры по защите национального рынка и приоритетных направлений научно-технического прогресса. Правительство Японии создало систему финансирования НИР и ОКР, позволяющую направлять средства кредитно-финансовых учреждений страны в приоритетные производства и отрасли экономики. Для этого в государственной промышленной политике предусмотрены как прямое, так и косвенное распределение кредитно-финансовых ресурсов, внедрение практики перекредитования; применяется стратегия заниженного уровня процентных ставок, создаются согласительные советы «банк – правительство – субъект экономики», которые координируют кредитование по специально выделяемым кредитным линиям.

В последние годы наиболее ярких и значимых результатов на пути инновационного развития среди новых индустриальных стран добилась Республика Корея.

Начиная с 1990 г., она постоянно предпринимает усилия по созданию в стране высокотехнологичной экономики. Спектр производимой в стране продукции чрезвычайно широк и охватывает все современные виды деятельности – от микробиологии до жидкокристаллических дисплеев, роботизированных комплексов по

сборке готовой продукции, автомобилей и компьютеров.

Корейское правительство использует все возможности монетарной и фискальной политики для создания благоприятных условий роста инновационного сектора экономики. Среди них – налоговые стимулы и преференции. Для расширения инвестиций в инновационные технологии был снижен налог для малых, средних и начинающих предприятий, действующих в этой сфере. С целью улучшения инвестиционного климата для руководства и персонала иностранных компаний был уменьшен подоходный налог. В единый свод объединены правила, касающиеся зон свободной торговли; упрощены процедуры, регулирующие сделки по конвертации иностранной валюты между компаниями с иностранным капиталом и их зарубежными головными офисами.

Таким образом, на основании проведенного исследования государственной поддержки инноваций в зарубежных странах, можно сделать следующие выводы:

В современном мире развитые страны характеризуются активным участием государства в создании инновационной системы, что выражается в формировании инновационной политики, включении в этот процесс всех звеньев государственного аппарата, придании инновационной политике всеобъемлющего характера, последовательном претворении в жизнь ее положений.

Важной составляющей инновационной политики являются методы прямого стимулирования инновационной сферы, т.е. участие государства в инновационной деятельности своими ресурсами путем государственного финансирования и субсидирования, организации системы государственных контрактов, предоставления средств через специальные фонды.

В настоящее время налицо тенденция к увеличению воздействия косвенных методов государственного стимулирования, в числе которых налоговые и амортизационные льготы для участников инновационного процесса, механизмы частно-государственного партнерства, создание общей атмосферы, благоприятствующей инновационной деятельности, и т.д.

В результате в экономике развитых стран проявляется тенденция увеличения частного финансирования инновационной деятельности, которое в ряде стран соотносится с государственным как 3:2.

Теоретическое осмысление использования инструментов инновационного развития наиболее развитых странах мира может способствовать использованию на практике их опыта для создания стимулирующих условий для инновационной деятельности в России в дальнейшей разработке теоретических аспектов концепции устойчивого развития.

Список литературы

1. Аббосходжаева Ш.Ф. Зарубежный опыт поддержки инновационной деятельности [Текст]/ Ш.Ф. Аббосходжаева // Вестник поволжской академии государственной службы. – 2010. – №3 (24). – С. 173-178.
2. Белякова Г.Я. Инновационная модернизация социально- экономической системы региона: совершенствование кластерной политики в условиях глобализации [Текст] /Белякова Г.Я., Батукова Л.Р. // Корпоративные финансы. – 2012. – №3. – с.44-54.
3. Белякова Г.Я. Система показателей для прогнозирования региональных кластеров [Электронный ресурс] /Белякова Г.Я, Краснов Г.И. // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 4. – С. 52–58.

4. Еремина Е.В. Основные тенденции развития инновационной политики иностранных государств [Текст] / Е.В. Еремина // Инновационная деятельность .- 2010. – № 4. – С. 17.
5. Морщагин А.В. Государственная инновационная политика в условиях глобализации /А.В. Морщагин // Материалы Пятой междунар. науч.-практ. конф. [«Новости научной мысли -2007»], (София, 1-15 окт. 2007 г.). – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2007. – Т. 4. – С. 57-59.
6. Мыльникова Л.А. Инновационный климат в системе экономических отношений / Л.А. Мыльникова // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2010. – № 2. – С. 389-393.
7. Управление инновационными процессами [Текст] : учебное пособие. – Самара: Самарский государственный технический университет, 2009.
8. The European Business & Innovation Centers Network – EBN [Электронный ресурс]: По данным европейской системы бизнеса, данные за 2008 год. Режим доступа: <http://www.ebn.be/content/default.asp?PageID=1&MenuGroup=1&MenuNum=1>

УДК 338.33:339.9

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
ОСНОВОПОЛАГАЮЩЕГО ПРИНЦИПА РАСЧЁТА
ПРЕДОТВРАЩЕННОГО УЩЕРБА ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЯ
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

Тараруев Владимир Викторович,

*канд. эконом. наук, Губкинский институт (филиал) Университет машиностроения
Белгородская обл., г.Губкин*

Иванова Дарья Евгеньевна,

*студентка Губкинский институт (филиал) Университет машиностроения
Белгородская обл., г.Губкин*

АННОТАЦИЯ

В данной работе рассмотрена сущность экономической оценки предотвращенного ущерба окружающей среды. Определены основные недостатки существующих методик оценки. Предложен инструмент стимулирования развития экологически безопасных технологий на предприятиях.

Ключевые слова: предотвращенный ущерб; экологическая безопасность; отходообразование.

**ECONOMIC IMPROVEMENT OF FUNDAMENTAL PRINCIPLE OF
CALCULATION PREVENT DAMAGE FROM ENVIRONMENTAL
POLLUTION**

Tararuev V.V.,

PhD in Economics, Gubkin Institute (branch) Moscow State Technical University

Ivanova D. E.,

Student of Gubkin Institute (branch) Moscow State Technical University

ABSTRACT

In this paper the economic assessment of prevention of environmental damage are describe. The main disadvantages of the existing methods are determined. Tool to stimulate the development of environmentally sound technologies in enterprises is offer.

Keywords: prevention; environmental safety; pollution.

Попытки разработать методику определения экономического ущерба от негативного воздействия на окружающую среду стали предприниматься в нашей стране в конце 60-х годов. Был разработан ряд методик определения экономического ущерба от негативного воздействия на окружающую среду.

В настоящее время имеются следующие методы оценки ущерба от загрязнения окружающей среды:

Метод прямого счета ущерба основан на сопоставлении затрат и сравнении результатов загрязнения, в контрольном (условно чистом) и рассматриваемом районах. Он применяется только для фактической оценки материального ущерба при имеющейся нагрузке на окружающую среду. Этот метод наиболее полно учитывает материальные потери, однако обладает рядом недостатков: не учитывает социально-экономические особенности территории и требует сбора значительного объема информации.

Метод построения эмпирических зависимостей. Основа этого метода – статистическая обработка фактических данных и использование классического регрессивного анализа для получения зависимостей между состоянием реципиентов и уровнем загрязнения при фиксации прочих факторов, что является её основным достоинством.

Комбинированный метод. Он основан на использовании названных выше методов.

Укрупненный метод основывается на использовании удельных величин ущерба на единицу выбросов (сбросов) загрязняющих веществ и размещаемых отходов, фиксированных на некотором среднем уровне, годовой приведенной массы выбросов (сбросов), объемов отходов и основных факторов, характеризующих их вредность.

Метод имитационного моделирования – конструирование модели рассматриваемого объекта и постановки экспериментов на ней с целью изучения поведения или оценки последствий различных видов воздействия на этот объект [3].

Следует отметить, что первые два метода носят научный и исследовательский характер.

Показатели ущерба от загрязнения окружающей среды используются для обоснования нормативов платы за загрязнение окружающей среды, определения размеров компенсации за экологические правонарушения, при оценке экономической эффективности природопользования, определении потребности в инвестициях на природоохранные цели и др.

В 1986 году была разработана «Временная типовая методика». [1] Методика предполагает, что расчет удельного экономического ущерба будет произведен на базе обобщения проведенных ранее детализированных вычислений натурального ущерба.

В 90-е годы XX века, в период перехода к рыночным отношениям, когда появилась необходимость учитывать факторы инфляции, были разработаны новые ведомственные методики, содержащие как промежуточные, так и более продвинутые варианты.

Из более поздних методик к [1] наиболее близок проект «Методика определения предотвращенного экономического ущерба» [2], показывающий образец расчётов оценки предотвращения экономического ущерба окружающей среде от загрязнения атмосферного воздуха, на примере которого и строились последующие

вычисления. В проекте методики [2], по сравнению с [1], сделана попытка уточнить экономические и технические параметры, входящие в структуру расчетных формул.

В 2002 году был принят Федеральный закон «Об охране окружающей среды», в котором перечислены основные виды негативного воздействия на окружающую среду, которые являются платными: выбросы и сбросы загрязняющих и иных веществ; загрязнение недр почв; размещение отходов; загрязнение среды шумом, теплом, электромагнитными и другими видами физического воздействия.

В 2007 году федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору был издан приказ «Об утверждении формы расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду и порядка заполнения и представления формы расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду».

В настоящее время, на территории РФ расчет предотвращенного ущерба окружающей среде, наносимого деятельностью различных промышленных предприятий, производят в соответствии с действующей временной методикой определения предотвращенного экологического ущерба.

Для оценки величины экологического ущерба, предотвращенного в результате снижения загрязнения окружающей природной среды, исходят из разности платежа за загрязнение (без учета проведения мероприятия по его снижению) и величины платежа после проведения намечаемых мероприятий по его снижению.

Величина предотвращенного ущерба определяется по формуле:

$$U_{np} = U_a + U_n + U_z + U_v + U_b \quad (1)$$

где U_a , U_v , U_z , U_n , U_b — выраженный в денежном эквиваленте объем предотвращенного вреда, наносимого комплексом каждому виду природных ресурсов: атмосферному воздуху, почвам, земельным, водным и биологическим ресурсам, тыс. руб. Для каждого из выше обозначенных слагаемых существует целый ряд расчётных выражений, состоящий из нормативно установленных коэффициентов и множества переменных.

Наряду с общепринятыми формулами расчёта существует масса их модификаций, адаптированных под конкретные регионы и предприятия с индивидуальными технологическими, экономическими и экологическими ограничениями. Существуют также более развернутые варианты расчёта, в которых к вышеуказанным слагаемым добавляются суммы предотвращенных ущербов снижения размеров отходов производства по всем 5-и классам опасности, социальный ущерб от заболеваемости и смертности населения.

К достоинствам данной методики следует отнести:

- оценка ущерба от выбросов, сбросов загрязняющих веществ рассчитывается с учетом коэффициентов относительной эколого-экономической опасности последних, которые определяются на основе группировки веществ по классам опасности и значениям их ПДК;
- учитывает ущерб биоресурсам, почвам и земельным ресурсам от антропогенных нагрузок, в том числе от размещения отходов производства и потребления.
- простота и практичность.

Однако данный методический подход обладает рядом недостатков, а именно:

- платежи за загрязнение окружающей среды в настоящее время не соответствуют ущербу, который они должны компенсировать;

– отсутствие единообразной теоретической базы не дает достаточно твердой основы для определения сравнительной эффективности природопользователей в различных отраслях и регионах;

– высока вероятность наступления ситуации, когда часть реципиентов, которым наносится ущерб, при оценке вообще не учитывается.

Обладая рядом недостатков указанный выше методический подход, на данный момент доказал свою практическую состоятельность и функциональность, но в тоже время требует доработки с учётом накопленного комплекса нерешённых вопросов.

В частности: из-за 25-и кратного увеличения суммы платы при превышении установленных ПДВ, ПДС и лимитов на отходообразование, а также ВСВ и ВСС, при расчёте стимулируется превышение значений ПДВ, ПДС и т.д. Чтобы снизить вероятность создания завышенных лимитов, следует ввести рассчитываемый коэффициент, который динамически будет изменять сумму платежа за каждое наименование вредного вещества. Таким образом, экономическим инструментом будет поощряться уменьшение вредного воздействия или штрафоваться увеличение вне зависимости от того, превышены лимиты или нет.

За основу расчёта предлагаемого коэффициента следует принять фактическую массу образования i -го вредного вещества. В общем виде расчёт будет иметь вид:

$$K_d = \frac{M_t * n}{\sum_{t=n}^{t-1} M_t} \quad (2)$$

где n – количество лет, за которое определяется среднегодовое отходообразование, M_t – масса образованных отходов в t -й год i -го вещества.

Число n предлагается равным 5, так как при меньшем значении возможны сильные колебания размера платежей из года в год, обусловленные техническими обстоятельствами (например, изменение режима работы оборудования), при большем будет излишнее нагромождение в отчетной форме. [4]

Для каждого значения K_d следует установить следующие корректирующие коэффициенты.

Таблица 1.

Соотношение значений K_d и корректирующих коэффициентов

Значение K_d	0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-1,1	1,1-1,3	1,3-1,5	>1,5
Корректирующий коэффициент	0	0,5	0,5	K_d	1,3	2	2- K_d

Зависимость между K_d и корректирующим коэффициентом носит *нелинейный* характер, чтобы создать более мощное поощрение (демотивацию) при значительном сокращении (увеличении) выбросов. Для вновь созданных предприятий в первые 5 лет работы, корректирующий коэффициент следует принимать равным единице. Если же какой-то из видов загрязнителей начал образовываться через 5 лет и более с начала деятельности предприятия, то к расчетам платы за него следует применять корректирующий коэффициент равный двум в первые четыре года.

Чтобы избежать скачков в платежах, обусловленных сезонностью некоторых

технологических процессов и отслеживать только общую тенденцию (увеличение или уменьшение), значения (t-1, t-2, t-3, t-4, t-5) следует брать за соответствующие кварталы предыдущих лет.

Подводя итоги, можно утверждать, что для экономики природопользования понятие эффективности имеет свои особенности, обусловленные спецификой предметов исследования, находящихся в поле зрения данного научного направления.

В качестве одного из элементов, позволяющих улучшить эффективность природопользования, выдвинуто предложение о введении рассчитываемого коэффициента, который будет динамически нелинейно изменять сумму платежа за каждое наименование вредного вещества и тем самым создавать более благоприятные условия для предприятий с эффективной системой природопользования.

Список литературы

1. Быстров А. С., Варанкин В. В., Виленский М. А. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. – М.: Экономика, 1986.
2. Методика определения предотвращённого экономического ущерба по отдельным видам природных сред и основным направлениям деятельности территориальных природных органов (проект). – М.: Госкомэкология РФ, 1998.
3. Тараруев В. В. Совершенствование инструментария оценки экономической эффективности природопользования на предприятиях регионального горнодобывающего комплекса: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Губкин: Южный федеральный университет, 2012.
4. Ермолаев Д. В. Проблемы повышения эффективности управления социально-экономическим развитием региона // Регионология. – 2010. – № 4. – С. 52-55.

УДК 65.301: 658.012

ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЛИНГА ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Сотникова Ольга Григорьевна,
старший преподаватель кафедры «Экономическая теория»
Волжский институт экономики, педагогики и права,
г. Волжский Волгоградская область*

АННОТАЦИЯ

В статье указывается определение контроллинга инфраструктуры промышленного предприятия, предлагается применить контроллинг к инфраструктуре предприятия как современного инструмента управления ею посредством организации Центра контроллинга инфраструктуры предприятия.

Ключевые слова: контроллинг; инфраструктура промышленного предприятия; инструмент управления.

CENTRALIZED MANAGEMENT AS A TOOL OF CONTROLLING INFRASTRUCTURE OF A MANUFACTURING ENTERPRISE

Sotnikova O.G.,

Senior lecturer of the Department «Economic theory», Volzhsky Institute of Economics, education and law, Volzhsky

ABSTRACT

The article indicates the definition of controlling infrastructure of a manufacturing enterprise, it is suggested to apply controlling to infrastructure of an enterprise as a modern tool of its management through the organization of a Central controlling infrastructure.

Keywords: controlling; infrastructure of a manufacturing enterprise; management tool.

Потребность отечественных предприятий в повышении эффективности деятельности за счёт поиска внутренних резервов обратила их интерес к контроллингу, являющийся в настоящее время межфункциональной концепцией управления, цель которой заключается в координации систем планирования, контроля и информационного обеспечения.

Группа авторов отводит контроллингу вторичную роль по отношению к менеджменту, подчёркивая значимость в повышении эффективности управления на предприятии (Е. Данилочкина, Ю. Анискин, А. Карминский, А. Анищенко, С. Фалько, И.Б. Гусева, Н.И. Оленева, А.Г. Примак, Е.А. Аналькина, Ю.П. Анискина, И.В. Бородушко, О.А. Дедов и др.). Здесь контроллинг рассматривают как систему, подсистему, инструмент и процесс сопровождения или поддержки управления, причём система контроллинга имеет свои механизм, цель, задачи, функции, инструменты. В связи с этим особенности контроллинга как системы управления позволяют трансформировать его в контроллинг инфраструктуры промышленного предприятия. В этом случае он представляется нам как система, выступающая инструментом координации и поддержки принятия решений, обеспечивающий эффективное функционирование как высшего менеджмента предприятия, так и менеджмента на уровне подразделений. Следовательно, контроллингу присущи все элементы системы.

Инструментами контроллинга в управлении инфраструктурой являются: реализация социальных программ; социальный отчёт; централизованной управление; механизм реализации аутсорсинга; постаудит инвестиционных мероприятий с последующей экспертизой. Рассмотрим такой инструмент как централизованное управление.

Так как инфраструктура предприятия – это система, создающая, обеспечивающая и поддерживающая условия успешного функционирования предприятия, состоящая из подсистем как структурных элементов, то решение задач по координации их деятельности целесообразно осуществлять централизованно через внедрение службы контроллинга, универсальность которого подразумевает его гибкость, обеспечивает эффективное функционирование как высшего менеджмента предприятия, так и менеджмента на уровне подразделений. Другими словами, предлагается применить контроллинг к инфраструктуре предприятия как современный инструмент управления ею. На рис. 1 представлен Центр контроллинга инфраструктуры предприятия.

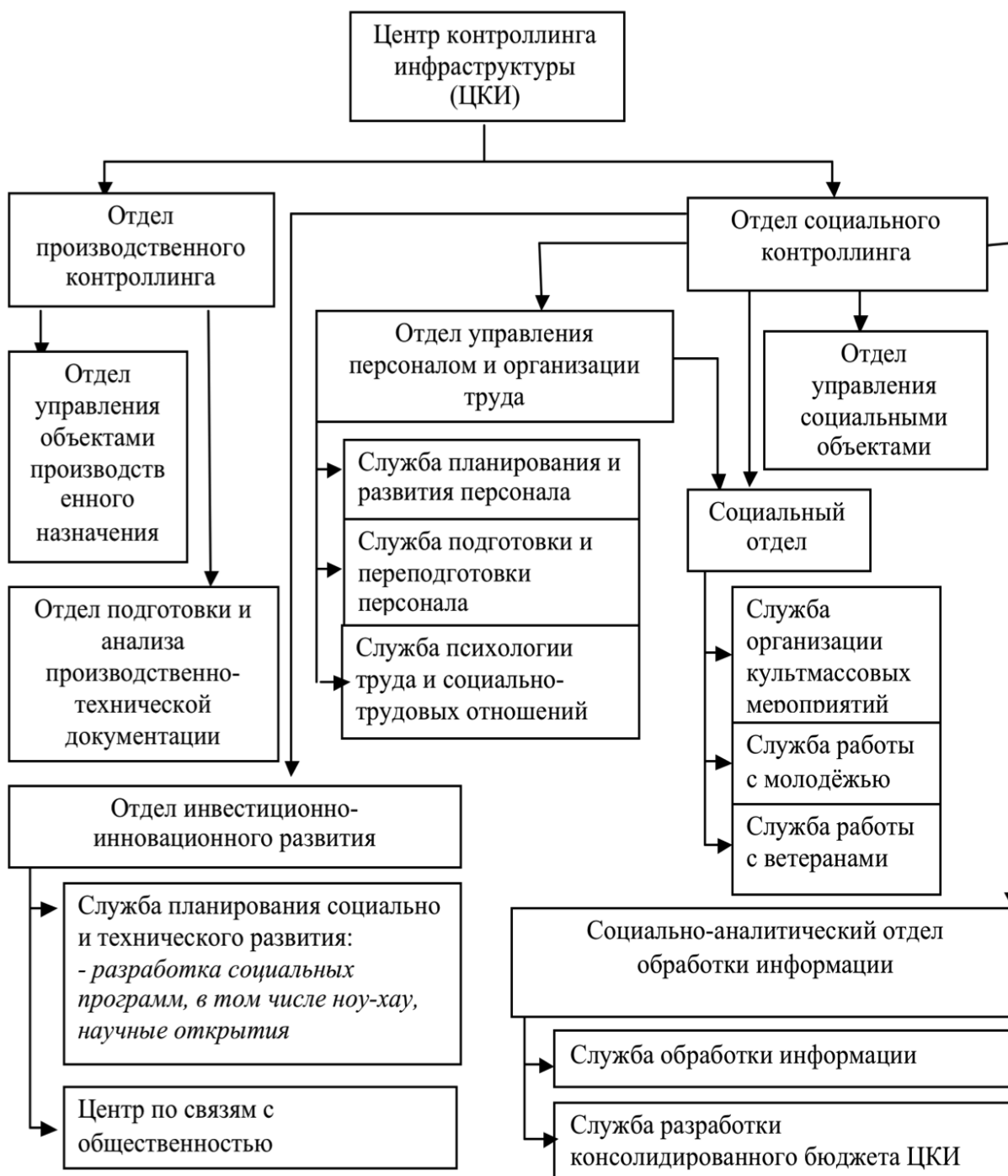


Рисунок 1 - Организационная структура Центра контроллинга инфраструктуры промышленного предприятия

Источник: составлено автором

Подобное централизованное управление инфраструктурой предприятия позволит обеспечить участие контроллеров инфраструктуры в разработке целей, планов, стратегий развития предприятия и помощь в их достижении, разделяя тем самым долю ответственности за достижение результатов. В рамках инфраструктуры предприятия контроллинг координирует подцели и подпланы, действуя в соответствии с корпоративными интересами, организует информационные потоки для сбора необходимых данных и информации, организывает систему внутренней отчётности, что способствует прозрачности результатов, процессов и стратегий, необходимой руковод-

ству для принятия эффективных управленческих решений, обеспечивает адаптацию разработанной стратегии к оперативным планам различных служб предприятия. Контроллинг инфраструктуры предприятия позволяет интегрировать направления деятельности своих структурных подразделений, контролировать и оптимизировать их слаженную работу, что позволит минимизировать издержки предприятия.

ОАО «Волжский трубный завод» (ОАО «ВТЗ») – одно из крупнейших современных предприятий в России и в Европе по производству более 800 типоразмеров стальных труб общего и специального назначения: электросварных большого диаметра для магистральных нефте- и газопроводов, что считается приоритетным производством на ВТЗ; бесшовных нефтяного ассортимента, включая обсадные – это одна из особенностей предприятия; высокоточных для машиностроения, котельных, подшипниковых и других труб специального назначения. ВТЗ – единственное предприятия, обладающее оборудованием для объёмной термообработки труб большого диаметра. Приоритетными партнёрами ВТЗ являются компании «Газпром» и «Транснефть».. Продукция ОАО «ВТЗ» отличается высоким качеством и ассортиментом, что придаёт ей высокую конкурентоспособность.

В 2002 г. на базе нескольких заводов и ОАО «ВТЗ» была создана Трубная металлургическая компания (ТМК) – крупнейший в российской трубной отрасли холдинг. Производственные мощности ТМК расположены в России и в Румынии и объединяют ведущие российские трубные предприятия. ТМК является лидером трубной промышленности России, выпуская более 42% отечественных труб для многих отраслей экономики. Половина российских труб, поступающих на экспорт, производится на заводах ТМК.

Социальная работа на ОАО «ВТЗ» ведётся различными не взаимосвязанными между собой службами (медсанчасть, оздоровительный центр, служба общественного питания, отдел подготовки и развития персонала, отдел кадровой политики, центр общественных связей), каждая из которых подчинена Директору по управлению персоналом. Поэтому целесообразно объединить все структурные подразделения, осуществляющие функции социального управления, в единый комплекс управления социальным развитием – Отдел социального контроллинга (ОСК), который, в свою очередь, подчиняется Центру контроллинга инфраструктуры. Численность и квалификация сотрудников этого подразделения зависят от объёма решаемых задач, уровня взаимодействия с общественностью и др. К деятельности подразделений ОСК можно отнести: диагностику социальной среды; подготовку и реализацию различных программ и мероприятий; оптимизацию структуры трудового коллектива; социально-психологическую адаптацию работников; профессиональное развитие и управление карьерным ростом трудового коллектива и др.

Отдел социального контроллинга в инфраструктуре предприятия выступает как координатором всех субъектов социального управления и центральным органом по изучению и приведению в действие социальных резервов коллектива и организации социальной работы, так и способствует созданию условий для реализации работниками своих социальных и политических прав, удовлетворения своих социальных потребностей. Чтобы отслеживать мотивы поведения сотрудников возможно ведение регулярного анализа степени удовлетворённости работников состоянием социальной инфраструктуры предприятия.

В рамках корпоративного управления отделом социального контроллинга также возможно осуществление разработки, внедрение и контроль за соблюдением

Кодекса корпоративного поведения, так как основные принципы корпоративного управления, реализуемые ЗАО «Газпром химволокно», направлены на обеспечение защиты прав и интересов акционеров, справедливого отношения к акционерам, профессиональной и этической ответственности членов Совета директоров, иных должностных лиц перед акционерами, расширение информационной открытости и развития системы норм деловой этики. Но при этом на протяжении всего анализируемого периода (2008–2012 гг.) на данном предприятии Кодекс корпоративного поведения не принимался.

Таким образом, обеспечивая всестороннюю поддержку процессов менеджмента на уровне подразделений предприятия, контроллинг инфраструктуры предприятия возлагает на себя функцию координирующего механизма, то есть выступает как внутрикорпоративная сервисная централизованная система управления, применяя при достижении целей деятельности предприятия различные инструменты.

Список литературы

1. Ермачков А. В. Интеграция системы контроллинга в процессе принятия управленческих решений на предприятии. // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – № 7 (93). – с.89-94.
2. Зуева И. А. Организационные и методологические основы внедрения системы контроллинга в промышленной организации. // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. – 2012. – № 6 (6). – С.96-110.
3. Иванов В. Ю. Анализ существующих моделей контроллинга производственных процессов в промышленности и сфере услуг // Вестник ДГТУ. – 2012. – № 1(62). – вып. 1. – с.149-157.

УДК 338

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ширяева Наталья Викторовна,

канд.эконом. наук, доцент Ульяновского государственного технического университета, г. Ульяновск

Ефимова Дарья Викторовна,

студент Ульяновского государственного технического университета, г. Ульяновск

АННОТАЦИЯ

Обозначена роль прибыли в деятельности организации. Приведена методика определения точки безубыточности. Определены задачи, решаемые определением точки безубыточности.

Ключевые слова: прибыль; цена; постоянные затраты; переменные затраты; точка безубыточности.

DETERMINATION OF BREAK-EVEN POINT

Shiryayeva N.V.,

PhD in Economics, Associate Professor of USTU, Ulyanovsk

Efimova D.V.,

Student of USTU, Ulyanovsk

ABSTRACT

Defines the role of profits in the organization. The technique of determining the break-even point. The tasks to be solved by determining the breakeven point.

Keywords: profit; price; fixed costs; variable costs; break-even point.

Чем для коммерческой организации является прибыль? Прибыль для организации – это главный источник собственных средств как для текущей деятельности, так и для развития производства. Кроме того, положительная величина прибыли показывает, что организация эффективна. Именно поэтому, получение прибыли является одной из основных целей любой коммерческой организации.

Учитывая какую роль прибыль играет в деятельности организации, важно знать, такой объем продаж продукции (товаров, работ, услуг) ниже которого организация будет терять деньги, выше которого – зарабатывать. Этот минимально допустимый объем продаж, который покрывает все затраты на изготовление продукции, не принося при этом ни прибыли, ни убытков, получил название «точка безубыточности» [1].

Прежде чем рассказать о методике определения точки безубыточности, введем понятия «переменные затраты» и «постоянные затраты». И договоримся, что переменные затраты будут изменяться пропорционально объему выпуска продукции, а постоянные – нет.

Точка безубыточности рассчитывается на основании данных о цене единицы продукции и затратах на ее изготовление. К примеру, какая-то издательская компания получает 80 руб. при продаже одной книги. При этом переменными затратами на единицу продукции являются расходы на бумагу, типографию, сбыт, выплату авторского гонорара. Они составляют 70 руб. на одну книгу. Совокупные постоянные затраты издательской компании – это управленческие расходы, расходы на редактирование, налоги, амортизационные отчисления. Они равняются 200 тыс. руб.

Цена за вычетом переменных издержек обозначает вклад в прибыль с единицы продукции. В случае с нашей издательской компанией этот вклад составляет 10 руб. Это, в свою очередь, позволяет установить, сколько книг нужно продать, чтобы покрыть постоянные затраты. Разделив 200 тыс. на 10, мы получаем 20 тыс., т. е. именно столько книг необходимо продать компании, чтобы ее производство стало рентабельным. Каждая книга, проданная сверх этих 20 тыс., будет приносить компании прибыль [2, с. 201].

Определение точки безубыточности, будучи сравнительно простой операцией, помогает в решении следующих задач:

1) соотнося точку безубыточности и потенциал сбыта, можно сразу увидеть – будет ли производство прибыльным или нет;

2) модель безубыточности позволяет установить, как влияет на прибыль изменение одной или нескольких переменных (цены, уровня затрат).

Список литературы

1. Васина А. А. Как достичь точки безубыточности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=10843> (дата обращения 05.12.2014).

2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Вильямс, 2013. – 672 с.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Джуманова Элеонора Илдаровна,
студент 4 курса Астраханского Государственного Технического Университета,
Астрахань*

АННОТАЦИЯ

На современном этапе социально-экономического развития России неослабевающую остроту приобрели социальные проблемы. Эти проблемы в значительной мере определяют уровень экономической безопасности страны. Несмотря на благоприятную демографическую ситуацию в Астраханской области сохраняется высокая дифференциация по показателям уровня жизни населения.

Ключевые слова: социальная сфера; экономическая безопасность; социально-экономические индикаторы; качество и уровень жизни населения.

ESTIMATION OF LEVEL OF ECONOMIC SAFETY OF SOCIAL SPHERE IN THE ASTRAKHAN AREA

*Dzhumanova E. I.,
The student 4 courses of the Astrakhan State Technical University, Astrakhan*

ABSTRACT

At the present stage of social and economic development of Russia the indefatigable sharpness was got by social problems. These problems appreciably define level of economic safety of the country. Despite a favorable demographic situation in the Astrakhan area the high differentiation on indicators of a standard of living of the population remains.

Keywords: social sphere; economic safety; social and economic indicators; quality and a population standard of living.

Астраханская область характеризуется относительно низкой степенью диверсификации экономики и рынка труда. Несмотря на разработанную стратегию долгосрочного социально – экономического развития области, которая предусматривала курс на диверсификацию экономики, к настоящему времени значительная часть экономической базы находится в сильной зависимости от внешних факторов, главным образом от конъюнктуры на рынках нефти и газа.

Проанализируем группу показателей Астраханской области, характеризующих уровень экономической безопасности социальной сферы.

Таблица 1

Основные социально-экономические индикаторы

	2008	2009	2010	2011	2012
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), рублей	11066,9	13011,9	14697,2	16032,0	17773,4
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	110,7	106,3	106,0	101,1	104,5
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, рублей	12339,8	14095,7	15367,9	17022,8	19522,1
Средний размер назначенных месячных пенсий на конец года, рублей	4106,5	5569,2	6824,9	7405,7	8162,1
Величина прожиточного минимума, рублей в месяц	4193	4642	5041	5542	5674
Уровень ВРП (млн. руб.)	147549	134418	144888	170546	211329

По показателю «Денежные доходы» просматривается устойчивая динамика роста. Значение, полученное в 2012 году, увеличилось на 60% по сравнению с 2008 годом. Также наблюдается увеличение среднемесячной заработной платы на 58%. В целом, по всем показателям характеризуется устойчивый рост.

Таким образом, рассмотрев абсолютные значения основных социально – экономических показателей, представим в таблице 2 (в процентах к предыдущему году) изменения основных социально – экономических индикаторов. [4]

Таблица 2

Изменение основных социально-экономических индикаторов

	2008	2009	2010	2011	2012
Реальные денежные доходы	111,8	105,4	105,6	101,3	106,0
Реальная начисленная з/п	108,6	102,1	101,9	102,6	109,5
Реальный размер назначенных месячных пенсий	107,1	124,4	111,2	104,8	103,2
Величина прожиточного минимума	-	110,7	108,6	109,9	102,4

Анализируя данную таблицу можно сказать о том, что значения по показателям варьируются, и в целом, наблюдается рост значений.

Рассмотрев денежные доходы необходимо оценить и основные расходы населения. На рисунке 1 представим структурировано несколько видов расходов населения. [4]

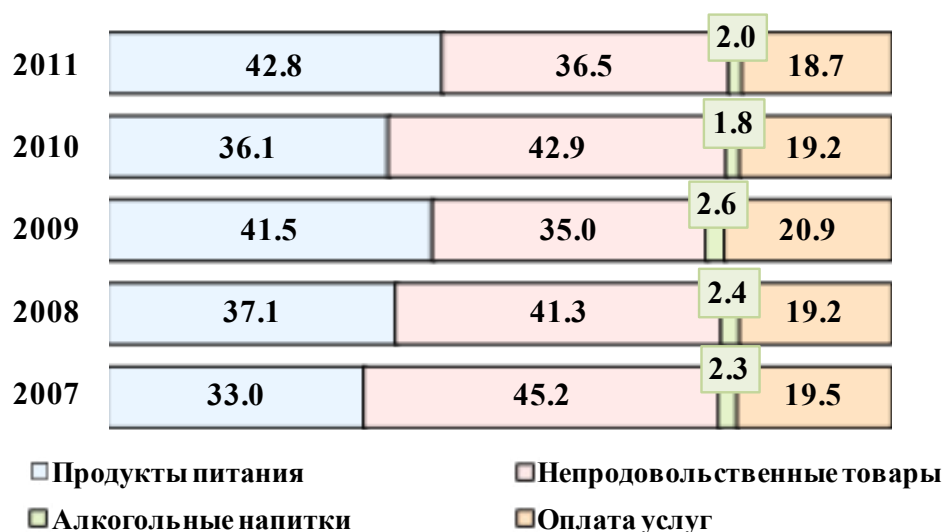


Рисунок 1 - Структура потребительских расходов населения (в процентах)

В основном потребительские расходы населения области направлены на покупку продуктов питания. В регионе наблюдается значительное количество гипермаркетов, магазинов, торговых центров, обеспечивающих удовлетворение спроса населения на продукты питания.

Таким образом, наблюдается тенденция увеличения доходов и расходов. В целом, происходит рост по показателям денежные доходы и прожиточный минимум, представленные на рисунке 2. [4]

Исходя из проведенного анализа, а также с учетом сравнения показателей на уровне страны в целом, можно констатировать факт, что уровень качества жизни Астраханской области находится на среднем для России и Юга уровне. Основные



Рисунок 2 - Соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума

компоненты индекса имеют характеристики:

- демографическая ситуация в Астраханской области – одна из самых благоприятных в России. Благодаря высокой рождаемости в области впервые за последние 10 лет наблюдается демографический прирост населения (по России – естественная убыль). В последние годы наблюдается положительное сальдо миграции. Коэффициент миграционного притока в регионе снижается в связи с последствиями мирового финансового кризиса.

- качество трудовых ресурсов находится на более высоком уровне, чем в среднем по ЮФО, однако уровень высшего образования работающего населения ниже, чем в среднем по России. Оценка данных официальной отчетности о ситуации на рынке труда показывает, что самыми востребованными на рынке труда области являются рабочие специальности.

- уровень жизни населения, показатели среднемесячной начисленной заработной платы работников организации в Астраханской области ниже, чем в среднем по России (но выше, чем в среднем по ЮФО).

- основными участниками потребительского рынка области являются пенсионеры, работники бюджетной сферы и сферы услуг.

- в целом область хорошо обеспечена как социальной, так и инженерной инфраструктурой, однако на уровне отдельных территории наблюдается значительная степень дифференциации обеспеченности и доступа к социальным услугам. Такая ситуация значительно усугубляет степень поляризации экономической деятельности. [2]

Улучшение качества и уровня жизни населения в Астраханской области необходимо для полноценного раскрытия и наращивания интеллектуального потенциала и человеческого капитала – основополагающих ресурсов устойчивого социально-экономического роста и повышения конкурентоспособности макрорегиона в глобальной системе разделения труда. Достижение этой цели осуществляется посредством стратегического планирования и проектирования социального развития, создания благоприятных условий для самореализации проживающего и приезжающего населения, активного внедрения в социальную сферу технологических, организационных и институциональных инноваций.

Список литературы

1. Постановление Правительства Астраханской области от 29 августа 2011 №326-П «Государственная программа «Социальная защита населения Астраханской области на 2012-2016 годы».
2. Постановление Правительства Астраханской области от 23 июля 2010 №323-П «Программа социально-экономического развития Астраханской области на 2010 – 2014 годы»
3. Астраханьстат. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://astrastat.gks.ru>

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ г. АСТРАХАНИ

Шендо Мария Владимировна,

канд.эконом. наук, доцент ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет», кафедра Маркетинг и реклама, г.Астрахань

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ рынка консалтинговых услуг г. Астрахани. Проанализированы факторы оказывающие влияние на него влияние. Определены особенности консалтингового рынка в регионе. Рассмотрена структура спроса на услуги в области бухгалтерского консалтинга. Проведен анализ участников рынка.

Ключевые слова: рынок консалтинговых услуг; потребитель; рынок аудиторских услуг; особенности рынка консалтинговых услуг; исследование рынка.

FEATURES CONSULTING MARKET ASTRAKHAN

Shendo M.V.,

PhD in Economics, Associate Professor, Astrakhan State Technical University, Department of marketing and advertisement, Astrakhan

ABSTRACT

The analysis of the market of consulting services Astrakhan. The factors influencing the effect of it. The features of the consulting market in the region. The structure of demand for services in the field of accounting consulting. The analysis of the market participants.

Keywords: consulting services market; the consumer; market for audit services; especially the market of consulting services; market research.

Существует большое количество услуг, удовлетворяющих различные потребности потребителей и ориентированных на различные целевые сегменты. Одним из них является стремительно развивающийся рынок консалтинговых услуг, оказываемых субъектам предпринимательской деятельности.

Консалтинговая услуга – это профессиональная помощь со стороны специалистов в решении проблем клиентов и функционировании их развития, осуществляемая в форме советов, рекомендаций или практического содействия в работе.

Астраханский рынок консалтинга также нельзя назвать сформировавшимся, он находится в переходной стадии от роста к этапу зрелости. К факторам этому способствующим можно отнести:

- правительством области взят курс на увеличение валового регионального продукта;
- в экономику региона входят новые предприятия Москвы, Санкт-Петербурга, Ростова и других городов;
- открываются представительства и филиалы в регионе;
- появляется все больший интерес к консалтинговым услугам у предприятий среднего и малого бизнеса;
- возрастает внимание к долгосрочным и комплексным проектам.

Особенностью консалтингового рынка в регионе является то, что немногие фирмы оказывают комплексные услуги. Большинство компаний (около 75%) имеют в своем штате не более 20 сотрудников и работают в одном-двух направлениях, оказывая услуги по автоматизации производства, аудиту и бухгалтерскому учету, маркетингу, кадровым и юридическим вопросам, независимой оценке. По данным исследования наибольшую долю рынка профессиональных услуг в астраханском регионе составляют юридические фирмы (26%), аудиторские фирмы (19%), фирмы по автоматизации производства и бизнес-процессов (15%). Консалтинговые фирмы составляют 7%, фирмы, занимающиеся маркетинговыми исследованиями – 6% (Рисунок 1).

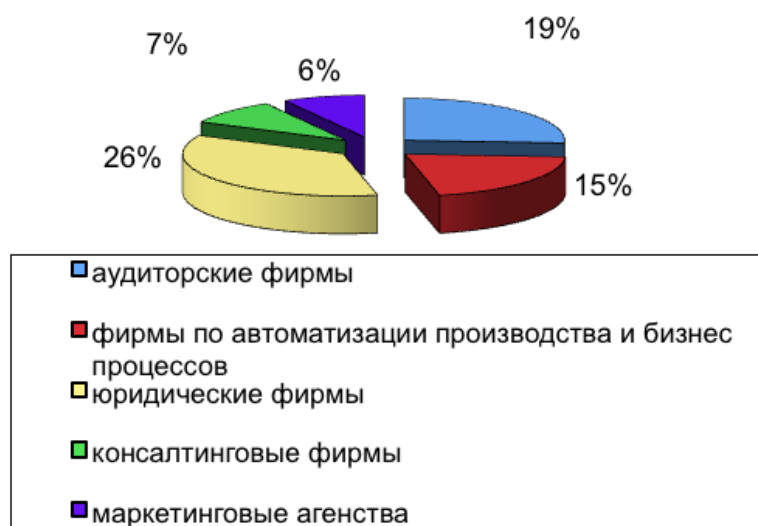


Рисунок 1 - Фирмы, предоставляющие консалтинговые услуги в Астраханской области (%)

В Астраханской области услуги по бухгалтерскому и налоговому консалтингу, согласно реестру аудиторов и аудиторских организаций, предоставляют 16 аудиторские фирмы, 3 индивидуальных аудитора и 4 консалтинговые (не считая независимых специалистов). Объем спроса в Астраханской области на аудит и услуги по бухгалтерскому консультированию в 2013 году составил около 35 млн. руб.

Динамика изменения объема спроса на аудиторские и бухгалтерские услуги представлена на рисунке 2.

Как видно из рисунка, темп роста спроса в совокупности за последние два года составил 150% по сравнению с предыдущим периодом, когда наблюдались незначительные изменения (15%).

Для более детального анализа необходимо рассмотреть структуру спроса на услуги в области бухгалтерского учета. Распределение объема услуг по видам представлено на рисунке 3. Из рисунка видно, что на протяжении всего анализируемого

периода сохранялась положительная динамика изменения спроса на все виды услуг. Так, спрос на услуги по постановке, восстановлению и ведению бухгалтерского учета в 2013 г. по сравнению с 2010 г. увеличился в 8 раз, на услуги в области бухгалтерского и налогового консультирования – в 3 раза, на другие услуги, связанные с аудиторской деятельностью (правовая поддержка, автоматизация бухгалтерского учета, бюджетирование, оценка стоимости имущества, анализ финансово-хозяйственной) – в 5 раз.

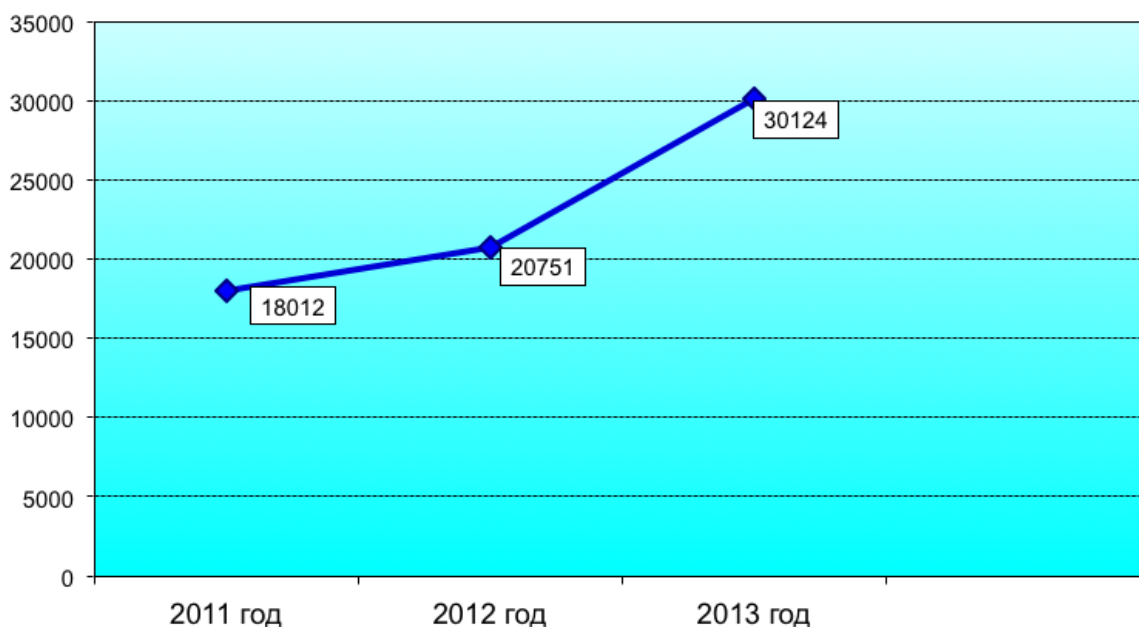


Рисунок 2 - Объем спроса на аудиторские и бухгалтерские услуги в Астраханской области (тыс.руб)

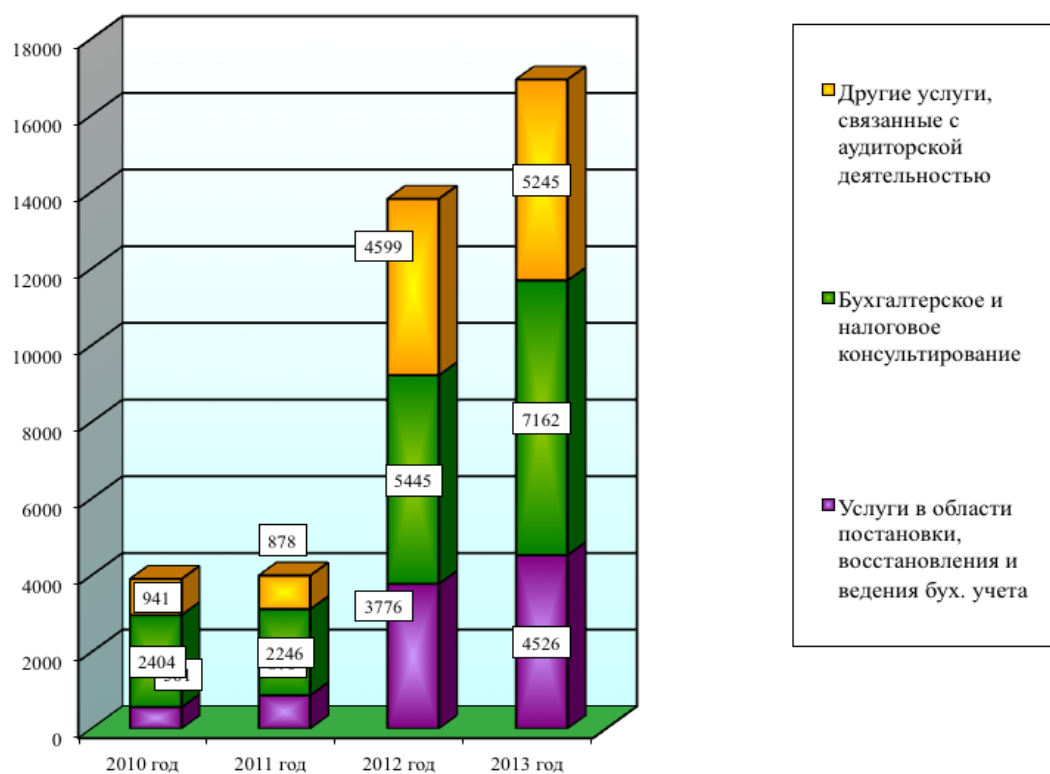


Рисунок 3 - Структура спроса на услуги в области бухгалтерского учета в Астраханской области (тыс. руб.)

За последний год темп прироста объема спроса на бухгалтерское и налоговое консультирование, а также другие услуги, сопутствующие аудиторской деятельности, составил в среднем 20%.

Ни один анализ рынка не может быть проведен без процесса исследования его участников, влияние которых наиболее полно описывает модель пяти сил М. Портера. Анализ представленных сил определяет структуру отрасли и прибыльность бизнеса, действующего в ней. Анализ рынка услуг по бухгалтерскому консалтингу по теории М. Портера представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Анализ пяти сил по М. Портеру

<i>Пять сил</i>	<i>Оценка</i>	<i>Логическое обоснование</i>
1. Угроза появления новых участников	Угроза появления новых участников – высокая, ситуация умеренно неблагоприятная	Низкие барьеры на входе в отрасль Невозможность экономии на масштабе Низкие требования к начальному капиталу Высокая потребность в квалифицированном персонале Слабая продуктовая дифференциация При выходе на рынок новых конкурентов существующие фирмы не могут ответить снижением цен с целью защиты своих позиций Относительно высокий уровень государственного регулирования.
2. Угроза со стороны услуг-заменителей	Угроза со стороны услуг заменителей – умеренная, ситуация умеренно благоприятная	Многие бухгалтеры, осознав, что у них есть проблемы, обращаются не к консультантам, а к помощи: специальной литературы; баз знаний; учебных курсов и семинаров; нанимают новых сотрудников, обладающих, с их точки зрения, достаточной квалификацией; обращаются к независимым специалистам, обслуживающим одновременно несколько фирм. Однако данная угроза пока не представляет реальной опасности, хотя в случае с большими компаниями (коммерческими и муниципальными предприятиями) существует косвенная конкуренция со стороны внутренних специалистов – консультантов.
3. Угроза усиления рыночной власти покупателей	Рыночная власть покупателей – средняя, ситуация относительно благоприятная	Издержки переключения высокие, что снижает рыночную власть покупателей. Однако у многих фирм есть несколько крупных ключевых клиентов, от которых зависит значительная доля продаж Слабая угроза интеграции «назад» из-за развития аутсорсинга бухгалтерских услуг Относительно высокая степень важности услуги по бухгалтерскому и налоговому консультированию

<i>Пять сил</i>	<i>Оценка</i>	<i>Логическое обоснование</i>
4. Угроза интенсивного соперничества внутри отрасли	Конкуренция – сильная, ситуация умеренно неблагоприятная	Рынок находится в переходной фазе от роста к зрелости В смежных отраслях помимо аудиторских и консалтинговых фирм, предоставляющих услуги по бухгалтерскому консультированию, существуют небольшие фирмы, оказывающие услуги по постановке и ведению учета, а также специалисты по бухгалтерскому учету, которые помимо выполнения обязанностей на основной работе, обслуживают параллельно другие предприятия Слабая продуктовая дифференциация, в связи с чем наличие высокого потенциала у фирм комплексно обслуживать клиентов на долгосрочной основе
5. Угроза усиления рыночной власти поставщиков	Умеренная рыночная власть поставщиков, ситуация – относительно благоприятная	В явном виде такая угроза отсутствует. Основным поставщиком фирмы являются ее же консультанты, которые, как наемные рабочие, объективно представляют менее организованную силу, чем фирма. Но существует серьезная опасность того, что ключевые консультанты фирмы уйдут или затребуют слишком высокую ставку (обычно в небольших фирмах).

Из анализа видно, что наиболее критичными силами для рынка услуг по бухгалтерскому консалтингу являются угроза вторжения новых участников и связанная с ней угроза усиления внутренней конкуренции. В меньшей степени – влияние угрозы появления услуг-заменителей, а также власти покупателей и поставщиков.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ И ПРИМЕНЕНИЕ АУТСОРСИНГА В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

Дивеева Алина Рузилевна,
студент ФГБОУ ВПО Уфимский государственный университет экономики и сервиса, Респ. Башкортостан, г. Уфа

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются проблемы жилищно-коммунальной сферы, в том числе затрагиваются вопросы обеспечения населения собственным жильем и предлагаются пути решения этих проблем с помощью изменения формы управления многоквартирными домами, а также внедрения аутсорсинга в сферу жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: аутсорсинг; жилищно-коммунальное хозяйство; ипотечное жилищное кредитование; внедрение; реформирование; непосредственное управление; товарищество собственников жилья; управляющая компания; многоквартирные дома; подрядчики; получение качественных услуг; зарубежный опыт.

RESEARCH OF THE FORMS OF GOVERNMENT APARTMENT HOUSES AND APPLICATION OF OUTSOURCING IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF RUSSIA

Diveeva A. R.,
Student of FGBOU VPO Ufimsky state university of economy and service
Ufa, Republic of Bashkortostan

ABSTRACT

In this scientific article problems of the housing-and-municipal sphere are described, issues of providing the population with own housing are touched, solutions of these problems by means of change of the form of government by apartment houses and introductions of outsourcing to the sphere of housing and communal services are offered.

Keywords: outsourcing; housing and communal services; mortgage housing lending; introduction; reforming; direct management; association of owners of housing; management company; apartment houses; contractors; receiving high-quality services; foreign experience.

Система управления многоквартирными домами требует изменений в виде восстановления нарушенных основных законов рынка и конкуренции. В связи с этим нельзя не отметить существующие проблемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства. И это в условиях, когда одной из важнейших стратегических государственных задач в России является решение жилищной проблемы. Так как более 60% граждан страны нуждаются в улучшении жилищных условий. Основным финансовым механизмом ее решения в странах с развитой экономикой является система ипотечного жилищного кредитования – один из надежных и проверенных на практике способов решения острой социальной проблемы – обеспечение граждан жильем в соответствии с их потребностями и возможностями [2]. Однако на сегодняшний день, когда организации жилищно-коммунальной сферы перекладывают всё большую ответственность на жильцов домов, и людям самим приходится оплачивать работу тех же дворников, заниматься ведением учета и расчетом денег. Становится актуальным вопрос по эффективному управлению многоквартирным домом, особенно для семей, приобретающих жилье в кредит или его арендующие. Нормальное состояние дел сейчас можно наблюдать лишь в кооперативах. Практически ежедневно собственникам жилья приходится сталкиваться с проблемами в сфере ЖКХ, в том числе с произволом управляющих компаний, с их халатностью и хамством.

На данном этапе развития экономики нашей страны, для множества предприятий работающих в сфере ЖКХ большое значение приобретает аутсорсинг. Он признан одним из лучших способов для эффективной работы предприятия, а иногда и единственным шансом фирмы выжить на рынке. Интересна практика внедрения аутсорсинга в сферу ЖКХ. Ведь после реформирования произошло множество изменений, которые сейчас создают большие проблемы в управлении жилищно-коммунальным хозяйством.

Наиболее эффективным способом управления многоквартирным домом является привлечение квалифицированной управляющей организации, которая, в свою очередь, привлекает на конкурсных условиях для оказания отдельных видов услуг специализированные жилищно-эксплуатационные, коммунальные, ремонтные, строительные и другие организации [3, с. 143].

Некоммерческая организация, будет иметь свой банковский счет, на этот счет жильцы многоквартирных домов будут перечислять средства, с них ТСЖ будет оплачивать коммунальные услуги. Основные поставщики света, тепла, горячей и холодной воды будут обязаны заключить договор с новым ТСЖ. Что касается всех других служб – уборки двора и подъездов, вывоза мусора, сантехнических, электротехнических, ремонтных и прочих работ, то тут ТСЖ совершенно свободно в выборе подрядчиков. Здесь особо актуально использование аутсорсинга. На сегодняшний день существует большое количество клининговых компаний, которые предоставляют услуги по уборке подъездов, дворов, а также проводят ремонты

подъездов, в таких компаниях работают специалисты узких специализаций. Товарищество может заключить договор с одной из таких компаний.

Если жильцов не будет удовлетворять качество работы, то договор всегда можно расторгнуть и пригласить новых подрядчиков. Все что нужно сделать собственникам жилья – это провести собрание. И в этом большой плюс аутсорсинга. Ведь с управляющей компанией всё далеко не так просто: мы можем жаловаться на нерадивого дворника или сантехника, но кто никто не обратит внимания на такие жалобы.

Такой вариант управления МКД как система непосредственного управления (НУ), приемлема для домов, где есть реально работающие домовые комитеты, т.е. дома, где собственники заинтересованы в комфортных условиях своего проживания и готовы организованно обсуждать и решать вопросы. Непосредственное управление, это такой способ при котором сами жильцы управляют домом, и не передают эту функцию сторонним организациям. С 1 сентября 2014, существенно ограничилось непосредственное управление, и теперь оно возможно в домах, где не более 16-ти квартир.

Проведем сравнительный анализ трех способов управления многоквартирными домами для более четкого понимания различий между ними (табл.1):

Анализ данных таблицы, раскрывает все плюсы и минусы каждой формы управления МКД. Таким образом, можно сделать вывод, что для собственников жилья, в сложившейся ситуации в системе ЖКХ лучшим вариантом будет объединение в ТСЖ, и привлечение подрядчиков для выполнения различных видов работ.

Одну из основных проблем управления жилым домом в России – повышение качества жилищных и коммунальных услуг – необходимо решать поэтапно, опираясь на зарубежный опыт по эффективному управлению многоквартирными домами и внедряя его в российскую практику в той мере, в какой это возможно. Одним из принципов государственной системы жилищного обеспечения, является стимулирование создания товариществ собственников жилья.

Во-первых, целесообразно было бы ввести в России закон, поясняющий: что такое аутсорсинг, чем он выгоден, в каких сферах используется, его положительные и отрицательные стороны. Таким образом, законодательная основа аутсорсинга значительно повысит его роль, ведь в нашей стране, многие считают, что аутсорсинг правильно применять лишь в бизнесе, хотя за рубежом аутсорсинг встречается гораздо чаще и в других сферах жизни общества. Также, с учетом зарубежного опыта, представляется целесообразным повысить в России роль правления и председателя ТСЖ. Страхование ответственности управляющих развито в большинстве стран Европы и Америки. Возможно, качество жилищно-коммунальных услуг в России тоже кардинально поменялось бы с введением такого подхода нашим законодательством. На Западе многие политехнические вузы, а также специальные колледжи дают базовое образование, позволяющее выпускнику начать работать управляющим. К сожалению, в Минобрнауки России о таком подходе пока даже не задумываются. Было бы неплохо позаимствовать такой опыт нашей стране.

Также можно освоить ротацию кадров в ЖКХ, очень популярную систему в Японии. Сейчас в России лишь в единичных случаях происходит ротация кадров на некоторых предприятиях, а можно было бы, изучив опыт Японии, начать внедрять такую систему и в работу ЖКХ РФ.

В России остро стоит проблема нехватки средств и несвоевременные платежи за оказанные услуги. Несвоевременная оплата ЖКУ сдерживает качество выполня-

Формы управления многоквартирными домами

	Управляющие компании (УК)	Товарищество собственников жилья (ТСЖ)	Непосредственное управление (НУ)
Цели органов управления	получение прибыли	интересы собственников помещений	интересы собственников
Контроль результатов работ по ремонту и содержанию имущества	контроль результатов работ по итогам года	полный контроль результатов работы и расходования средств	отсутствие какого-либо контроля
Лица, занимающиеся заключением договоров с ресурсоснабжающими организациями, контролирующие количество и качество ресурсов	управляющая компания	органы управления ТСЖ	каждый собственник самостоятельно
Накопление денежных средств на капитальный ремонт	банковский счет управляющей компании	банковский счет ТСЖ	каждый собственник сам накапливает средства
Эффективность использования собираемых денежных средств	менее 30%, т.к. большая часть собранных денежных средств, уходит на внутренние нужды самих управляющих компаний	20-60%	80-100%, т.к. часть работ жильцы могут выполнять сами, сохраняя собранные денежные средства на целевые нужды
Принятие решений в ключевых вопросах управления МКД	собрание собственников помещений	собрание собственников помещений	общее собрание собственников
Функции управления МКД осуществляет	персонал управляющей компании	органы управления ТСЖ	все собственники помещений
Определением размера оплаты содержания и ремонта жилых помещений занимается	собрание собственников	органы управления ТСЖ	собрание собственников [4]

емых работ. В нашей стране нужно отработать систему льгот, субсидий, тарифов и кредитов, как это делают за границей. В Европе нет такого явления как массовые неплатежи, проблем неоплаты услуг вообще не возникает.

Для этого за рубежом применяются две разные модели – модель «скидки» и модель «амортизации». Модель «скидки» предполагает возможность выбора тех услуг, в которых нуждается квартиросъемщик. Пропорционально этому рассчитывается квартплата. Согласно модели «амортизации», чем бережнее вы относитесь

к своему жилью, тем меньше платите. Разве что-то мешает российским квартиросъемщикам (собственникам и нанимателям) тоже начать объединяться для защиты своих прав. Для этого можно провести такие мероприятия: повышение прозрачности всех процедур формирования тарифной политики ЖКХ; реструктуризации и ликвидации задолженностей в сфере ЖКХ [1, с. 31].

Также в России, как уже есть за рубежом, можно создать Жилищный суд, результатами работы которого будут являться: полная прозрачность деятельности всех структур ЖКХ и тарифов на жилищно-коммунальные услуги; отсутствие коррупции; близкое к идеальному качество обслуживания потребителей; предъявление простыми жителями исков монополисту.

На основании всего вышесказанного можем заключить, что аутсорсинг может во многом улучшить состояние дел в управлении МКД как с финансовой стороны, так и с точки зрения получения качественных услуг, которые жильцы выбирают для себя сами.

Список литературы

1. Макаров Г. Отечественный и зарубежный опыт самоуправления в городских многоквартирных домах // Хозяйство и право. – 2011. – № 6. – С. 31.
2. Чинаев Т.В. Формирование Российской системы ипотечного кредитования и ее инфраструктуры: Автореф. дис. к.э.н. – Уфа, 2007. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dslib.net/finansy/formirovanie-rossijskoj-sistemy-ipotechnogo-zhiliwnogo-kreditovaniya-i-ee.html>
3. Журнал «ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера», № 10, 2013 г.
4. В системе управления многоквартирными домами наконец-то есть выход! [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://soyuzsovetov.ru>

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ WMS – СИСТЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Шайденко Федор Сергеевич,

*студент Саратовского государственного технического университета
им. Гагарина Ю.А., г. Саратов*

Кузнецова Анастасия Валерьевна,

*студент Саратовского государственного технического университета
им. Гагарина Ю.А., г. Саратов*

Тереценко Николай Владимирович,

*канд.эконом.наук, доцент Саратовского государственного технического
университета им. Гагарина Ю.А., г.Саратов*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено внедрение системы автоматического управления складом. Сформулирована проблематика внедрения на предприятиях Саратовской области. Выявлены возможности и пути совершенствования.

Ключевые слова: WMS-система; склад; автоматизация; внедрение; управление; данные.

**FEATURES OF IMPLEMENTATION OF AN ENTERPRISE WMS
SARATOV REGION**

*Shaidenko F. S.,**Student of Saratov State Technical University YA Gagarin, Saratov**Kuznetsova A. V.,**Student of Saratov State Technical University YA Gagarin, Saratov**Tereshchenko N. V.,**PhD in Economics, Associate professor of Saratov State Technical University**YA Gagarin, Saratov***ABSTRACT**

The paper considers the introduction of automatic warehouse management. Formulated problems of implementation at the enterprises of the Saratov region. Identified opportunities and ways to improve.

Keywords: WMS-system; warehouse automation; implementation; management; data.

Сегодня, несмотря на активное развитие складской логистики как области знаний и практической деятельности, и рост понимания необходимости в оптимизации материальных потоков, не все предприятия на Российском рынке представляют, как именно следует осуществлять автоматизацию складского хозяйства. Это часто относится даже к тем предприятиям, в которых склад является одной из ключевых точек производственного процесса. Один из возникающих в настоящее время вопросов – насколько оправдано внедрение специализированной системы управления складом (WMS-системы)?

WMS (Warehouse Management System) – специализированная система, предназначенная для автоматизации управления складским комплексом. Склад в WMS-системе – материальный объект, управление которым осуществляется «здесь и сейчас». За каждым документом в системе управления складом стоит реальное движение товара из одной точки в другую [1].

К числу основных функциональных возможностей систем управления складом относятся:

- подробный аналитический учет товара в разрезе мест хранения;
- автоматическое планирование и отражение в системе основных складских операций;
- использование на складе мобильного оборудования, позволяющего отражать в системе события в режиме «online»;
- автоматическое планирование и отражение в системе процедур подготовки товара к отправке;
- управление работой персонала склада, нормирование и контроль производительности;
- учет услуг ответственного хранения, тарификация и расчет стоимости;
- получение развернутой отчетности по остаткам, товародвижению, загрузженности склада и персонала [2].

Как отмечают многие руководители саратовских предприятий, имевшие опыт работы с WMS системами, особенности внедрения возникают уже на этапе подготовки и сбора исходных данных, к которым относятся информация о топологии склада, о правилах работы с товаром, о товарных характеристиках и т.д. Практиче-

ски каждое предприятие наталкивается здесь на определенные сложности.

Топология и правила работы с товаром должны быть продуманы и определены заранее. Однако часто до самого момента принятия решения об автоматизации данная информация отсутствует на предприятиях как класс – товар на складе персонал размещает без учета каких-либо правил, с ориентацией на свое личное удобство в работе. В таких случаях формирование необходимых данных следует выполнять в рамках отдельного логистического проекта оптимизации работы склада или на «нулевой» стадии общего проекта автоматизации. Трудности на этом этапе внедрения возникали у 90% саратовских предприятий. Как отмечает руководитель саратовского складского комплекса ОАО «ТЦ-Поволжье» Светлана Баскова: «Перед внедрением WMS системы данные о размещении товара на складе не были подготовлены, а додумывались и менялись уже по ходу внедрения проекта, что в свою очередь увеличивало степень риска возникновения организационных и программных сложностей освоения системы управления складом» [3].

Вторая очень значимая часть исходных данных, требующаяся для работы системы автоматизации управления складскими процессами, – это характеристики товара и техпроцесса. Сюда относятся весогабаритные характеристики товара, данные о единицах измерения, специфические складские параметры хранения и обработки (количественная вместимость товара в места хранения, оптимальный остаток, минимальный остаток и т.д.). Большинство из указанных параметров никогда не используется в учетной системе предприятий и не хранится там. Эта информация далеко не всегда может быть получена и у производителя. В случае отсутствия перечисленных данных запуск WMS-системы возможен, но менее эффективен на начальной стадии эксплуатации. Как пишет руководитель отдела логистики предприятия ООО «Торекс» Худяков Дмитрий: «Если нельзя заложить в систему данные по нормированию каждой стадии складского технического процесса, то для того чтобы использовать функциональность системы по планированию работ и управлению трудовыми затратами персонала, придется дожидаться накопления статистической информации о производительности труда кладовщиков» [4]. С этим не возможно не согласится. Если в учетной системе нет данных о весогабаритных характеристиках, то некоторое время товар будет размещаться «по факту», на основании мнения персонала о местах хранения товара. Операция размещения будет выполняться именно таким способом до тех пор, пока не будут собраны объемные и весовые параметры товара.

В проектах автоматизации с использованием технологии штрихового кодирования возникает необходимость в сборе еще одного вида исходных данных – штриховых кодов. С этой проблемой столкнулись на предприятии «Складской Комплекс»: «сотрудникам предприятия приходилось затрачивать время и усилия на запросы штрих кодов от поставщиков, и самостоятельное формирование. В процессе оказалось, что часть штрих кодов не распознается, а на разных товарах нанесен один и тот же штрих код» [5].

Другими словами, основное сложности для саратовских предприятий в подготовке исходных данных для внедрения WMS-системы заключается в том, что эти данные глубоко специфичны для склада и обычно отсутствуют на многих предприятиях в формализованном виде, а значит, на их сбор затрачивается заметно больше усилий и времени.

Существуют и другие организационные мероприятия, нехарактерные для наших предприятий. Они выполняются в рамках этапа подготовки к запуску и реализуются

совместно заказчиком и исполнителем. Одним из таких мероприятий является метод «частичных инвентаризаций». Система запускается в работу не сразу по всему складу, а по частям – территориально или по товару. При этом существенно снижается интенсивность нагрузки на склад, что позволяет идентифицировать и отладить все возникающие несоответствия, как в организации работы склада, так и в настройке системы.

Свой отпечаток на процесс внедрения и запуска WMS-системы накладывает и тот факт, что работать с ней, скорее всего, будут операторы, не обладающие высокой квалификацией. Соответственно, велика вероятность того, что относительно много времени перед запуском системы будет затрачено на обучение персонала склада работе с ней. Анатолий Мамедов генеральный директор складского комплекса «Девон – альянс» поделился своим мнением по этому поводу: «Сотрудников, которым предстояло работать с WMS – системой, приходилось отправлять на курсы по подготовке, и проинформировать о сути системы, о ее назначении, о необходимости следования ее заданиям. В наше время человеческий фактор, к сожалению, – это тот источник ошибок, влияние которого можно стопроцентно устранить только при тотальной автоматизации и роботизации всех процессов, поэтому к обучению и мотивации персонала следует подходить со всей серьезностью» [6].

Качество работы WMS систем зависит от процесса их внедрения, только правильная организация всех этапов гарантирует работу системы на 100%. К сожалению, статистика показывает, что многие предприятия саратовской области не выдерживают жестких требований по внедрению программного обеспечения и решают отказаться использования этих систем на своих предприятиях.

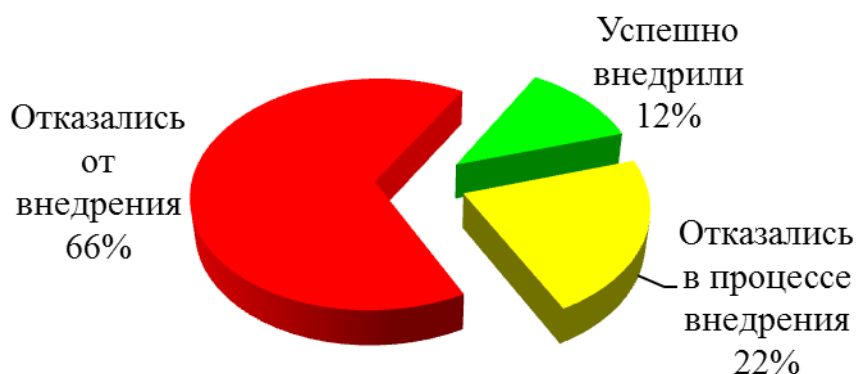


Рисунок 1 – Предприятия, столкнувшиеся с процессом внедрения WMS систем

Из рисунка видно что, только 12% предприятий в Саратове и области смогли успешно довести процесс внедрения WMS системы до логического завершения. Еще 22% отказались от системы в процессе внедрения, столкнувшись с непреодолимыми для предприятия сложностями. Остальные 66% Саратовских предприятий решили не внедрять систему из-за высокой цены программного обеспечения и трудоемкого процесса внедрения.

Процесс внедрения WMS-систем на предприятия Саратова и Саратовской области, учитывая их специфический характер, требует больших материальных и физических затрат, это кропотливый труд сбора и систематизации информации, которая в дальнейшем должна принести существенную пользу развитию складского хозяйства предприятия и повышению его конкурентоспособности.

Список литературы

5. Кизим, А.А. Эффективность складской логистики на основе WMS – систем / А.А. Кизим. // Экономика устойчивого развития. – 2013. – №13. – С.134-142
6. Любовина, Д.Н. руководитель проектов AXELOT. ERP и WMS: назначение, сходства и отличия [Электронный ресурс]. / Д.Н. Любовина. – Режим доступа: <http://www.axelot.ru/Company/publ/erp/> (дата обращения 03.12.2014).
7. Аракелян, Е. Интеграция систем WMS и ERP / Е. Аракелян // Логистика. – 2013. – №3. – С.14-15.
8. Локтев, О. Автоматизация склада на базе WMS. Основные этапы внедрения системы. [Электронный ресурс]. / О.Локтев. – Режим доступа: <http://www.loglink.ru/massmedia/analytics/record/?id=1461> (дата обращения 03.12.2014).
9. Гассина, А.Р. WMS-система тонкости выбора комплекса / А.Р. Гассина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – №12 – С.151-154.
10. Рамзаев, М. В Управляемые цепочки / М.В. Рамзаев // СЮ. – 2012. – №1. – С.4.

**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ EVENT-УСЛУГ
г. САРАТОВА**

Кондратьева Татьяна Викторовна,

*студент Саратовского государственного технического
университета им.Гагарина, г.Саратов*

Терещенко Николай Владимирович,

*канд.эконом.наук, доцент Саратовского государственного технического
университета им.Гагарина, г.Саратов*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию рынка event-услуг г.Саратова. Рассмотрены основные особенности рынка event-услуг города Саратова; принципы работы агентств города, их ценовая, товарная политика, политика продвижения event-услуг. Определены основные тенденции развития данного бизнеса и его перспективы развития.

Ключевые слова: рынок event-услуг; исследование конкурентов; исследование потребителей; услуги; цена; продвижение.

TRENDS AND PROSPECTS OF EVENT-SERVICES IN SARATOV

Kondratyeva T.V.,

Student of Saratov State Technical University by Gagarin, Saratov

Tereshenko N.V.,

*PhD in Economics, Assistant professor of Saratov State Technical University by Gagarin,
Saratov*

ABSTRACT

The article is about research of the field of event services in Saratov. Base features of the field, the principles of the agencies, pricing and product policy of agencies, promotion strategy event services were researched. Base development trends of that business and its prospects were found out.

Keywords: the field of event services; study your competitors; a consumer study; service; cost; promotion of services.

Event-бизнес – это сфера предпринимательской деятельности, связанная с организацией и проведением различного рода мероприятий, праздников, выставок, банкетов, презентаций и т.п.

В России event-индустрия активно развивается: и становится все более популярной и востребованной. Во время кризиса компании стали все чаще обращаться к event'у, чтобы увеличить количество продаж и показать себя во всей красе перед потребителями, все меньше люди жалеют средства на проведение частных праздников, будь то свадьба или день рождения.

Несомненно, что крупные города как Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург и т.д., в данной сфере бизнеса во многом преуспели. Но как же развивается event-бизнес в менее масштабных городах, например, в городе Саратове? Чтобы ответить на данный вопрос, необходимо провести исследование с целью изучения рынка event-услуг города (определить основные особенности рынка event-услуг города Саратова; выявить принципы работы агентств города, их ценовой, товарной политики, политики продвижения). Затем на основании полученных данных сделать вывод о рентабельности и перспективности данного бизнеса.

Изучение ситуации на рынке предполагает решение следующих задач [1, 19. С]:

- 1) сбор и анализ вторичной информации о рынке event-услуг города Саратова;
- 2) определение основных event-агентств на данном рынке;
- 3) анализ ассортиментной политики основных игроков рынка, выявление уникальных услуг;
- 4) анализ ценовой политики конкурентов;
- 5) анализ территориального распределения конкурентов и его особенностей;
- 6) анализ политики продвижения.

Методы исследования и источники информации – экспертные оценки, анализ вторичной информации, данные игроков рынка, опросы потребителей [2, 9. С].

По данным сайта «Желтые страницы» [3] за 2014 год и по версии сайта «Два-Гис» [4] в городе Саратове в настоящее время функционирует более 110 компаний, занимающихся организацией и проведение праздников.

Если анализировать географию распределения праздничных агентств по районам, то можно увидеть, что наибольшее количество агентств располагается в центральных районах города (рис.1).

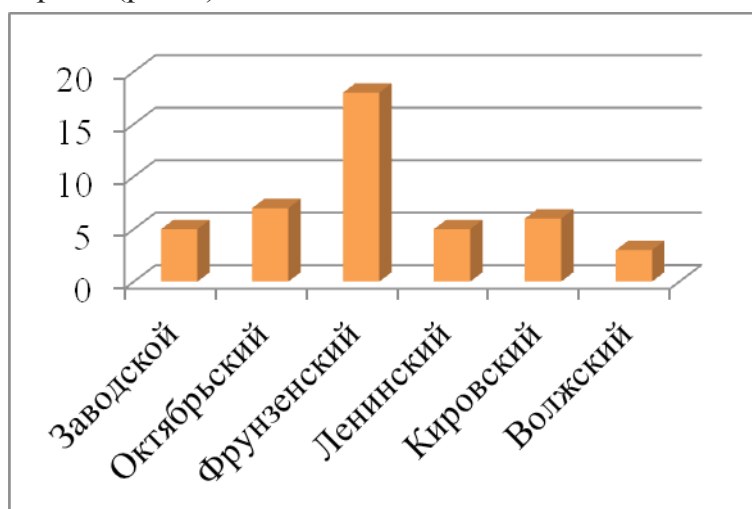


Рисунок 1 - Распределение event-агентств по районам

Для определения основных конкурентов за основу взяты следующие критерии:

- 1) event-агентство должно предоставлять весь спектр имеющихся праздничных услуг, т.е. агентство должно быть полного цикла;
- 2) агентство должно иметь интернет-сайт;
- 3) название агентства должно быть узнаваемо.

На основании данных, полученных с сайтов «OrgPage» [5] и «SarLive» [6], было выявлено 6 event-агентств, соответствующих всем критериям (рис.2). Диаграмма показывает, какие из данных агентств наиболее популярны и востребованы.

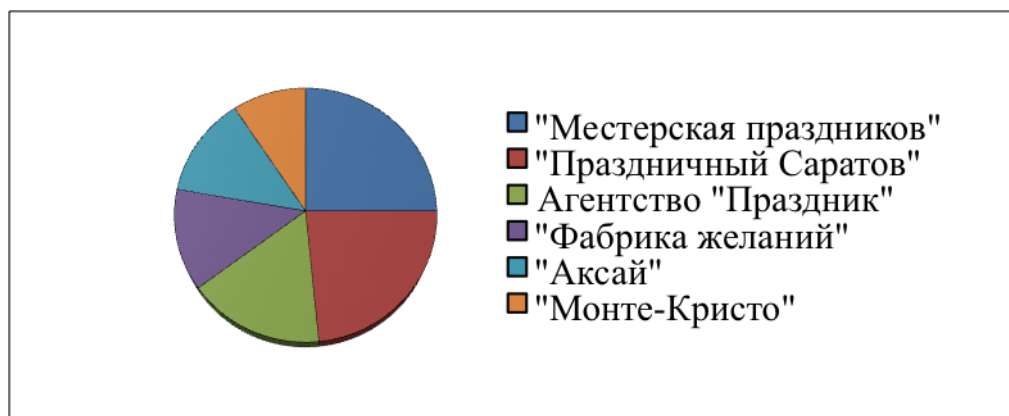


Рисунок 2 - Основные конкуренты на рынке праздничных услуг г.Саратова

В результате анализа данных event-агентств, представленных выше, был выявлен основной спектр предоставляемых услуг:

- подбор артистов и ведущих;
- подбор зала для торжества, украшение зала;
- организация тематических свадеб и выездных регистраций (в том числе помощь с подбором платья, аксессуаров и т.д);
- организация фото и видео сопровождения;
- помощь с подбором меню;
- организация корпоративов, юбилеев, детских праздников;
- организация презентаций (открытие новых организаций);
- кейтеринг (выездное ресторанное обслуживание);
- помощь с подбором и оформлением автомобилей;

Теперь перейдем непосредственно к анализу потребителей event-услуг.

В ноябре 2014 года в социальных сетях мной был проведен опрос среди респондентов в возрасте от 18 до 50 лет, им предлагалось ответить на вопрос: «Воспользовались бы вы услугами event-агентств?» (рис.3, рис.4).

В опросе приняли участие 676 респондентов, из них «да» сказали 407, «нет» – 269 человек. Это в свою очередь подтверждает, что услуги event-агентства востребованы среди населения.

Так же многие из респондентов оставляли комментарии на данную тему, в основном это те, кто хотя бы раз обращался к подобным агентствам за помощью, большинство отзывов сводилось к одному: «агентств много, но во многих уровень профессионализма и креативности очень низкий».

Так же по результатам опрошенных потребителей было выявлено, что самые



Рисунок 3 - Опрос в социальных сетях



Рисунок 4 - Опрос в социальных сетях

активные заказчики праздничных мероприятий и услуг – мужчины в возрасте от 24 до 34 лет (28%). Сразу за ними следуют женщины в возрасте от 35 до 50 лет (22%). Данные представлены на рис.5.

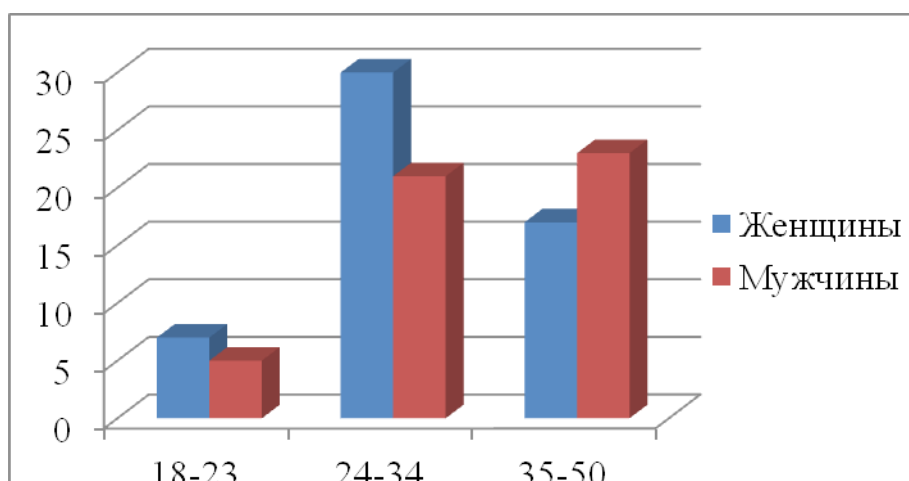


Рисунок 5 - Потребители услуг event-агентств

Итак, в результате проведенного исследования, были выявлены и сформулированы наиболее значимые тенденции event-рынка г.Саратова, которые будут иметь силу в среднесрочной и долгосрочной перспективе:

1. Рост объема рынка. Развитие спроса на event-услуги.

В силу своей уникальной специфики и относительной доступности по цене, event в настоящее время является очень востребованным инструментом воздей-

ствия на целевую аудиторию. Это в свою очередь способствует смещению акцентов в бюджетах заказчиков в пользу специальных мероприятий и, как следствие, расширению услуг event-компаний и дальнейшему росту рынка.

2. Сегментация рынка. Укрупнение участников.

В условиях растущего спроса на event-услуги необходимым для участников рынка становится повышение уровня профессионализма, как в части творческих инноваций, так и в части менеджмента. В противном случае слабые и нерентабельные агентства будут вынуждены закрываться, либо будут поглощаться более сильными и успешными игроками.

3. Четкая маркетинговая ориентация event-проектов.

По данным экспертов и аналитиков рынков, в среднесрочной и долгосрочной перспективе будут востребованы услуги агентств, способных сформулировать комплексную маркетинговую стратегию в соответствии с задачами заказчика и не менее эффективно реализовать event-проект.

4. Реклама и коммуникации в event-проектах.

Современные event-проекты зачастую имеют сложную структуру по содержанию и предполагают использование различных средств и методов массовых коммуникаций, таких как PR (англ. PublicRelations – связи с общественностью), реклама, BTL (англ. BelowtheLine – непрямая реклама). Это в свою очередь требует наличия профессиональных знаний в смежных отраслях, а также приобретения навыков управления проектами.

5. Кадровый состав event-компаний и уровень подготовки event-специалистов.

Ситуация с подготовкой специалистов для event-индустрии не отвечает требованиям рынка и основным тенденциям, связанным с его развитием.

Принимая во внимание все вышеперечисленные тенденции, можно наметить перспективы развития event-рынка города Саратова в ближайшие годы.

Увеличение объема рынка. Росту рынка способствует как улучшение общей экономической ситуации, так и расширение спектра услуг, предоставляемых event-компаниями.

Укрупнение и жестокий отбор игроков рынка. Спрос на яркие идеи и нестандартные решения будет расти. С одной стороны, задачи клиентов усложняются, с другой – накапливается их собственный (в рамках event-мероприятий) опыт сотрудничества с профильными агентствами. Требуется повышение профессионализма игроков рынка. Соответственно, нерентабельные, непрофессиональные и некреативные агентства будут вытесняться или поглощаться более крупными игроками.

Необходимость информирования возможных клиентов об event-рынке и популяризация event-услуг. Важной задачей является развитие спроса на свои услуги, формирование стандартов качества.

Список литературы

1. Каменева, Н.Г. Маркетинговые исследования: учеб. пособие по спец. «Маркетинг» / Н.Г.Каменева, В.А.Поляков. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 437 с.
2. Аакер Д., Кумар В., Дэй Дж. Маркетинговые исследования. Пер. с англ. / Под ред. С. Божук. – СПб.: Питер, 2004. – 848 с.

3. Справочник компаний – адреса, телефоны, отзывы, поиск организаций вашего города [электронный ресурс]. – URL: <http://www.yp.ru/saratov/> (дата обращения: 15.11.2014).
4. Электронный справочник с картами [электронный ресурс]. – URL: <http://2gis.ru/> (дата обращения: 18.11.2014).
5. Справочник организаций России и СНГ [электронный ресурс].- URL: <http://www.orgpage.ru/> (дата обращения: 23.11.2014).
6. Информационный портал Саратова и Саратовской области [электронный ресурс]. – URL: <http://www.sarlive.ru/> (дата обращения: 01.12.2014).

ВЕБ-РЕСУРС КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Зеньков Владислав Богданович,
студент Саратовского государственного технического университета им.
Гагарина Ю.А. г. Саратов
Терещенко Николай Владимирович
канд.эконом.наук, доцент Саратовского государственного технического
университета им. Гагарина Ю.А. г.Саратов

АННОТАЦИЯ

В данной статье представлено определение маркетинговой стратегии. Выделены виды интернет-маркетинга. Кратко изложена необходимость создания своего веб-ресурса. Рассмотрены преимущества работы веб-сайта и его актуальность.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия; интернет-маркетинг; веб-ресурс.

WEB RESOURCE AS A MARKETING TOOL FOR A TRADING COMPANY

Zenkov V.B.,
Student of Saratov State Technical University by Gagarin, Saratov
Tereshenko N.V.,
PhD in Economics, assistant professor of Saratov State Technical
University by Gagarin, Saratov

ABSTRACT

This paper investigates the determination of the marketing strategy. Forms of internet-marketing are defined. The necessity of developing of the web resource for the company is briefly stated. The advantages of the web-site and its relevance are also discussed.

Keywords: marketing strategy; internet marketing; web resource.

В современных условиях рынка предприятию, чтобы выжить и иметь возможность расти и развиваться, необходимо иметь свою маркетинговую стратегию и придерживаться ее. Предприятию необходимо обращать внимание не только на потребности внешней среды (конечного покупателя), но и на действия своих конкурентов [1, С. 23].

Маркетинговая стратегия – необходимый этап подготовки и реализации любой бизнес-идеи. Под «маркетинговой стратегией» можно понимать разработку стратегических решений, которые позволят эффективно реализовать задачи среднесрочного и

краткосрочного периода [2, С. 183]. Разработка маркетинговой стратегии необходима для обеспечения эффективности проводимых маркетинговых мероприятий.

В настоящее время люди отдают предпочтение поиску всей интересующей их информации через интернет. Реклама в газетах, по телевидению, на радио также имеет место быть. Но, если человеку нужно найти что-то конкретное, он просто открывает любую поисковую систему и тут же ему предлагается целый ряд сайтов, которые могут помочь ему с его проблемой.

Интернет–маркетинг обладает своими особенностями и требует понимания специфики продвижения в интернете, но цель у него по-прежнему одна – получение максимального экономического эффекта от потенциальной аудитории сайта. Маркетинговая стратегия веб-ресурса определяет, будет ли Ваш сайт очередной интернет-газетой или активной бизнес площадкой, привлекающей десятки и сотни новых клиентов ежедневно.

Интернет позволяет использовать множество ресурсов, и все они по-своему хороши. Каждая компания выбирает подходящую маркетинговую стратегию именно для себя, учитывая в том числе свои финансовые возможности и необходимость создания того или иного средства продвижения своих товаров и услуг.

В настоящее время можно выделить следующие приемы, используемые в сети Интернет (рис. 1).

К одному из инструментов долгосрочной маркетинговой стратегии относится создание веб-сайта [3, С. 29]. Он работает на перспективу и позволяет привлечь и, главное, удержать большое количество потенциальных клиентов.

Веб-ресурс – информационная система, использующая веб-технологии на уровне представления и передачи данных, предназначенная для оказания публичных информационных услуг в сети Интернет [4].

Web-сайт – основное средство взаимодействия бренда и целевой аудитории в интернете. Современная веб-разработка включает в себя решение ряда важных задач: простоту навигации, прозрачность интерфейса, высокий уровень восприятия информации.

Наличие собственного сайта значительно облегчает ведение бизнеса и делает его успешнее. На данном этапе развития общества данный ресурс является наиболее актуальным и необходимым.

Эффективный веб-ресурс поддерживает положительный имидж компании, повышает узнаваемость и лояльность потребителя к бренду. Это говорит не только о солидности фирмы, но и о том, что компания идет в ногу со временем и не отстает от технического прогресса. Наличие сайта говорит об открытости компании и ее стабильности. Растет узнаваемость торговой марки представленной на сайте, лояльность потенциальных покупателей также повышается.

Порой очень сложно разместить всю информацию на рекламной листовке, в газете, сделать краткое, но ёмкое объявление на радио или по телевидению. Сайт позволяет это сделать. Подробное описание предлагаемой на сайте продукции экономит большое количество времени и денег на информирование ваших потенциальных партнеров и покупателей. Важно, чтобы вся информация, представленная на сайте была понятной для клиента и достаточной, чтобы принять решение о том, что именно этот товар или услуга ему необходимы. Сайт должен быть удобен в использовании [3, С. 200]. Можно использовать карты сайта – специальная выделенная страница на сервере, содержащая полную структуру сайта (рис. 2).

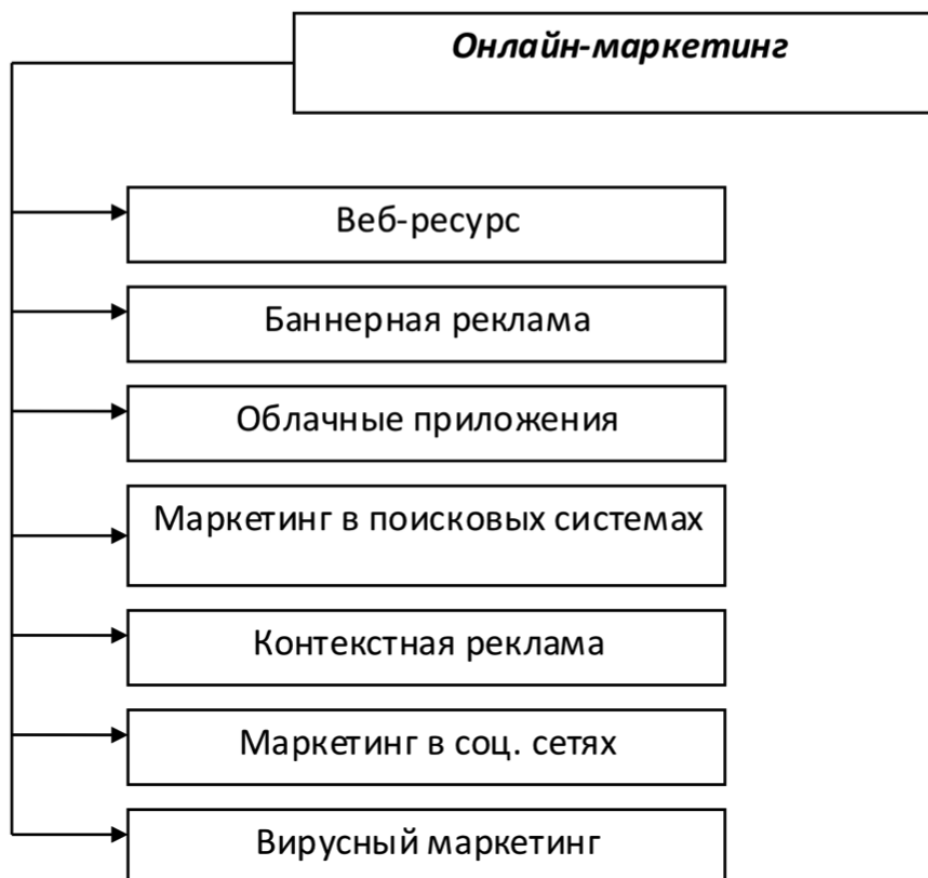


Рисунок 1 - «Онлайн-маркетинг»

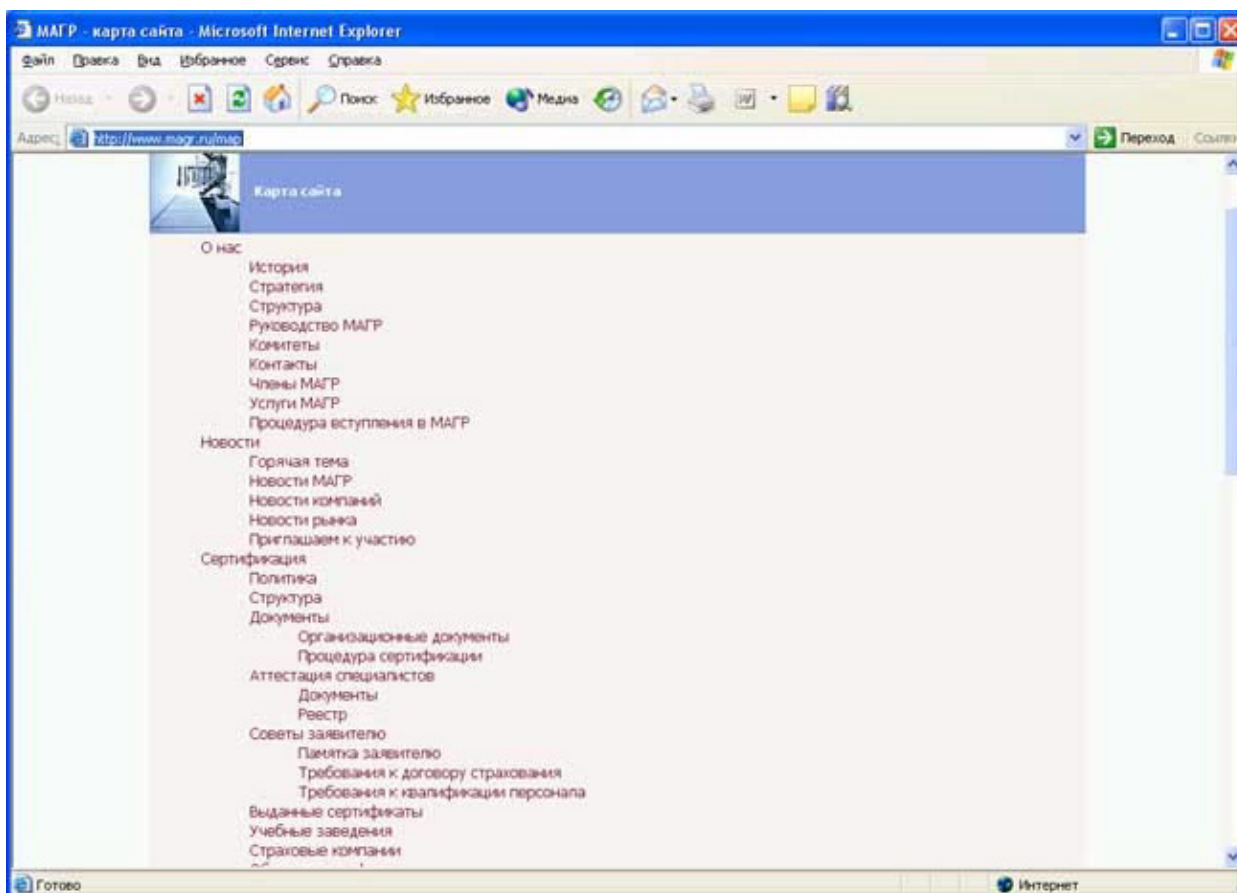


Рисунок 2 - Фрагмент карты Сайта Московской ассоциации Гильдия риэлторов [3, С. 201]

Появляется возможность оперативно менять или добавлять информацию при изменении условий рынка или конкурентов, расширять представленный ассортимент, менять условия доставки, делать объявления о начале проведения акций или розыгрышей и т.д. Сайт позволяет использовать не только текст, можно добавить аудио или видео материалы [5, С. 151]. Чем динамичнее информация, представленная на веб-сайте, тем больший интерес появляется у него зайти именно на этот сайт, даже если ему ничего там и не пригодится.

Еще одно преимущество веб-ресурса – его можно использовать в любое время суток. Учитывая темп современной жизни, не каждый потенциальный клиент сможет позвонить Вам по телефону или заехать в Ваш офис в течение рабочего дня. Веб-сайт позволяет ознакомиться с Вашей продукцией и сделать заказ в любое время дня и ночи.

Важно рассматривать веб-ресурс как один из основных каналов сбыта. Веб-сайт просто позволяет охватить намного больший круг потенциальных покупателей, которые при обычных условиях никогда не доехали на другой конец города и даже не зашли бы в Ваш магазин.

Еще одним преимуществом веб-сайта является возможность сбора информации о покупателях. Это позволяет выявлять их потребности, соответственно становится возможным дополнить ассортимент товаров и услуг пользующихся спросом или добавить новые возможности для покупателей (например, покупка подарочных сертификатов).

Еще одним важным преимуществом создания собственного сайта является снижение расходов [6, С. 572]. Данный аспект является особенно важным для любой компании. Торговое предприятие тратит меньше средств на разговоры по телефону с потенциальными покупателями, ведь все свои вопросы они могут задать на сайте. Снижаются расходы на печатные материалы, т.к. в них просто со временем исчезает надобность – веб-сайт посещает огромное количество людей, товар становится узнаваем.

На каждом этапе развития общества было актуально применение той или иной маркетинговой стратегии. В настоящее время – это использование Веб-ресурса, имеющего множество преимуществ. Учитывая время, которое каждый из нас проводит за компьютером и в сети Интернет, наличие собственного веб-сайта становится просто необходимостью.

Список литературы

1. Егорова М.М., Логинова Е.Ю., Швайко И.Г., Маркетинг. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2008 – 160 с.
2. Бойд-мл. Х., Ларше Ж.-К., Уолкер-мл. О. Маркетинговая стратегия. Курс МВА. – Москва: «Вершина», 2006. – 496с.
3. Петрик Е.А., Интернет-Маркетинг: учебное пособие. – М.: МФПА, 2004. – 299 с.
4. Постановление Правительства Москвы от 14.06.2005г. № 439-ПП «О дальнейшем проведении работ по созданию Московского городского портала»
5. Данько Т.П. Электронный маркетинг: учебное пособие / Под ред. Т.П. Данько, Н.Б. Завьяловой, О.В. Сагиновой. – М.: Инфра-М, 2003. – 377 с.
6. Армстронг Г., Котлер Ф., Учеб. пособие, 8-е изд. – М.: 2007 – 832 с.

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

*Юринова Наталья Александровна,
магистрант Омского Государственного Технического университета, г. Омск*

АННОТАЦИЯ

В данной статье представлены виды и категории реинжиниринга бизнес-процессов, также рассмотрена история и уделено внимание проблеме эффективности реализации бизнес-процессов. Подробно разобраны бизнес-процессы в целом, а также суть и цели реинжиниринга.

Ключевые слова: реинжиниринг; бизнес-процессы; бизнес-реинжиниринг.

BUSINESS PROCESS REENGINEERING

*Yurinova N.A.,
Undergraduate of Omsk State Technical University, Omsk*

ABSTRACT

This article presents the types and categories of business process reengineering, also deals with the history and attention paid to the issue of the effectiveness of the implementation of business processes. Discussed in detail the business processes as a whole, as well as the nature and purpose of reengineering.

Keywords: reengineering; business processes; business reengineering.

Двести лет назад Адам Смит сделал выдающееся открытие: промышленное производство должно быть разбито на простейшие и самые базовые операции. Он сказал, что разделение труда способствует росту производительности, так как сосредоточенные на одной задаче рабочие становятся более искусными мастерами и лучше выполняют свою работу. И на протяжении XIX и XX вв. люди организовывали, развивали компании, управляли ими, руководствуясь принципом разделения труда Адама Смита. Но ведь в современном мире достаточно внимательно посмотреть на любую компанию – от уличного ларька до транснационального гиганта типа Microsoft или Coca-Cola – то обнаружится, что деятельность компаний состоит из огромного количества повторяющихся бизнес-процессов, каждый из которых представляет собой последовательность действий и решений, направленных на достижение определенной цели. Прием заказа клиента, доставка товара клиенту, начисление зарплаты сотрудникам – все это бизнес-процессы. Вполне очевидно, что эффективность деятельности компании (и, следовательно, прибыльность, конкурентоспособность и стоимость компании) в значительной степени определяется эффективностью реализации бизнес-процессов в этой компании. В середине 80-х гг., когда возможности экстенсивного роста компаний в развитых странах были уже давно исчерпаны, специалисты по управленческим технологиям в поисках возможностей по радикальному повышению эффективности, прибыльности и стоимости бизнеса обратили свое внимание на проблему эффективности реализации бизнес-процессов. И обнаружили, что даже в передовых, с точки зрения управленческих технологий компаниях, существуют возможности повышения эффективности отдельных подразделений и компании в целом не на проценты, а буквально в разы путем оптимизации (или, как стало модно говорить) реинжиниринга бизнес-процессов на различных уровнях компании – от корпоративного до отдельных подразделений и рабочих групп. Оказалось, что даже в «лучших из лучших» компаний в развитых странах многие, а подчас даже такие стратегически важные бизнес-процессы, как, например, разработка новых продуктов, реализова-

ны настолько неэффективно, что затраты времени и ресурсов могут быть сокращены в десятки раз (например, с нескольких недель до нескольких часов) совершенно без ущерба для качества выполнения задачи, реализуемой данным бизнес-процессом. Исследования, проведенные в российских компаниях, дали аналогичные результаты, что и следовало ожидать. Именно реинжиниринг стал одним из важнейших рычагов успешной перестройки американских компаний, позволив им успешно перестроиться в 80-е гг., вернуть мировое лидерство в эффективности и обеспечить невиданный рост американской экономики и фондового рынка.. Именно реинжиниринг стал тем методом, который для новой революции в бизнесе означает то, что специализация труда означала для предыдущей революции. Сегодняшний рынок инструментальных средств поддержки реинжиниринга бизнес-процессов оценивается более чем в 100 млн долларов и растет со скоростью около 60% в год. [1].

Реинжиниринг — это внедрение самых последних информационных технологий для достижения совершенно новых деловых нолей. Необходима ориентация на постоянно эволюционирующие услуги, наилучшим образом отвечающие нуждам потребителей. Поэтому необходима разработка стратегии ИТ как ряда целенаправленных и скоординированных действий, позволяющих использовать информационно-технологические ресурсы для создания и поддержания устойчивого конкурентного превосходства компании. Бизнес-процесс — это множество «внутренних шагов» предприятия, заканчивающихся созданием продукции, необходимой потребителю. Назначение каждого бизнес-процесса состоит в том, чтобы предложить потребителю продукцию, удовлетворяющую его по стоимости, сервису и качеству.[2].

Существуют следующие категории бизнес-процессов:

- Процессы, непосредственно обеспечивающие выпуск продукции;
- Процессы планирования и управления;
- Ресурсные процессы;
- Процессы преобразования.
- Бизнес-процесс характеризуется:
- Существующей технологией реализации бизнес-процесса;
- Существующей структурой бизнес-системы;
- Средствами автоматизации, оборудованием, механизмами и т.п., обеспечивающими реализацию процесса. [3]

Основными показателями оценки эффективности бизнес-процессов являются:

- Количество производимой продукции заданного качества, оплаченное за определенный интервал времени;
- Количество потребителей продукции;
- Количество типовых операций, которые необходимо выполнить при производстве продукции за определенный интервал времени;
- Стоимость издержек производства продукции;
- Длительность выполнения типовых операций;
- Капиталовложения в производство продукции.

Так же необходимо рассмотреть некоторые ошибочные мнения насчет реинжиниринга и выявить, какие изменения не являются бизнес-реинжинирингом:

1. Несмотря на важную роль, которую информационные технологии играют в реинжиниринге бизнес-процессов, реинжиниринг нельзя непосредственно отождествлять с автоматизацией бизнес-процессов. Автоматизация бизнес-процессов, используя информационные технологии, автоматизирует существующий процесс со всеми его недостатками и не ставит перед собой основную задачу реинжиниринга – проектирование нового процесса для кардинального повышения его эффективности.

2. Некоторые пользователи путают реинжиниринг бизнеса с реинжинирингом программного обеспечения, задача которого состоит в переписывании – на основе современных технологий – устаревших информационных систем без изменения самих автоматизируемых процессов.

3. Реинжиниринг не является ни реструктурированием, ни уменьшением размерности. Эти термины обозначают уменьшение возможностей компании, например снижение производственных мощностей, для соответствия текущим более низким требованиям. Например, на рынке падает спрос на автомобили компании GM, и ей необходимо перестроить производство – с минимальными затратами – в сторону уменьшения количества выпускаемых автомобилей. Реинжиниринг, в отличие от реструктурирования и уменьшения размерности, стремится сделать больше, а не меньше.

4. Реинжиниринг – это не реорганизация не «выравнивание организации», хотя «выравнивание» вполне может оказаться результатом проведения реинжиниринга. В отличие от реорганизации и выравнивания, имеющих дело с организационными структурами, реинжиниринг имеет дело с процессами.

5. Реинжиниринг ни в коем случае не улучшение качества и не глобальное управление качеством. Хотя и реинжиниринг, и управление качеством отводят центральную роль бизнес-процессам, существует принципиальное отличие: управление качеством принимает имеющиеся процессы и старается их улучшить, в то время как реинжиниринг заменяет существующие процессы на новые [4].

Реинжиниринг – это перестройка деловых процессов для достижения радикального, скачкообразного улучшения деятельности фирмы. Реинжиниринг бизнеса требует начать заново, начать с нуля. Он означает отказ от многого из накопленного за два столетия опыта промышленного менеджмента, необходимость забыть то, как работа осуществлялась в эпоху массового рынка, и решить, как она теперь должна выполняться наилучшим образом. В рамках реинжиниринга бизнеса старые названия профессий и старые организационные образования — департаменты, отделения, группы и так далее — утрачивают свое значение. В реинжиниринге важным является то, как мы хотим организовать работу именно сегодня с учетом спроса на сегодняшнем рынке и возможностей сегодняшних технологий. Таким образом, анализируя вышесказанное, выделим **свойства реинжиниринга**:

- Отказ от устаревших правил и подходов и начало делового процесса с нуля, что позволяет преодолеть негативное воздействие сложившихся хозяйственных догм;
- Пренебрежение действующими системами, структурами и процедурами компании и радикальное изменение способов хозяйственной деятельности – если невозможно переделать свою деловую среду, то можно переделать свой бизнес;
- Приведение к значительным изменениям показателей деятельности (на порядок отличающихся от предыдущих).

Реинжиниринг необходим в случаях потребности очень существенных улучшений, например, таких как эти *3 основные ситуации*, требующие вмешательства:

1. В условиях, когда фирма находится в состоянии глубокого кризиса. Этот кризис может выражаться в явно неконкурентном уровне издержек, массовом отказе потребителей от продукта фирмы и т.п.

2. В условиях, когда текущее положение фирмы может быть признано удовлетворительным, однако прогнозы ее деятельности являются неблагоприятными. Фирма сталкивается с нежелательными для себя тенденциями в части конкурентоспособности, доходности, уровня спроса и т.д.

3. Реализацией возможностей реинжиниринга занимаются благополучные, быстрорастущие и агрессивные организации. Их задача состоит в ускоренном наращивании отрыва от ближайших конкурентов и создании уникальных конкурентных преимуществ.[5].

Список литературы

1. Уткин Э.А. Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса. – М.: ЭКМОС, 2010.
2. URL: <http://www.bkg.ru> (статьи Быковой А.А., Томаса Дж. Коуди).
3. Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? // Управление компанией. – 2002. – №6.
4. Попова Э., Шапота М. «Реинжиниринг бизнес-процессов и информационные технологии». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.osp.ru>,
5. Сервер Гарвардской школы бизнеса, интервью с Джеймсом Чампи, «Реинжиниринг мертв? Не верьте этому...».

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОТРАСЛИ ПЕЧАТИ

Мелешкина Ирина Михайловна,

*канд. экон. наук, доцент Северо-Западного института печати Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна,
г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

Подчеркнуты преимущества налогового планирования на предприятии. Обоснована необходимость применения методов оптимизации налоговых платежей предприятиями отрасли печати. Обобщены специфические особенности анализа налогооблагаемых баз по основным налогам, уплачиваемым отечественными организациями отрасли печати. Путем анализа налогооблагаемых баз проведено планирование налоговых платежей реального полиграфического предприятия. На основе произведенных расчетов количественно доказана необходимость применения методов налогового планирования на предприятиях отрасли печати.

Ключевые слова: налоговое планирование; оптимизация налоговых платежей; налоговые льготы; анализ налогооблагаемых баз; издательство; полиграфическое предприятие.

OPTIMIZATION OF TAX PAYMENTS IN THE ORGANIZATIONS OF BRANCH OF THE PRESS

Meleshkina I.M.,

PhD in Economics, Associate professor NWIP SPSUTD, Saint-Petersburg

ABSTRACT

The benefits of tax planning at the enterprise is pointed. Need of application of methods of optimization of tax payments by the enterprises of branch of the press is proved. Specific features of the analysis of taxable bases on the main taxes paid by the domestic organizations of branch of the press are generalized. By the analysis of taxable bases planning of tax payments of the real printing enterprise is carried out. On the basis of the made calculations need of application of methods of tax planning at the enterprises of branch of the press is quantitatively proved.

Keywords: tax planning; optimization of tax payments; tax privileges; analysis of taxable bases; publishing house; printing enterprise.

Несмотря на достаточное количество работ, посвященных оптимизации налоговых платежей, алгоритму налогового планирования, очень мало публикаций содержат детальную информацию о применении методов налогового планирования организациями отрасли печати, о проведении предварительных расчетов, доказывающих снижение сумм налоговых платежей предприятий на практике. В то же время налоговое планирование имеет особое значение не только с точки зрения теории, важен и его прикладной характер.

Рассуждая о снижении налоговых платежей организации, следует различать уклонение от налогов, т.е. уголовно наказуемое деяние, которое предполагает сознательное занижение налогооблагаемой базы, сокрытие доходов и пр., и грамотное использование возможностей, направленных на уменьшение налоговых обязательств, которые предоставляет предприятиям ныне действующий НК РФ [1].

Налоговое планирование является составной частью финансового планирования на предприятии. Можно проследить эволюцию подходов к определению данного термина: если изначально многие исследователи в области налогообложения писали о минимизации налогов, то сейчас налоговое планирование все чаще связывают с оптимизацией налоговых платежей [см., например, 1].

Налоговое планирование – жизненно важный процесс для отечественных предприятий различных форм хозяйствования, – вообще, и для издательско-полиграфического бизнеса – в частности. Во-первых, налоговая система претерпела серьезные преобразования в связи с введением в действие Налогового кодекса РФ. Например, малые предприятия имели льготы по налогу на прибыль. Налогом не облагалась часть прибыли, направленная на строительство, реконструкцию и обновление основных производственных фондов, освоение новой техники и технологий.

Вновь созданные малые предприятия по производству и переработке сельхозпродукции, продовольственных и товаров народного потребления, медтехники, лекарственных средств, а также строительные предприятия в первые два года не уплачивали налоги на прибыль, если прибыль от указанных видов деятельности более 70% общей прибыли. Эти предприятия на 3-й и 4-й год работы уплачивали налог 25% и 50% соответственно (от основной ставки по налогу на прибыль), если прибыль от основной деятельности больше или равна 90% общей прибыли [2].

На сегодняшний день эти и многие другие льготы, в том числе, льготы по налогу на прибыль для субъектов малого предпринимательства, отменены [2, 10, 4].

Во-вторых, постепенно уменьшалось количество льгот, предоставляемых предприятиям отрасли печати в соответствии с Программой поддержки полиграфии и книгоиздания [5, 11] и пришедшей ей на смену Федеральной целевой программе «Культура России» [7], в рамках которой отрасли печати посвящалась соответствующая подпрограмма «Поддержка полиграфии и книгоиздания России» [7, 8], а

также целым комплексом законов, направленных на снижение налогового бремени для указанных предприятий [11].

Тем не менее, некоторые специфические особенности определения налогооблагаемых баз и исчисления налогов от издательско-полиграфической деятельности предприятиям доступны и сейчас. Все это заставляет обратить внимание на одно из направлений налогового планирования – оптимизацию налоговых платежей на основе использования существующих льгот по налогам.

Остановимся на этом подробнее.

Что касается налога на добавленную стоимость (НДС), льготная ставка 10% сейчас действует в отношении реализации периодических печатных изданий, за исключением рекламных или эротических, и учебной и научной книжной продукции. Согласно действующему налоговому законодательству, реализация редакционных и издательских услуг, связанных с производством периодических печатных изданий (за исключением периодической продукции рекламного и эротического характера), учебной и научной книжной продукции, услуг по размещению рекламы и информационных сообщений в периодических печатных изданиях (за исключением изданий рекламного и эротического характера), реализация книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, а также периодических печатных изданий (за исключением СМИ рекламного и эротического характера), которая до 2003 года облагалась НДС по ставке 10%, ныне подлежит налогообложению по ставке НДС 18% [4]. Реализация прочей печатной продукции, не включенной в Перечень [6], а также работ и услуг по выпуску и доставке такой печатной продукции, подлежит налогообложению НДС по базовой ставке 18%. Размещение рекламы и информационных сообщений на страницах любой книжной продукции, а также изданий рекламного или эротического характера, облагается указанным налогом по ставке 18%. Электронные издания под налогообложение по ставке 10% не подпадают. Вышеизложенное позволяет нам констатировать существенное сокращение налоговых льгот по сравнению с периодом 1995-2004 г.г., когда деятельность по производству и реализации, а также предоставлению услуг по транспортировке, погрузке, перегрузке, разгрузке периодических печатных изданий и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, освобождалась от НДС [12]: теперь оказание полиграфических услуг облагается НДС по ставке 18%, независимо от того, о материализации какой продукции идет речь.

Следует подчеркнуть, что крупное издательство в течение года может реализовывать как льготную, так и нелюбительную продукцию. В целях налогового планирования для подобных организаций можно порекомендовать вести отдельный учет реализуемой льготной и нелюбительной продукции, что позволит отдельно рассчитывать налогооблагаемую базу и применять ставку НДС в размере 10% для указанных выше видов продукции, не нарушая действующего законодательства [4].

С точки зрения оптимизации суммы уплачиваемого в бюджет НДС полиграфическим предприятиям может быть интересна работа на давальческом сырье, предполагающая, что полиграфические материалы на тираж издания закупает издательство. Полиграфическое предприятие в данном случае должно будет исчислить НДС от стоимости услуг по переработке давальческих полиграфических материалов, согласно договору, заключенному с заказчиком (например, издательством). Стоимость бумаги и прочих материалов при этом не будет увеличивать налогооблагаемую базу по НДС: они принадлежат заказчику, то есть преимущество, которое

получает организация отрасли печати, снижая подобным образом величину НДС к уплате в бюджет, очевидно.

Рассчитывая величину страховых взносов от сумм авторского вознаграждения, издательствам следует помнить, что налогооблагаемая база в этом случае исчисляется, согласно действующему законодательству [13], как разница между величиной дохода автора и суммой понесенных им расходов, связанных с созданием литературного, художественно-графического или иного произведения. Фактически осуществленные расходы на создание произведения принимаются к вычету в том случае, если они документально подтверждены. При отсутствии документального подтверждения расходы принимаются к вычету в пределах установленного норматива: для литературного произведения – в размере 20% от дохода, для фотографического – 30%, и так далее [13]. Необходимо обратить внимание, что за последние десять лет базовая ставка страховых взносов тоже изменялась, в настоящее время ее величина составляет 30%.

Современные предприятия отрасли печати могут уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, включая в прочие расходы, связанные с производством и реализацией, расходы на замену бракованных, утративших товарный вид в процессе перевозки и (или) реализации и недостающих экземпляров периодических печатных изданий в упаковках в сумме, не превышающей 7% стоимости тиража определенного номера периодического печатного издания, а также потери в сумме стоимости бракованной, утратившей товарный вид, не реализованной в пределах установленных налоговым законодательством сроков (морально устаревшей) продукции СМИ и книжной продукции в размере не более 10% процентов стоимости тиража книжной продукции или тиража определенного номера печатного периодического издания, а также расходы на списание и утилизацию этой продукции [4]. Период 1996-2004 г.г. был менее жестким с точки зрения такой составляющей экономической компоненты макроокружения организаций отрасли печати, как налоговая среда. Так, прибыль, полученная редакциями СМИ, издательствами, распространителями продукции СМИ и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, освобождалась от налогообложения в части, зачисляемой в федеральный бюджет. Прибыль, полученная полиграфическими предприятиями от оказания услуг по производству книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, и продукции СМИ, также не подлежала налогообложению в части, зачисляемой в федеральный бюджет. Освобождалась от налогообложения та часть прибыли, которая направлялась организациями отрасли печати на финансирование капиталовложений по профилю основной деятельности [12].

Использование механизма лизинга для снижения налогооблагаемых баз, и, следовательно, уменьшения сумм основных уплачиваемых организациями налогов, было подробно проанализировано автором и получило свое количественное подтверждение ранее [3].

Теперь представим результаты оптимизации налоговых платежей, проведенной на базе конкретного предприятия отрасли печати:

- для снижения платежей по НДС предлагается использование давальческого сырья;
- для уменьшения суммы уплачиваемого налога на имущество предлагается сократить объем незавершенного производства на 5% за счет уменьшения длительности производственного цикла изготовления продукции;

– для уменьшения налогооблагаемой базы по страховым взносам предлагается заключить договор ДМС на каждого сотрудника и оформлять материальную помощь в размере 4000 руб./год на каждого сотрудника (см. табл. 1).

Таблица 1.

Изменение налоговой нагрузки полиграфического предприятия в результате внедрения мероприятий по оптимизации налоговых платежей

<i>Виды налогов</i>	<i>До внедрения операций, руб.</i>	<i>После внедрения операций, руб.</i>	<i>Отклонения, +/- руб.</i>	<i>Отклонения, %</i>
Налог на прибыль	5 950 000	5 602 000	-348 000	5,8%
Налог на добавленную стоимость	11 828 700	11 061 900	-766 800	6,5%
Налог на имущество	2 000 995	1 914 723	-86 272	4,3%
Страховые взносы	1 890 000	1 360 800	-529 200	28,0%
Итого:	21 669 695	19 939 423	-1 730 272	8,0%

Можно сделать вывод, что после внедрения предложенных мероприятий по оптимизации налогообложения сумма основных налогов, уплачиваемых предприятием, может сократиться на 8,0%.

Список литературы

1. Брызгалин А.В. Налоговая оптимизация. Принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика. – М.: ЮРАЙТ-ИЗДАТ, 2007. – 320 с.
2. Закон РФ от 27.12.1991 N 2116-1 (ред. от 03.12.1994) «О налоге на прибыль предприятий и организаций». – ИПП Консультант Плюс.
3. Ефимова И.М. Лизинг как механизм стимулирования инвестиций в малые полиграфические предприятия // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2003. – № 3. – С. 202–212.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.10.2014). – ИПП Консультант Плюс.
5. Постановление Правительства РФ от 12.10.1995 N 1005 (ред. от 15.04.2003) «О федеральной целевой программе «Поддержка государственной полиграфии и книгоиздания России в 1996 – 2001 годах». – ИПП Консультант Плюс.
6. Постановление Правительства РФ от 23.01.2003 N 41 (ред. от 11.10.2012) (ред. от 11.10.2012) «О перечне видов периодических печатных изданий и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, облагаемых при их реализации налогом на добавленную стоимость по ставке 10 процентов». – ИПП Консультант Плюс.
7. Постановление Правительства РФ от 03.12.2001 N 837 (с изм. от 21.10.2004) «Об утверждении подпрограммы «Поддержка полиграфии и книгоиздания России (2002 – 2005 годы)» федеральной целевой программы «Культура России (2001 – 2005 годы)». – ИПП Консультант Плюс.
8. Постановление Правительства РФ от 14.12.2000 N 955 (ред. от 19.07.2002, с изм. от 21.10.2004) «О федеральной целевой Программе «Культура России (2001-2005 годы)». – ИПП Консультант Плюс.
9. Постановление Правительства РФ от 03.03.2012 N 186 (ред. от 10.09.2014) «О федеральной целевой программе «Культура России (2012-2018 годы)». – ИПП Консультант Плюс.

10. Федеральный закон от 14 июня 1995 года N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». – ИПП Консультант Плюс.

11. Правовая защита прессы и книгоиздания. Сборник нормативных актов по состоянию на 15 августа 1996 г. Вступительная статья Президента Ассоциации книгоиздателей (АСКИ) М.В. Шишигина. – М.: Издательство НОРМА, 1996. – 304 с.

12. Федеральный закон от 01.12.1995 N 191-ФЗ (ред. от 22.10.1998, с изм. от 22.11.2000) «О государственной поддержке средств массовой информации и книгоиздания Российской Федерации» // Правовая защита прессы и книгоиздания. Сборник нормативных актов по состоянию на 15 августа 1996 г. Вступительная статья Президента Ассоциации книгоиздателей (АСКИ) М.В. Шишигина. – М.: Издательство НОРМА, 1996. – С. 44-45.

13. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». – ИПП Консультант Плюс.

УДК 619

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ШОКОЛАДНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Березина Екатерина Александровна,

канд.эконом.наук, доцент Вятской государственной сельскохозяйственной академии, г. Киров

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика рынка шоколадных изделий. Выявлены основные виды шоколадной продукции. Определены факторы, оказывающие влияние формирования покупательской ценности потребителей шоколадных изделий.

Ключевые слова: шоколадные изделия; покупательские предпочтения; система ценностей; маркетинговые исследования.

MARKET RESEARCH OF CHOCOLATE PRODUCTS

Berezina E.A.,

PhD in Economics, Associate Professor of VGSKHA, Kirov

ABSTRACT

The characteristic of chocolate confectionery market. The basic types of chocolate products. The factors that influence the formation of the purchasing value of consumers of chocolate products .

Keywords: chocolate products; consumer preferences; system of values; marketing research .

Основным трендом в производстве и потреблении шоколада можно считать смену имиджа: даже на европейском рынке, более требовательном к экологическим и медицинским параметрам, за шоколадом закрепилось звание продукта, полезного для здоровья. Россию этот тренд не обошёл стороной: хотя молочный шоколад, более сладкий и в меньшей степени содержащий какао, всё ещё пользуется большим

спросом (42%), горькие сладости выбирают уже 29% россиян [1].

Экспертами выявлены следующие особенности рынка шоколадных изделий:

- сезонность рынка;
- постепенный отказ от использования искусственных добавок при производстве;
- высокая степень консолидированности.

По данным исследований, большую долю объема российского рынка в натуральном выражении занимает продукция отечественных производителей. Несмотря на это доля зарубежной продукции на российском рынке кондитерских изделий еще относительно высока и составляет 12,4%.

Пятерка крупнейших производителей на рынке шоколадных изделий, выглядит следующим образом: Ferrero, Kraft, Foods, Nestle, Mars, «Объединенные кондитеры» – на их долю приходится 66% розничных продаж. Одновременно с этим, отечественная продукция зачастую выигрывает перед иностранной и с точки зрения отсутствия генетически модифицированных компонентов.

Всех участников рынка шоколада можно разделить на три основные укрупнённые группы:

- крупные оптовики, которые занимаются поставкой шоколада на рынок;
- мелкие оптовики, которые занимаются оптовой покупкой и розничной продажей шоколада;
- конечные потребители, которые покупают шоколад для непосредственного употребления.

Проведен анализ отношения покупателей к основным видам шоколадной продукции – шоколадные батончики, плиточный шоколад, конфеты на развес и конфеты в коробках. Было выбрано четыре атрибута, оказывающих влияние потребительские предпочтения: цена, ассортимент, известность на рынке, вкус (таблица 1). Меньший ранг характеризует более предпочтительную комбинацию.

Таблица 1.

Рейтинг параметров качества продукции на рынке шоколадных изделий по мнению покупателей

<i>Атрибуты</i>	<i>Рейтинг атрибутов</i>	<i>Коэффициент значимости</i>
Цена	1	0,10
Известность на рынке	3	0,15
Ассортимент	2	0,30
Вкус	4	0,45

Данные таблицы 1 показывают, что вкус шоколадных изделий считают определяющим показателем качества шоколадной продукции. На основе данного метода можно оценить все возможные пары атрибутов и определить степень привлекательности новых продуктов с точки зрения значений тех или иных его атрибутов.

Важным этапом исследования спроса на продукцию рынка шоколадных изделий является изучение системы ценностей потребителей.

При исследовании предпочтений шоколадных изделий респондентам на основе представленных в таблице 1 атрибутов было предложено определить вероятность покупки шоколадной продукции с помощью следующей шкалы:

0 баллов – не куплю;

1 балл – вероятно куплю;

2 балла – куплю.

Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Формирование системы ценностей покупателей продукции

Продукция	Оценка			
	Вкус	Ассортимент	Известность на рынке	Цена
Шоколадные батончики	1,2	0,3	2,0	1,0
Плиточный шоколад	1,9	0,8	1,0	0,5
Конфеты на развес	2,0	1,9	0,8	0,4
Конфеты в коробках	1,3	0,5	0,9	1,3

По данным таблицы 2 определяется ценность (V) отдельных видов продукции:

$$V_{\text{батончики}} = 1,2 + 0,3 + 2,0 + 1,0 = 4,5$$

$$V_{\text{плитки}} = 1,9 + 0,8 + 1,0 + 0,5 = 4,2$$

$$V_{\text{на развес}} = 2,0 + 1,9 + 0,8 + 0,4 = 5,1$$

$$V_{\text{в коробках}} = 1,3 + 0,5 + 0,9 + 1,3 = 4,0$$

На основе этих данных и значимости факторов рассчитывается средневзвешенная оценка ценностей (таблица 3).

Таблица 3.

Взвешенная оценка ценностей покупателей продукции на рынке шоколадных изделий

Продукция	Оценка				Итого
	вкус	ассортимент	известность на рынке	цена	
Коэффициент значимости	0,45	0,3	0,15	0,1	1,00
Шоколадные батончики	1,2	0,3	2	1	4,50
Плиточный шоколад	1,9	0,8	1	0,5	4,20
Конфеты на развес	2,0	1,9	0,8	0,4	5,1
Конфеты в коробках	1,3	0,5	0,9	1,3	4,0
Взвешенная оценка					
Шоколадные батончики	0,540	0,090	0,300	0,100	1,03
Плиточный шоколад	0,855	0,240	0,150	0,050	1,30
Конфеты на развес	0,900	0,570	0,120	0,040	1,63
Конфеты в коробках	0,585	0,150	0,135	0,130	1,00

Таким образом, конфеты на развес и плиточный шоколад имеют наибольшую ценность и, следовательно, продажам этой продукции следует уделить повышенное внимание.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alto-group.ru/analitika/98-rossijskij-rynok-shokolada-i-shokoladnyx-izdelij.html>.

ПОНЯТИЕ ФАНДРАЙЗИНГА КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Клишина Юлия Евгеньевна,
канд.эконом.наук, доцент Ставропольского государственного аграрного
университета, г.Ставрополь
Анастасова Мария Геннадьевна
студент Ставропольского государственного аграрного университета,
г.Ставрополь

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена выявлению роли фандрайзинга как функции управления в негосударственных некоммерческих организациях.

Ключевые слова: негосударственные некоммерческие организации; третий сектор; фандрайзинг.

CONCEPT OF FUNDRAISING AS FUNCTION OF MANAGEMENT IN NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Klishina Y.E.,
PhD in Economics, associate professor, Stavropol state agricultural university, Stavropol
Anastasova M.G.,
Student of the Stavropol state agricultural university, Stavropol

ABSTRACT

Article is devoted to identification of a role of fundraising as functions of management in non-state non-profit organizations.

Keywords: non-state non-profit organizations; third sector; fundraising.

Негосударственные некоммерческие организации (НКО), образующие третий сектор, испытывает ряд проблем. Главной проблемой российских НКО является недостаточная материальная обеспеченность. Например, руководители 56% обследованных в 2013 году НКО обозначили недостаток денег, материальных средств, в качестве одной из основных проблем функционирования их организаций. Только 3% обследованных НКО средств хватает на создание финансовых резервов. И лишь 21% НКО средств в основном хватает для осуществления всего задуманного. Почти каждой восьмой НКО – 13% недостаток средств грозит закрытием организации. Остальные НКО в той или иной степени испытывают дефицит материальных ресурсов, который отражается на качестве кадров, материально-технической базы [1]. В связи с этим фандрайзинг как сложный процесс по привлечению и аккумулярованию ресурсов для деятельности является одной из основных функций управления НКО.

Фандрайзинг как функция управления НКО рассматривается как деятельность направленная на обеспечение организации ресурсами для реализации поставленной цели, достижения стоящих перед организацией задач, выполнение программ и решение социально-значимых проблем общества.

Термин «фандерайзинг» происходит от английских слов fund- средства, фонды и raise- поднимать, повышать. Алан Андресен и Филипп Котлер определяют основные источники финансирования. При этом они подчеркивают, что фандрайзинг

больше не может рассматриваться как просьба о деньгах, основанная на благотворительных мотивах, но скорее, как обмен ценностей, который удовлетворяет потребности нуждающихся. Адриан Серджант выделяет два подхода к фандрайзингу: транзакционный подход, который основывается на неотложных финансовых потребностях организации, и стратегический, который основан на долгосрочном плане организации.[2].

Фандрайзинг как деятельность, направленная на привлечение ресурсов как для реализации некоммерческих проектов и программ, так и для покрытия текущих расходов, имеет решающее значение для устойчивого функционирования, а в некоторых случаях и выживания некоммерческих организаций.

Список литературы

1. Мерсиянова И.В. Влияние финансирования российских НКО на оценку их работы и экономического положения // Гражданское общество в России и за рубежом. – 2013. – №3. – С. 25-31.
2. Ойнер О.К. Управление результативностью маркетинга: учебник для магистров. – М.: Издательство Юрайт, 2012.

УДК 338.24

ВАЛЮТНЫЙ РИСК В БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ

*Искужина Наркас Шафкатовна,
студент Сибайского института (филиал) Башкирского государственного
университета, Респ. Башкортостан, г. Сибай*

АННОТАЦИЯ

Проблема управления валютного риска очень актуальна на сегодняшний день. В статье рассмотрены основные понятия и определения валютного риска, особое внимание уделяется методам управления данного вида риска в банковской сфере.

Ключевые слова: банковские риски; валютный риск; срочные сделки; управление рисками; минимизация рисков.

CURRENCY RISK IN BANKING PRACTICE

*Iskuzhina N.S.,
Student of Sibaysky institute (branch) of the Bashkir State University,
Sibay, Republic of Bashkortostan*

ABSTRACT

The problem of management of currency risk is very actual today. In article the basic concepts and definitions of currency risk are considered, the special attention is paid to methods of management of this type of risk in the bank sphere.

Keywords: bank risks; currency risk; urgent transactions; risk management; minimization of risks.

В банковской сфере риск определяется как возможность или некая опасность потерь банка при появлении наступлений каких-либо событий. Этими событиями могут быть как потерей некоторой части недополученных доходов банка, так и осуществ-

влением дополнительных расходов, которые произошли вследствие определенных финансовых операций. Что касается подобных рисков, они могут быть: только банковскими и общими, по-другому – внешними; а также риски первой группы и риски второй группы. Наряду с кредитными, процентными, рисками несбалансированной ликвидности, риск банковских злоупотреблений валютный риск относят к рискам первой группы. Они отличается тем, что они являются исключительно банковскими рисками. Для сравнения, можно сказать, что риски второй группы это спонтанные, то есть риски, опасность которых невозможно предвидеть. Как правило, они возникают из-за стихийных бедствий или из-за изменений в экономике, в глобальном смысле.

В корне устранить возникшие виды рисков нельзя, ведь банковская деятельность сама по себе основывается на «игре»: меняются процентные ставки, котировки, происходят постоянные скачки в курсах валют. Но чем больше банк рискует, тем больше у него возникает возможность получить большой доход. Когда банк ставит перед собой задачу получить максимальную выгоду от использованных рисков, именно в этот момент имеет место быть хеджирование (страхование рисков).

Валютный риск – это ценовое воспроизведение вероятностного события ведущего к потерям относительно валютных потерь, которые связаны с изменчивостью иностранных курсов валют относительно национальной валюты. Если банк ставит перед собой цель получить доход с помощью спекуляций, то бесспорно у данного банка величина валютного риска будет значительно высок. Данная степень риска в свою очередь создается при несовпадении курсов аналогичных валют на разных видах валютных рынков, при различиях курса валют на разных временных промежутках, то есть у банков, которые осуществляют валютные сделки, позволяющие выиграть за счет разницы в курсах валют [1, с. 52].

Валютные риски существует при заключении клиентами срочных сделок. В этом случае, перестраховывается и банк и клиент. К последнему данное действие относится, скорее всего, как предоставленная услуга банком.

Форвард, СВОП, опционы и фьючерсы – различные виды составляющих срочные сделки:

Так, если в будущий курс осуществляется обмен валюты, а сделка заключается в настоящем, то данная сделка называется форвардной. При возможности появления валютного риска в будущем, валютный риск компенсируется форвардной сделкой.

Комбинация кассовой операции – СВОП определяется своевременным обменом одной валюты на другую. Он используется для исключения риска изменчивости валютных курсов.

Опционные операции выступают, как вариантом полностью покрыть валютный риск, представляют собой вид соглашения покупателя и продавца, при котором покупателю дается право покупателю покупать ту или иную валюту у продавца опциона или же напротив, продать.

Фьючерсы это контракт, который заключается в специализированных биржах. Особенностью является то, что они не предусматривают действительную покупку или продажу валюты. Уменьшение валютного риска происходит за счет возможности осуществить встречную обратную сделку.

При этом очень важно умело управлять валютным риском:

- в качестве валюты платежа следует выбирать свою национальную валюту;
- валюту платежа, другие иностранные валюты или же международные денеж-

ные единицы, такие как ЭКЮ и СДР предлагается включить в кредитный договор. Данное действие происходит в виде многовалютной или защитной оговорки, так как с постоянным изменением курса валюты будет меняться и сумма денежных обязательств, что может в разы увеличить расходы по кредитному договору;

– хеджирование при помощи валютных контрактов по купле – продаже в будущем. Так, если при выдаче банком кредита в валюте риск, что курс валюты понизится, максимальный. В последствии получается, что банк продал валюту, которые через определенный срок совпадет с сроком возврата кредита. Произойдет совпадение курса валют. При этом банк понесет убытки по данным операциям, если валютный курс реально понизиться.

Смысл методов страхования приводят к тому, чтобы до возникновения неблагоприятных курсовых изменений успеть осуществить валютно-обменные операции или смочь компенсировать убытки, возникшие в процессе данных операций, за счет одновременных сделок с валютой которые направлены противоположно.

Решением основной части проблем, связанных с валютными рисками, заключается в том, что банки максимально стараются минимизировать их. На практике используют так называемую «тактику нулевого баланса», при которой активы и пассивы в слабой иностранной валюте тождественно равны. В итоге если банк проиграет, осуществив активные операции в слабой инвалюте, то получит своевременную компенсацию на пассивах в виде выигрыша.

Список литературы

1. Под ред. М. Ю. Бабичевой. Банковское дело – Экономика: Справочное пособие. – М.: Просвещение, 1994. – С. 78.

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие
в IX Международной научно-практической конференции
«ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ»
(11 марта 2015 г., Россия, г. Санкт-Петербург)

Организаторы конференции
Информационный издательский учебно-научный центр
«Стратегия будущего» (г. Санкт-Петербург)

при поддержке:

- Петровской академии наук и искусств;
- Академии военных наук;
- Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;
- Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича;
- Института развития дополнительного профессионального образования;
- Санкт-Петербургского института природопользования, промышленной безопасности и охраны окружающей среды;
- Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС РФ
- Самарского государственного экономического университета;

Цель конференции – публикация и апробация результатов научных исследований ученых, студентов, аспирантов, докторантов, и практикующих специалистов в области инноваций, обмен научными результатами, исследовательским опытом.

По результатам конференции будет издан сборник материалов конференции (с присвоением кодов УДК и ББК и рассылкой по основным библиотекам), который имеет Международный классификационный номер (ISSN 2307-1354), свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № ФС77-52828

В соответствии с п.10 Положения о порядке присуждения научных степеней (утвержденного постановлением Правительства РФ № 74 от 03.01.2002 г.) работы, опубликованные в материалах всероссийских и международных конференций, засчитываются ВАК РФ при защите диссертаций.

Основные направления конференции:

- СЕКЦИЯ 1. Военные науки
- СЕКЦИЯ 2. Географические науки
- СЕКЦИЯ 3. Исторические науки
- СЕКЦИЯ 4. Медицинские науки
- СЕКЦИЯ 5. Педагогические и психологические науки
- СЕКЦИЯ 6. Политические науки
- СЕКЦИЯ 7. Сельскохозяйственные науки
- СЕКЦИЯ 8. Социологические науки
- СЕКЦИЯ 9. Технические науки
- СЕКЦИЯ 10. Физико-математические науки
- СЕКЦИЯ 11. Филологические науки

СЕКЦИЯ 12. Философские науки
СЕКЦИЯ 13. Экономические науки
СЕКЦИЯ 14. Юридические науки

Язык конференции: русский, английский.

Требования и условия публикации представлены на сайте: www.to-future.ru

Рассмотрение и сроки публикации материалов

Срок прием заявок, текстов статей – до 11 марта включительно.

Рассылка сборников конференции и сертификатов – через 2 недели после окончания конференции.

Контактная информация:

191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая, д.4 литер «А», помещение 2н. Информационный издательский учебно-научный центр «Стратегия будущего».

Тел.: +7-911-7910880.

E-mail: to-future@mail.ru

Web: www.to-future.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас к публикации в научном журнале

«НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ»

ISSN 2307-1400

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-52827

Учредитель журнала:

Информационный издательский учебно-научный центр
«Стратегия будущего» (г. Санкт-Петербург)

при поддержке:

- Петровской академии наук и искусств;
- Академии военных наук;
- Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;
- Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А.Бонч-Бруевича;
- Института развития дополнительного профессионального образования;
- Санкт-Петербургского института природопользования, промышленной безопасности и охраны окружающей среды;
- Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС РФ
- Самарского государственного экономического университета.

Тематика журнала: актуальные вопросы обоснования и реализации стратегических национальных приоритетов, которыми определяются задачи важнейших социальных, политических и экономических преобразований для создания безопасных условий жизнедеятельности и реализации конституционных прав граждан Российской Федерации, осуществления устойчивого развития страны, сохранения территориальной целостности и суверенитета государства.

Периодичность выхода – ежеквартально

Тираж: 1000 экз.

Журнал предназначен для студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, соискателей, молодых специалистов, преподавателей, научных работников. В журнале публикуются материалы по гуманитарным, общественным, политическим, экономическим, техническим, педагогическим, социологическим, юридическим, военным, физико-математическим наукам.

Издается на русском и английском языках. Имеет Международный классификационный номер (ISSN), свидетельство о регистрации СМИ. Обязательные экземпляры журнала рассылаются по основным ведущим библиотекам.

Журнал представлен в свободном бесплатном доступе в полнотекстовом формате в научной электронной библиотеке в целях создания Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Печатная версия журнала рассылается через 2-3 недели после окончательной даты приема материалов для очередного номера журнала.

Выход ближайшего номера – январь 2015 года.

Рубрики журнала:

Управление социально-экономическими системами

Общие вопросы обеспечения национальной безопасности

Стратегическое планирование и обеспечение безопасности в сфере геополитики

Правовые основы обеспечения национальной безопасности

Политическая безопасность

Социальная безопасность

Информационная безопасность

Экономическая безопасность

Военная безопасность и национальная оборона

Стратегическое планирование

Наука, инновации и образование

Здравоохранение и демографическая безопасность

Техносферная безопасность, экология живых систем и рациональное природопользование

Требования и условия публикации представлены на сайте: www.to-future.ru

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

191002, Санкт-Петербург, ул. Социалистическая, д.4 литер «А», помещение 2н. Информационный издательский учебно-научный центр «Стратегия будущего».

Тел.: +7-911-7910880.

E-mail: to-future@mail.ru

Сайт: www.to-future.ru