

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Материалы IX Международной научно-практической конференции

11 марта 2015

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

Мусяенко 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

Скибинская О. В. Международный опыт финансового программирования при реализации экономической политики.....	4
Пурьскина В. А., Радько С. Г. Методологический инструментарий управления трудовым потенциалом.....	6
Быкова Е. Н. Актуальные терминологические вопросы формирования земельных участков для размещения линейных объектов инженерной инфраструктуры.....	11
Ворончихина Е. Н. Эконометрическое моделирование и прогнозирование экономического роста современной региональной экономики (на примере Пермского края).....	14
Брякина А. В. Формирование кластера как объекта управления на основе индикативного управления на промышленном предприятии.....	26
Шынтаева С. С., Амишева З. М. Развитие инновационной экономики в Казахстане.....	30
Степанов А. С. Содержание производственной организации как социально-экономической системы.....	34
Стрекалова А. С. Анализ экологического компонента стратегий социально-экономического развития регионов ЮФО.....	37
Суровушкина Е. Н. Проблемы развития инновационной активности корпораций.....	43
Долгова А. В. Критический анализ современной методологии оценки рентабельности как элемента эффективного функционирования предприятий.....	47
Червонная Е. А. О подходах к нормативно-подушевому финансированию организации образовательного процесса в школах.....	55
Олехнович Е. А. Механизм связи индивидуального и общественного труда.....	59
Щербаков В. С. Об анализе инвестиционной привлекательности регионов посредством применения рейтингования.....	63
Анисимова В. Ю. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий реального сектора экономики и влияющих на нее факторов.....	65
Репотецкая М. Ю. Проблемы функционирования рынка земель сельскохозяйственного назначения.....	71
Володин О. Н. Стратегический управленческий учет. Конкурентное преимущество коммерческой организации.....	73
Кунижев А. А. Модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти.....	76
Царегородцев Р. Ю. Современные проблемы анализа финансово-экономического состояния организаций строительного комплекса.....	80

Крохин К. А. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности.....	83
Галсанова Б. Б., Мустафин Т. А. Анализ линейной зависимости инфляции и покупательной способности населения РФ и прогноз на 2015 год	86
Матвеев В. В., Чернева Н. А. Оптимизация состава и структуры основных средств как источник повышения эффективности деятельности предприятия...89	
Дмитриева Н. В. Современные научные подходы нормирования труда	94
Лисицкий Д. С., Фролова Л. Н. Сущность налогового контроля	97
Шелудяков А. В. Формирование стоимости банковских услуг.....	99
Вашуров М. В. Система классификации туристских дестинаций в контексте современных глобальных факторов	101
Долгова А. В. Рынок минеральных удобрений в условиях конкурентной среды.103	
Гошунова А. В., Тавакаев Б. Ф. Современное понимание достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в существующей учетной практике....	111
Бритько А. С. Многокритериальный подход к оценке эффективности проектов инновационного развития высокотехнологичных предприятий в России	115
Бабенкова В. А. Сравнительный анализ налогообложения доходов физических лиц в России и Германии.....	119
Бородина Ю. А. Использование информационных технологий управления закупками на базе совместного предприятия.....	121
Пяткова Е. А., Кутафьева С. С. Оценка эффективности проекта внедрения информационной системы	125
Черемухин А. Д., Сергеева Д. П. О показателях информатизации и ее влиянии на финансовый результат деятельности компании	128
Трифонова О. Н. Анализ методов поиска идей для решения проблем в бизнесе методом построения дерева проблем и дерева решений	131
Сесявин Е. А. Понятия «некоммерческая организация», «социально-ориентированная некоммерческая организация» и «третий сектор» в России ...	136
Кичемасова Е. В., Соколова К. В., Карпова Н. П. Купить или взять в лизинг?	140
Дян Е. С., Чернявская В. И. Современные нетрадиционные методы отбора персонала	142
Полякова А. А. Кризисы предприятия на этапе зарождения	145
Позолотина В. И. Развитие комплаенс-контроля в России	147
Силакова В. С. Современные технологии менеджмента: аутсорсинг.....	150

СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.27

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСОВОГО
ПРОГРАММИРОВАНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ПОЛИТИКИ**

*Скибинская Ольга Вячеславовна ,
исследователь в области экономических наук, главный специалист, Национальный
банк Республики Беларусь, г. Минск*

АННОТАЦИЯ

Представлен зарубежный опыт Международного валютного фонда (далее – МВФ) по составлению финансовых программ при анализе текущей ситуации и прогнозе развития экономики страны. Выявлена системность финансового программирования в деятельности МВФ и Евросистемы.

Ключевые слова: финансовое программирование; прогнозирование; денежно-кредитная политика; реальный сектор экономики; баланс; финансирование.

**INTERNATIONAL EXPERIENCE OF FINANCIAL PROGRAMMING
DURING IMPLEMENTATION ECONOMIC POLICY**

*Skibinskaya O.V.,
Researcher in the field of economic sciences, Senior Specialist, National Bank of the
Republic of Belarus, Minsk*

ABSTRACT

Foreign experience of the International Monetary Fund (onward – the IMF) to develop a financial program in the analysis of the current situation and outlook of the economy is given. Revealed systemic financial programming activities IMF and the Eurosystem and the possibility of applying this approach in the practice of the Republic of Belarus.

Keywords: financial programming; forecasting; monetary policy; the real economy; balance; funding.

В современной практике финансовое программирование является методом согласования целей и мер в области экономической политики и предусматривает разработку программ и прогнозов финансового развития экономики. При финансовом прогнозировании используются различные экономико-математические методы и модели. Результаты финансового программирования определяют направления экономической политики,

Как правило, государственные органы также осуществляют прогнозирование отдельных финансовых показателей, регулируемых ими, не в полной мере учитывая другие экономические показатели. Так, например, прогнозируется платежный баланс, государственный бюджет, денежно-кредитная система, структура денежных доходов, расходов и сбережений населения. Каждое ведомство (Министерство финансов, центральный банк, Министерство экономики) производит свои расчеты, предназначены для их внутреннего пользования и не всегда согласованные

друг с другом. Отсутствие системности в финансовом программировании снижает эффективность реализации экономической политики.

Системность финансового программирования заключается в предусмотренном финансовой программой согласованном развитии всех секторов экономики – реального, налогово-бюджетного, денежно-кредитного, внешнего (платежный баланс) – с выявлением качественных и количественных взаимосвязей между ними. Такой подход при анализе текущей ситуации и прогнозе развития экономики страны используется МВФ и Евросистемой.

Финансовая программа представляет собой комплекс координированных мер экономической политики, направленных на достижение ряда экономических целей. Финансовая программа обычно разрабатывается при одновременном сравнении с базисным сценарием развития экономики.

Этапы финансового программирования:

1. Составление базового сценария развития экономики при неизменной экономической политике.
2. Выявление проблемных мест в базовом прогнозе.
3. Задание целей.
4. Разработка мер по достижению целей.
5. Определение влияния предлагаемых мер политики на базовый сценарий.
6. Разработка программы экономических корректировок.
7. Представление программного сценария развития экономики.

Так, базовый сценарий развития экономики основан на предположении о практической неизменности экономической политики в стране по сравнению с предыдущим годом. Базовый сценарий позволяет выявить существующие экономические диспропорции и проблемы (например, замедление прироста ВВП, сохранение инфляционного давления в экономике, ухудшение сальдо счета текущих операций за счет роста импорта, недостаточный приток иностранных инвестиций, снижение уровня международных активов в месяцах импорта, необходимость рекапитализации банков) и является ориентиром для разработки программного сценария.

Программа экономических корректировок предполагает отдельные направления реформирования в сфере денежно-кредитной, валютной и налогово-бюджетной политики для обеспечения финансовой сбалансированности экономики.

Разработка финансовой программы (программный сценарий) – комплекс скоординированных мер, направленных на устранение выявленных в ходе составления базового сценария проблем в экономике и формирование условий для макроэкономической стабилизации и экономического роста. Это одна из возможностей показать на количественных данных, что могло бы произойти в экономике в случае принятия новых мер политики для устранения отдельных дисбалансов и уязвимых мест. Например, такими мерами могут быть сокращение инфляции, девальвация национальной валюты, улучшение сальдо счета текущих операций, проведение более жесткой налогово-бюджетной политики, изменение ставки рефинансирования, рекапитализация крупнейших банков, проведение структурных реформ.

При разработке базового и программного сценариев применяется количественная модель финансового программирования, основанная на системе движения финансовых ресурсов в экономике. Системный подход предусматривает сравнение различных сценариев развития экономики, дает возможность выбрать оптимальный путь ее функционирования, а также предусмотреть возможные негативные послед-

ствия такого выбора.

Если в подходе МВФ основой системного финансового программирования является прогнозирование реального сектора экономики, то у Евросистемы таким элементом выступает бюджетный сектор, в частности, координация бюджетной политики государств-членов.

Представляется возможным, принимая во внимание международную практику системного финансового программирования, предусмотреть единую финансовую программу прогнозирования развития экономики во взаимосвязи реального, бюджетного, монетарного и внешнего секторов экономики путем сотрудничества соответствующих органов государственного управления (Министерство экономики, Министерство финансов), а также и заинтересованных коммерческих структур.

Эффективность финансового программирования при реализации экономической политики зависит от взаимосвязанного использования прогнозов поведения всех секторов экономики при определенных рыночных условиях их функционирования.

Список литературы

1. Объединенный венский институт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jvi.org/nc/ecampus.html> (дата доступа: 17.01.2015).
2. Financial Programming and Budget. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/index_en.cfm (дата доступа: 10.02.2015).

УДК 331.101

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

*Пурыскина Валентина Анатольевна,
старший преподаватель МГУДТ, г. Москва
Радько Сергей Григорьевич,
докт. экон. наук, профессор МГУДТ, г. Москва*

АННОТАЦИЯ

Конкретизированы подходы к пониманию сущности и представлению структурного содержания трудового потенциала. Показана взаимосвязь трудового потенциала с трудовым потенциалом предприятия и индивидуальным трудовым потенциалом. Рассмотрены возможности применения инструментария управления трудовым потенциалом, способствующего развитию потенциальных трудовых возможностей и достижению стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: трудовой потенциал; управление трудовым потенциалом; индивидуальный трудовой потенциал; трудовой потенциал предприятия.

METHODOLOGICAL MANAGEMENT INSTRUMENTATION LABOUR POTENTIAL

*Puryskina V.A.,
Senior Lecturer of MGUDT, Moscow
Radko S.G.,
Doctor in Economics, Professor of MGUDT, Moscow*

ABSTRACT

Specific approaches to understanding and representation of the structural content of the labor potential. Shows the relationship of the labor potential labor potential of enterprise and employment potential. Possibilities of application management instrumentation labor potential of contributing to the development of potential employment opportunities and the achievement of the strategic objectives of the enterprise.

Keywords: labor potential; the management of the labor potential; the employment potential; the labor potential of the enterprises.

Трудовой потенциал является одной из самых обсуждаемых категорий среди специалистов, занимающихся проблемами экономики труда. В научный оборот термин «*трудовой потенциал*» вошел в 70-х годах XX века. Получив широкое распространение в последующие 10-15 лет, трактовался различными способами применительно к обществу, предприятию и отдельному работнику. При внедрении в практику данной категории проявились сложности, когда различными авторами в число социально-экономических параметров, определяющих потенциальные возможности человека, стало включаться множество факторов, характеризующих большую совокупность социально-экономических, организационных и управленческих особенностей условий трудовой деятельности.

На различных конференциях, проводимых в этот период, предпринимались попытки дать трактовку трудовому потенциалу. Было определено, что трудовой потенциала включает разнообразные характеристики человека, определяющие результативность трудовой деятельности. Несмотря на наличие длительного периода исследований, относящихся к трудовому потенциалу, до сих не выработано единых подходов его анализа. Это можно объяснить двумя следующими основными обстоятельствами.

1. В самом названии – «трудовой потенциал», присутствует понятие «потенциал», которое трактуется различными способами исходя из предпочтений исследователей.

2. Предложено множество формулировок трудового потенциала, каждая из которых раскрывает свои, специфические характеристики трудовых ресурсов.

3. Отсутствует единое понимание структуры трудового потенциала, а в существующие представления вкладываются разнообразные смысловые характеристики.

В теории труда существуют различные формулировки трудового потенциала, что объясняется наличием существенных разночтений по поводу его содержания. Методология трудового потенциала находится в стадии развития, хотя за последние годы появилось достаточное число новых разработок. Исследования, выполненные в Московском государственном университете дизайна и технологии, показали, что как для научной сферы, так и практики управления персоналом на предприятиях следует иметь удобное и понятное всем определение трудового потенциала. Его отсутствие приводит к тому, что возникают противоречия между пониманием сути трудового потенциала в научной деятельности и в практической сфере. Решение разнообразных производственных задач, имеющих связь с трудовым потенциалом, осложняется в ситуациях, когда отсутствует представление о структуре потенциала. Поэтому вследствие разночтений в понимании внутренней структуры трудового потенциала затрудняется создание инструментария его анализа.

Проблема, существующая в сфере труда и непосредственно затрагивающая практику управления персоналом, заключается в наличии множества представ-

лений относительно природы и содержания социально-экономических объектов. Часто это приводит к отсутствию универсальной, общепринятой терминологии, что затрудняет исследования. Результативность управления объектами, подобными трудовому потенциалу и имеющими социально-экономические характеристики, зависит от того, что они в себя включают.

Подходы к сущности трудового потенциала различаются. Трудовой потенциал вбирает множество составляющих и разнообразных взаимосвязей. Компоненты структуры включают специфические характеристики работников, влияющие на трудовую деятельность. Так же признано, что трудовой потенциал является ресурсной категорией. В трудовой потенциал включаются разнообразные характеристики работников, определяющие образование, квалификацию, профессиональную подготовку, пол, возраст, социально-экономические условия, личностные характеристики и т.д. Выражением трудовых возможностей человека является совокупность его характеристик, определяющих результативность трудовой деятельности в какой-либо сфере. С учетом содержания термина «потенциал» трудовой потенциал так же отражает способность к труду.

Многими исследователями признается, что трудовой потенциал является обобщающей совокупной характеристикой меры и качества способности человека к труду. Опираясь на данное мнение, ученые определяют содержание трудового потенциала различными способами.

Однако, давая определение трудового потенциала, многие исследователи в них часто используют совместно характеристики работников и различные условия (экономические, социальные, организационные) выполнения трудовых процессов. Обобщение публикаций, в которых затрагивается проблема понимания трудового потенциала, позволило сделать следующий вывод. Разнообразие трактовок приводит к тому, что затрудняется возможность эффективно измерять потенциальные трудовые возможности. Во многих работах трудовой потенциал рассматривается в единстве с многогранными условиями производственного процесса. Такое единство, несомненно, существует, так как без существования тех или иных производственных условий нельзя осуществлять трудовой процесс. Проблема проявляется, когда, основываясь на определении, требуется выделять структурные составляющие трудового потенциала (компоненты) или формулировать компетенции. Для целей исследования требуется иметь определение, в котором конкретизируется уровень рассмотрения трудового потенциала, а так же разделяются характеристики работников и условия трудового процесса. Поэтому за основу в данном исследовании используется определение, приведенное в [6, с. 12; 8, с. 12, 2010] и позволяющее содержательно описывать структуру трудового потенциала.

Трудовой потенциал предприятия (организации) представляет собой основанную на профессиональных знаниях, практических навыках, личностных и психофизиологических характеристиках работников способность персонала реализовывать цели предприятия при надлежащем материально-техническом, информационном и организационном обеспечении процесса труда.

Рассмотрим понятие «потенциал». Одно из основных понятий потенциала, используемого применительно к экономике, определяет его как «совокупность всех средств, запасов, источников, которые могут быть использованы в случае необходимости с какой-л. целью». Экономический потенциал государства (от лат. *potentia* – сила) [9, 10]. Более краткое определение следующее «совокупность средств, ус-

ловий, необходимых для ведения, поддержания, сохранения чего-нибудь» [11]. Данные определения показывают, что когда используется потенциал, следует учитывать наличие ресурсных возможностей для достижения какой-либо цели в будущем. Отсюда следует, что без ясного представления относительно того, какие это возможности (т.е. без наличия информации о структуре исследуемого объекта), затруднительно создавать аппарат практического анализа.

Добавив к данному понятию слово «трудовой», получим категорию «трудовой потенциал», т.е. совокупность трудовых средств, запасов, источников, которые могут быть использованы в случае необходимости с какой-л. целью. Рассматривая трудовой потенциал на уровне предприятия (микроуровень), данная цель обязательно будет увязываться с основными целями производственной деятельности. В качестве одной из основных целей предприятий в рыночной экономике обычно рассматривается получение прибыли, хотя в краткосрочной перспективе могут быть и иные цели, например, выживание в условиях кризиса. Таким образом, в определении трудового потенциала требуется увязывать каким-либо образом характеристики человека, определяющие результативность трудовой деятельности, и цели предприятия. Такие характеристики выражаются через трудовые способности человека, при этом должна быть предусмотрена возможность представления в явной форме разнообразных его характеристик (психологических, личностных, трудовых и т.д.).

Разработки, объясняющие сущность и содержание трудового потенциала, предоставляют слабые возможности по управлению им, что вызывает затруднения в практической деятельности. Поэтому инструментарий управления трудовым потенциалом как процессом слабо разработан и носит выраженный теоретический характер. С учетом приведенного определения под управлением *трудовым потенциалом* понимается деятельность руководящего состава, направленная на повышение степени соответствия профессионально-квалификационных, личностных и психофизиологических характеристик работников основным целям предприятия.

Тесную связь с трудовым потенциалом предприятия имеет индивидуальный трудовой потенциал. В данной работе не ставится задача исследования индивидуального трудового потенциала. Существует тесная связь между ним и трудовым потенциалом предприятия, так как последний складывается из индивидуальных трудовых потенциалов.

Определения индивидуального трудового потенциала (человека, работника) показывают, что его исследования требуют учета максимально числа личностных особенностей и характеристик. Так же авторами подтверждено, что между индивидуальными трудовыми потенциалами и трудовым потенциалом предприятия существует тесная связь. В связи с этим в данном исследовании под индивидуальным трудовым потенциалом работника понимается *основанная на профессиональных знаниях, практических навыках, личностных и психофизиологических характеристиках способность работника вносить требуемый личный вклад в реализацию целей предприятия при надлежащем материальнотехническом, информационном и организационном обеспечении процесса труда* [6, с. 311; 8, с. 17].

Нестабильные условия работы предприятий реального сектора экономики усложняют задачу максимизации прибыли при рациональном использовании и сохранении трудового потенциала. Значит, благополучие в социально-трудовой сфере предприятия зависит не только от эффективности управления кадрами и рационального использования имеющихся трудовых ресурсов. Большое значение

приобретает инструментарий развития трудового потенциала как части организационно-экономического механизма взаимодействия работников. Значимость трудового потенциала определяется различными компонентами, вбирающими количественные и качественные характеристики работников. Функция управления трудовым потенциалом на предприятии является одной из приоритетных и реализуется в программах повышения квалификации кадров и повышения мотивации. Построение полноценной картины трудового потенциала и разработка методов его анализа будет способствовать выработке более четких и менее затратных путей в достижении производственных целей и повышения устойчивости предприятия в существующих нестабильных экономических условиях.

Список литературы

1. Генкин Б.М. Основания экономической теории и методы организации эффективной работы. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2009. – 448 с.
2. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В., Митрофанова Е.А. Управление персоналом. Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: РИОР, 2010. – 288 с.
3. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. Учебник. – М.: Инфра-М, 2014. – 448 с.
4. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Экономика труда: учебник для студ. вузов. в 2 т. / Под общ. ред. Ю. Г. Одегова. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – Т. 1. – 760 с. – Т. 2. – 924 с.
5. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Экономика труда: учебник для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 423с.
6. Радько С.Г. Теоретические основы управления трудовым потенциалом. Учебное пособие. – СПб.: филиал изд-ва «Просвещение», 2007. – 318 с.
7. Радько С.Г. Трудовой потенциал как социально-экономическая категория: Монография – СПб.: Просвещение, 2010. – 140 с.
8. Тяжов А.И. Теоретические основы трудового потенциала и методология его исследования: Научные разраб. по теме НИР «Трудовой потенциал человека и общества» / А.И. Тяжов; Костром. гос. пед. ун-т им. Н.А. Некрасова. Каф. экономики. – Кострома, 1996.
9. Словарь русского языка: в 4-х т. / АН СССР, Ин-т рус. яз. / Под ред. А. П. Евгеньевой. 2-е изд., испр. и доп. стер. – М.: Русский язык, 1981. – 750 с.
10. Словарь русского языка: в 4-х т. / РАН, Ин-т лингвистических исследований / под ред. А. П. Евгеньевой. 4-е изд., стер., рус. яз.. – М.: Полиграфресурсы, 1999. – Т. 2. К-О. – 752 с.
11. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь русского языка. Современная редакция. – М.: ООО «Дом Славянской книги», 2008. – 960 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ЛИНЕЙНЫХ ОБЪЕКТОВ ИНЖЕНЕРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Быкова Елена Николаевна,

*канд. техн. наук, доцент Национального минерально-сырьевого
университета, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В статье определены и конкретизированы линейные объекты инженерной инфраструктуры, формирование земельных участков под которыми является важной стадией отвода земель. Представлены основные спорные терминологические аспекты, связанные с понятиями «землепользование» и «многоконтурный земельный участок».

Ключевые слова: отвод земель; многоконтурный земельный участок; землепользование; линейные объекты.

TOPICAL TERMINOLOGICAL QUESTIONS OF LAND PLOTS FORMATION FOR LOCATION OF LINEAR FACILITIES OF ENGINEERING INFRASTRUCTURE

Bykova E.N.,

*PhD in Engineering, Associate Professor of National Mineral Resources
University, Saint-Petersburg*

ABSTRACT

The paper defines and specifies linear facilities of engineering infrastructure, formation of land plots which are a main stage of land allocation. The basic terminological controversial aspects related to the concepts of “land use plot” and “multi-contouring land plot” are presented.

Keywords: land allocation; multi-contouring land plot; land use plot; linear facilities.

Отвод земель под строительство по своей сути означает землеустроительные действия по предоставлению и изъятию земельного участка с установлением на местности границ и граничных знаков. Всякое предоставление земель связано с ее изъятием, поскольку любой участок имеет своего владельца или пользователя. Кроме того, очевидно, что отвод земель объединяет как образование, так и межевание земель.

Земельный кодекс РФ устанавливает две формы формирования земельных участков из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности для строительства: без предварительного согласования места размещения объекта капитального строительства и с предварительным согласованием его места размещения. Предварительное согласование не проводится при размещении объекта в городском или сельском поселении, а также в случае предоставления участка для нужд сельскохозяйственного производства или лесного хозяйства либо гражданину для ИЖС, ведения ЛПХ. Поскольку отвод земель в данном случае рассматривается в контексте строительства линейных объектов, необходимо уточнить определенный круг вопросов, касающийся терминологии, которая в настоящее время используется на практике.

Как правило, линейные объекты представляют собой совокупность разнород-

ных вещей, функционально и технологически взаимосвязанных, используемых в одном производственном процессе. Они имеют большую протяженность и располагаются, чаще всего на территории значительного количества участков, принадлежащих разным собственникам, а также лицам, не являющимся собственниками, но использующим такие земельные участки на иных основаниях [1]. В соответствии с п. 11 ст. 1 ГК РФ от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ и ст. 7 ФЗ от 21.12.2004 г. № 172-ФЗ линейными объектами считаются ЛЭП, линии связи, трубопроводы, автомобильные дороги, железнодорожные линии, нефтепроводы, газопроводы и др. Земельные участки, формируемые под линейными объектами, создают сложности при межевании в связи с их малой шириной и большой протяженностью. При этом если рассмотреть два однотипных линейных объекта, например, ЛЭП и газопроводы, то можно отметить существенные отличия при формировании земельных участков для них. Так, в первом случае, оформление участков обязательно, во втором, не требуется. Первая группа объектов включает такие объекты, как автомобильные дороги, железнодорожные линии, надземные и подземные ЛЭП напряжением 0,4 кВ, 10 кВ и более, надземные и подземные газопроводы с давлением свыше 1,2 МПа, надземные тепломагистральные высокие параметров с температурой среды свыше 150° С и т.д. Во вторую группу можно отнести объекты подземных и надземных линейных объектов.

Принимая во внимание особую актуальность вопросов формирования земельных участков под линейными объектами первой группы важно разобраться, как называются территории, формируемые под ними. До вступления в силу 1 марта 2008 г. ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» при постановке на кадастровый учет существовало такое понятие, как единое землепользование, используемое, например, в практике учета участков из земель сельскохозяйственного назначения и для эксплуатации линейных объектов. С 1 марта 2008 года не подлежат кадастровому учету составные земельные участки (единые землепользования), но ранее учтенные продолжают свое существование.

Юридически определение землепользования закреплено в ГК РФ как «использование земельного участка в соответствии с видами разрешенного использования, установленными ПЗЗ, с учетом ограничений». В существующей практике, в том числе и в нормативно-правовых источниках термин «землепользование» употребляется в более широком смысле. Землепользованием называют территорию в установленных границах, представляющую собой земельный участок или совокупность участков, используемую в определенных целях. Также оно может означать владение и пользование участком на праве собственности, владения, пользования или аренды. В федеральных законах существуют статьи, устанавливающие «особенности землепользования» или «режим землепользования», которые раскрывают именно правовые аспекты использования земель. Кроме того, под землепользованием подразумевается процесс использования земли в качестве пространственного базиса для размещения объектов или же ее плодородного слоя, как средства производства. Таким образом, понятие землепользование в методологии землеустройства рассматривается с трех точек зрения, как естественная структура, как экономическая и правовая категории [2, 3, 4]. Как естественная структура единое землепользование – это составной земельный участок, каждый из контуров которого считается земельным участком и числится в кадастре под своим кадастровым номером. Такие участки, в отличие от самого единого землепользования, не являются самостоя-

ными объектами гражданских отношений и не могут быть предметами сделки по отдельности друг от друга.

Согласно письму Министерства экономического развития РФ от 22 декабря 2009 г. № 22409-ИМ/Д23 в технологии государственного кадастрового учета в настоящее время используется понятие, являющееся, по своей сути, синонимом понятия «единое землепользование», «многоконтурный земельный участок», который определяется как участок, граница которого представляет собой несколько замкнутых контуров. В связи с этим отдельные контуры границы земельного участка не являются участками, входящими в состав многоконтурного, либо его частями. Таким примерами могут быть участки сельскохозяйственного назначения, трубопроводного транспорта, ЛЭП и линий связи и т.д. Площадь многоконтурного участка является сумма площадей всех геометрических фигур, образованных проекцией контуров его границы на горизонтальную плоскость.

Исходя из анализа, становится ясно, что основным отличием многоконтурных участков от единых землепользований является то, что контура многоконтурных участков не рассматриваются как самостоятельные участки, а объектом кадастрового учета является только сам многоконтурный земельный участок, тогда как ранее, объектом кадастрового учета было как само единое землепользование, так и его составные части. В добавление к вышесказанному необходимо также отметить, что предоставление земельного участка и его отвод несколько разные понятия, хотя и отождествляются Земельным кодексом в некоторых положениях. Отвод земельного участка для строительства предусматривает изъятие земель, а потому возможен только в том случае, если строительство предполагается в государственных или муниципальных интересах. Предоставление же земельного участка может осуществляться и в частных интересах, без изъятия.

В рамках данной темы важным является вопрос определения допустимых параметров таких участков (ширина полосы отвода и максимальные размеры участков для конструктивных элементов объекта). Параметры земельных участков для размещения линейных объектов определяются по нормам отвода земель, которые предусмотрены только для тех объектов, формирование границ полосы отвода которых не требует индивидуального проектирования. На стадии выбора земельного участка по нормам определяют границы полосы отвода для всего объекта, и, в процессе последующего детального проектирования, разрабатывают и уточняют их положение. Как правило, причиной необходимости индивидуального проектирования границ отвода являются геологические особенности района или нетипичная конструкция части объекта. Более тщательного проектирования требуют границы пересечений с существующими объектами и примыкания к ним, переходов через препятствия.

В результате можно заключить, что фактически отвод земель для строительства линейных объектов затрагивает большую часть правового поля РФ и требует четкой и устоявшейся терминологии, огромных финансовых средств, обоснованности и социальной справедливости при принятии решений.

Список литературы

1. Лещенко М. Регистрация прав на недвижимое имущество: Как оформить права на линейные объекты. // Областной журнал «Недвижимость». – 2011. – № 26. – 3 с.

2. Сулин М.А. Основы землеустройства. Учебное пособие. – СПб.: Издательство «Лань», 2002. – 128 с.
3. Павлова В.А. Концептуальные основы территориального природопользования // Труды IX Международного симпозиума молодых ученых, аспирантов и студентов «Инженерные и технологические исследования для устойчивого развития». – М.: МГУИЭ, 2009. – С.71-74.
4. Ревнова М.Б., Шишов Д.А. Правовая основа государственного управления земельными ресурсами на современном этапе // Правовая основа и правовая жизнь. – 2004. – № 3. – 42 с.

УДК 330.35

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СОВРЕМЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ)

Ворончихина Екатерина Николаевна,

*аспирантка экономического факультета Пермского государственного
национального исследовательского университета, г. Пермь*

АННОТАЦИЯ

Раскрыты сущность и соотношение понятий «экономический рост» и «экономическое развитие». Построены регрессионные модели величины ВРП Пермского края, учитывающие влияние инвестиций в основной капитал, среднемесячную заработную плату занятых в экономике, внутренние затраты на исследования и разработки, объем экспорта с учетом лагов. Определены факторы, на увеличение которых должна быть направлена деятельность регионального правительства.

Ключевые слова: экономический рост; экономическое развитие; ВРП; регрессионная модель; доверительный интервал прогноза.

ECONOMETRIC MODELING AND ECONOMIC GROWTH FORECASTING OF MODERN REGIONAL ECONOMY FOR PERM REGION

Voronchikhina E.N.,

*Graduate student, the Faculty of Economy, Perm State National Research University,
Perm*

ABSTRACT

The paper considers the essence and the ratio of economic growth and economic development. The constructed models of Perm region consider factors (permanent investment, average monthly salary of employed, internal costs of research and development, export) influence on GRP, including impacts time lags. There were determined factors which on activities of the regional government should be directed.

Keywords: economic growth; economic development; GRP; regression model; confidence interval of the forecast.

Категория экономического роста является важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах. Сущностные характеристики экономического роста находят свое отражение в его определении как

долгосрочном увеличении производственной способности страны, основанном на техническом прогрессе, на инструментальной и идеологической приспособленности, способным обеспечить население растущим многообразием материальных благ [2, с. 258]. Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового регионального продукта (далее – ВРП).

Применительно к экономике региона рост принято рассматривать в виде процесса, направленного на увеличение масштаба экономики в ее стоимостном и физическом измерении (объем производимого ВРП), который достигнут при наращивании потребления экономических ресурсов.

Рост любого объекта, являющегося сложной системой, и региональная экономика в их числе, происходит в рамках более богатого по внутреннему содержанию явление – развития, содержание которого в самом общем виде можно выразить как переход из одного состояния в иное, более совершенное (прогрессивная форма развития) или менее совершенное состояние (регрессивная форма развития).

В целом, экономическое развитие общества – противоречивый и трудноизмеряемый процесс, который не может происходить прямолинейно, по восходящей линии. Само развитие характеризуется неравномерностью, включая периоды роста и спада, количественные и качественные изменения в экономике, положительные и отрицательные тенденции. То есть можно говорить о том, что экономическое развитие общества представляет собой многоплановый процесс, охватывающий экономический рост, структурные сдвиги в экономике, совершенствование условий и качества жизни населения. Вместе с тем экономическое развитие и экономический рост имеют общие целевые установки: естественными целями экономического роста и экономического развития являются качество и высокий уровень жизни.

Между экономическим ростом и экономическим развитием существует сложная диалектическая связь. Так, экономический рост может быть в трех вариантах: на основе или в сочетании с развитием; без развития; при регрессивном развитии. Развитие как качественное совершенствование производства чаще бывает: в сочетании с экономическим ростом – при растущем спросе; со снижающимися объемами производства – при уменьшении спроса; без экономического роста – при стабильном спросе.

Так, экономический рост и экономическое развитие – это тесно взаимосвязанные, но одновременно относительно независимые друг от друга процессы, в определенных условиях даже приобретающие разнонаправленные вектор движения.

Давая оценку экономическому росту, следует обратить внимание на его источники. Рост экономики может идти за счет прямых источников роста (факторы предложения), к которым относятся количество и качество природных ресурсов, запас капитала в экономике, технология и организация производства, уровень развития предпринимательских способностей. Также выделяют косвенные факторы роста (факторы спроса и распределения), которыми являются улучшение налогового климата в экономике, снижение степени монополизации товарных рынков, улучшение распределения ресурсов и доходов, повышение эффективности функционирования кредитно-банковской системы, расширение потребительских и инвестиционных расходов, стимулирование экспортных поставок.

Для количественного анализа источников экономического роста Пермского края построим эконометрические модели, которые покажут наиболее значимые факторы и даст возможность с достаточно высокой долей вероятности спрогнозировать ВРП [3, с. 23].

Выдвинем гипотезу: такие показатели социально-экономического развития, как инвестиции в основной капитал, заработная плата занятых в экономике, внутренние затраты на исследования и разработки, величина экспорта могут свидетельствовать о причинах замедления темпов роста реального ВРП Пермского края.

Для моделирования показателя развития региона воспользуемся модифицированной функцией Кобба-Дугласа, которая показывает вклад каждого фактора: капитала (инвестиций в основной капитал – К), труда (заработной платы занятых в экономике – L), информации (внутренне затраты на исследования и разработки – I), экспорта – Ex в объем ВРП. При построении регрессионных моделей использованы данные официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю и рассчитаны в ценах 2008 года.

Исходные данные, использованные в целях проведения анализа, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета зависимости темпов ВРП Пермского края и объясняющие факторы (в ценах 2008 года)

Год	ВРП в основных ценах, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	Среднемесячная реальная заработная плата занятых в экономике, руб.	Внутренние затраты на исследования и разработки, млн. руб.	Экспорт, тыс. долл. США
2005	518400,9	92525,8	11335,7	6801,5	4300628,0
2006	552629,0	103378,2	12771,6	6411,3	4115549,0
2007	573353,0	123827,7	13670,0	6669,4	4610991,0
2008	607362,7	152363,4	14774,1	6067,7	6937262,0
2009	539831,5	158033,1	13985,7	7203,8	3516846,0
2010	566469,8	164059,5	14530,0	6752,7	4201944,0
2011	636440,2	161678,0	14665,3	6246,5	5464987,0
2012	594998,4	169177,3	15886,3	6290,2	5821293,0

Источник: рассчитано автором по данным Пермьстата

Построим производственную функцию типа Кобба-Дугласа без учета временных лагов с использованием всех четырех факторов. Выполнение расчетов осуществлялось с использованием MS EXCEL. Так, для Пермского края модель выглядит следующим образом:

$$Y_n = e^{21,6} K_n^{0,22} L_n^{-0,16} I_n^{-1,01} Ex_n^{-0,04} \quad (1)$$

Эконометрические характеристики модели отображены в табл. 2.

Производственная функция (1) имеет высокую объясняющую способность: $R^2 = 0,873$, но неадекватно описывает исходные данные: F-критерий равен 5,01 и меньше критического значения $F=9,12$). P-значения всех параметров модели выше 0,05, что ставит под сомнение значимость соответствующих коэффициентов

Применяя метод включения/исключения переменных с целью повышения адекватности моделей и обеспечения высокой степени всех входящих в них регрессоров, получаем следующую модель (2) и ее эконометрические характеристики (табл.3):

$$Y_n = e^{15,67} L_n^{0,34} I_n^{-0,65} \quad (2)$$

Таблица 2

Эконометрические характеристики модели (1) зависимости ВРП Пермского края от инвестиций в основной капитал, заработной платы, затрат на НИОКР и экспорта за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,932632				
R-квадрат	0,869802				
Нормированный R-квадрат	0,696204				
Стандартная ошибка	0,036595				
Наблюдения	8				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	4	0,02684	0,00671	5,010453	0,108273
Остаток	3	0,004018	0,001339		
Итого	7	0,030858			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
У-пересечение	21,62086	9,269071	2,332581	0,101908	
Переменная K_n	0,221281	0,226462	0,977123	0,40057	
Переменная L_n	-0,15751	0,534791	-0,29452	0,787563	
Переменная I_n	-1,00977	0,677004	-1,49152	0,232629	
Переменная E_{x_n}	-0,03942	0,157189	-0,25077	0,818184	

Таблица 3

Эконометрические характеристики модели (2) зависимости ВРП Пермского края от заработной платы и затрат на НИОКР за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,910134				
R-квадрат	0,828345				
Нормированный R-квадрат	0,759682				
Стандартная ошибка	0,032548				
Наблюдения	8				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	0,025561	0,012781	12,06406	0,012208
Остаток	5	0,005297	0,001059		
Итого	7	0,030858			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
У-пересечение	15,67182	2,869113	5,462253	0,002798	
Переменная L_n	0,343182	0,130192	2,635969	0,0462	
Переменная I_n	-0,64728	0,241551	-2,6797	0,043836	

Характеристики, приведенные в табл. 3, описывают функцию (2) как адекватную и значимую: $R^2 = 0,828$, F -критерий значим и коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости 5%, стандартная ошибка аппроксимации несколько сократилась.

Модель свидетельствует о том, что за исследуемый период на ВРП значительное влияние оказывал фактор заработной платы. Также большое влияние на результирующий показатель имеют иные факторы, изначально не учтенные при построении производственной функции (высокий коэффициент перед индикатором заработной платы).

Важно отметить, что затраты на НИОКР не являются источником роста ВРП текущего года, а наоборот, скорее отвлекают финансовые ресурсы от решения производственных задач.

Модель, учитывающая влияние на объем ВРП только величины заработной платы занятых в экономике имеет вид:

$$Y_n = 3181,7L_n^{0,49} \quad (3)$$

Объясняющая способность модели ухудшилась, что видно из её эконометрических характеристик, приведенных в табл. 4: $R^2=0,528$. F – критерий значим и коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости 5%, при этом стандартная ошибка аппроксимации несколько возросла. Как видно из функции (3), именно заработная плата текущего периода при определенных условиях становится основным двигателем интенсификации экономического роста Пермского края.

Таблица 4

Эконометрические характеристики модели (3) зависимости ВРП Пермского края от заработной платы за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,762771				
R-квадрат	0,58182				
Нормированный R-квадрат	0,512123				
Стандартная ошибка	0,046376				
Наблюдения	8				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	0,017954	0,017954	8,347889	0,02772
Остаток	6	0,012904	0,002151		
Итого	7	0,030858			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
У-пересечение	8,605175	1,61043	5,343401	0,001756	
Переменная L_n	0,487768	0,168821	2,889271	0,02772	

Из модели (3) следует сделать вывод о том, что экономика региона является трудоемкой: объем ВРП оказывается наиболее эластичным по фактору труда и прирост данного показателя в значительной мере становится предпосылкой увеличения объема ВРП.

Также адекватной моделью для одного из факторов оказалась модель:

$$Y_n = 16320,8Ex_n^{0,23} \quad (4)$$

Эконометрические характеристики модели (4), приведенные в табл. 5 демонстрируют ее адекватность и значимость по всем показателям. Однако объясняющая способность модели невысока. Так, ВРП региона не менее чем на 59,2% зависит от объема экспорта.

Таблица 5

Эконометрические характеристики модели (4) зависимости ВРП Пермского края от объема экспорта за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,769218				
R-квадрат	0,591696				
Нормированный R-квадрат	0,523645				
Стандартная ошибка	0,045825				
Наблюдения	8				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	0,018259	0,018259	8,69493	0,025656
Остаток	6	0,012599	0,0021		
Итого	7	0,030858			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
У-пересечение	9,700193	1,206637	8,039029	0,000198	
Переменная Ex_n	0,231366	0,078463	2,948717	0,025656	

Важно принимать во внимание тот факт, что ВРП текущего года может формироваться в зависимости от значений факторов прошлых лет. Сделав предпосылку об отсутствии отрицательного лага (роста на ожиданиях), определены коэффициенты корреляции между значениями объясняемой переменной и факторами с лагом от 0 до 5 лет (половина продолжительности промышленного цикла). Коэффициенты корреляции представлены в табл. 6.

Таблица 6

Коэффициенты корреляции между величиной ВРП Пермского края и значениями факторов, оказывающих на него влияние за 2005–2012 гг.

Лаг, лет	Факторы			
	Инвестиции в основной капитал	Среднемесячная реальная заработная плата занятых в экономике	Внутренние затраты на исследования и разработки	Экспорт
0	0,650531	0,762771	-0,76798	0,769218
1	0,345245	0,342313	0,205374	-0,29694
2	0,252129	0,062158	0,470802	-0,60741
3	0,424343	0,238908	-0,15655	0,567321
4	0,694188	0,761396	-0,21001	0,332793
5	0,650531	0,762771	-0,76798	0,769218

Источник: рассчитано автором

Как видно из таблицы, максимальную корреляцию объем ВРП текущего года имеет с экспортом и заработной платой занятых в экономике текущего года – 0,769 и 0,763 соответственно. Инвестиции в основной капитал оказывают влияние на ВРП с лагом 4 года – 0,694 и с лагом 2 года воздействуют на ВРП затраты на НИО-КР. Наличие лага объясняется тем, что инвестиций в основной капитал и затрат на НИОКР и инновации в краткосрочном периоде немедленной отдачи не приносят.

Рассмотрев различные сочетания лагов с точки зрения рассчитанных коэффициентов корреляции, можно сделать вывод о наличии единственной адекватной модели, имеющей вид:

$$Y_n = 2135K_{n-4}^{0,25} Ex_{n-3}^{0,18} \quad (5)$$

Модель учитывает влияние на объем ВРП Пермского края значений инвестиций в основной капитал четырехлетней давности и экспорта с лагом в 2 года. Ее характеристики, представленные в табл. 7, очень высоки: $R^2 = 1$ с точностью до 5 знаков после запятой, F-критерий значим, коэффициент регрессии значим на уровне значимости 1%.

Таблица 7

Эконометрические характеристики модели (5) зависимости ВРП Пермского края от инвестиций в основной капитал четырехлетней давности и объема экспорта с лагом в 3 года за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,999996				
R-квадрат	0,999991				
Нормированный R-квадрат	0,999974				
Стандартная ошибка	0,000356				
Наблюдения	4				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	0,014851	0,007425	58623,52	0,00292
Остаток	1	1,27E-07	1,27E-07		
Итого	3	0,014851			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
У-пересечение	7,66667	0,016394	467,6607	0,001361	
Переменная K_{n-4}	0,250053	0,000947	263,9993	0,002411	
Переменная Ex_{n-3}	0,175513	0,000712	246,4663	0,002583	

Данная лаговая модель указывает на убывающую отдачу от масштаба, Данный факт свидетельствует о том, что современная экономика Пермского края представляет собой диссипативную систему, в которой некоторая часть вовлекаемых в хозяйственный оборот ресурсов рассеивается, не принося значимого результата.

Так, модель может быть использована для прогнозирования ВРП и указывает на его значительную зависимость от изменения инвестиций в основной капитал четырехлетней давности и объема экспорта с трёхлетним лагом.

Для построения авторегрессионных моделей объема ВРП и значений влияющих на него факторов рассчитаны коэффициенты корреляции с лагом от 1 до 5 лет (табл. 8).

Коэффициенты для каждого из показателей по Пермскому краю за период 2005–2012 гг.

Лag, лет	Y	K	L	I	Ex
1	0,17529	0,95223	0,80689	-0,31029	-0,1772
2	-0,40408	0,86352	0,63374	-0,20453	-0,5052
3	0,24472	0,87592	0,24444	-0,23316	0,0463
4	0,71567	0,84859	0,92919	0,54916	0,72726
5	0,55456	0,75965	0,83335	0,80557	0,30836

Источник: рассчитано автором

Исходя из полученных коэффициентов, можем предположить, что для объема инвестиций в основной капитал будет адекватной авторегрессионная модель типа AR(1), а для остальных факторов – типа AR(4).

T-статистика и P-значение для свободного члена вынуждают исключить его из модели.

Так, текущий объём ВРП является авторегрессионной линейной функцией вида AR(4), имеющей вид:

$$Y_n = 1,037Y_{n-4} \quad (6)$$

Эконометрические характеристики модели, представленные в табл. 9, свидетельствуют об её адекватности: $R^2=0,997$, критерий Фишера равен 1361,3 и больше критического значения ($F_{кр} = 6,61$). Значение критерия Стьюдента равно 36,9 и больше критического значения с вероятностью 99,9% ($t_{кр} = 5,96$), т.е. доверие к параметру очень высоко, на что указывает также низкое P-значение для данного коэффициента.

Таблица 9

Эконометрические характеристики линейной авторегрессионной модели (6) типа AR(4) ВРП за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,9989				
R-квадрат	0,997801				
Нормированный R-квадрат	0,664468				
Стандартная ошибка	31704,65				
Наблюдения	4				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	1,37E+12	1,37E+12	1361,311	0,000734
Остаток	3	3,02E+09	1,01E+09		
Итого	4	1,37E+12			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
Y-пересечение	0				
Переменная Y_{n-4}	1,037287	0,028114	36,89595	4,38E-05	

Инвестиции в основной капитал представляют собой линейную авторегрессионную функцию первого порядка:

$$K_n = 1,068K_{n-1} \quad (7)$$

Модель является адекватной, для неё $R^2=0,996$, F-критерий равен 1100,5, коэффициент значим на уровне значимости 99,9% (табл. 10).

Таблица 10

Эконометрические характеристики модели (7) зависимости ВРП Пермского края от инвестиций в основной капитал с лагом в 1 год за период 2005-2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,997285				
R-квадрат	0,994578				
Нормированный R-квадрат	0,827911				
Стандартная ошибка	11869,16				
Наблюдения	7				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	1,55E+11	1,55E+11	1100,538	4,68E-07
Остаток	6	8,45E+08	1,41E+08		
Итого	7	1,56E+11			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
У-пересечение	0				
Переменная K_{n-1}	1,068394	0,032205	33,17436	4,99E-08	

Сопоставим авторегрессионные модели (6) и (7), полученных соответственно для объемов ВРП и инвестиций в основной капитал. Величина ВРП в среднем за рассматриваемый период растет на 3,7% в год, а объем инвестиций за тот же период в среднем на 6,8%. Следовательно, инвестиции выступают основным источником роста в Пермском крае.

Также построена авторегрессионная линейная функция вида AR(4) для заработной платы:

$$L_n = 1,118L_{n-4} \quad (8)$$

Исходя из эконометрических характеристик, представленных в табл. 11, данная модель адекватна и значима по всем показателям: $R^2=0,997$, F-критерий равен 1019,4 и P-значение меньше 0,05, т. е. доверие к коэффициенту регрессии на уровне 99,9%.

Таблица 11

Эконометрические характеристики модели (8) зависимости ВРП Пермского края от заработной платы занятых в экономике с лагом в 4 года за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,998532
R-квадрат	0,997066
Нормированный R-квадрат	0,663732

Стандартная ошибка	924,6633				
Наблюдения	4				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	8,72E+08	8,72E+08	1019,404	0,00098
Остаток	3	2565006	855002,1		
Итого	4	8,74E+08			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
У-пересечение					
Переменная L_{n-4}	1,11845	0,03503	31,9281	6,75E-05	

Линейная функция зависимости объёма затрат на НИОКР текущего года:

$$I_n = 1,02I_{n-4} \quad (9)$$

В табл. 12 представлены характеристики, подтверждающие адекватность и значимость модели: $R^2=0,998$, F-критерий равен 1280,8 и t-критерий для I_{n-4} равен 34,77, что значительно больше критического значения с вероятностью 99,9%.

Таблица 12

Эконометрические характеристики модели (9) зависимости ВРП Пермского края от затрат на НИОКР четырехлетней давности за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,998761				
R-квадрат	0,997524				
Нормированный R-квадрат	0,664191				
Стандартная ошибка	381,1876				
Наблюдения	4				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	1,76E+08	1,76E+08	1208,801	0,000826
Остаток	3	435911,9	145304		
Итого	4	1,76E+08			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	
У-пересечение	0				
Переменная I_{n-4}	1,020484	0,029351	34,76782	5,23E-05	

Текущий объём экспорта является авторегрессионной линейной функцией вида AR(4), имеющей вид:

$$Ex_n = 0,935Ex_{n-4} \quad (10)$$

Как видно из табл. 13, модель (10) адекватна ($R^2=0,977$) и значима F-критерий равен 127,7 и больше его критического значения, $F_{кр}=6,61$, а также уровень доверия к коэффициенту регрессии – 99,9%.

Эконометрические характеристики модели (10) зависимости ВРП Пермского края от экспорта четырехлетней давности за период 2005–2012 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,988455				
R-квадрат	0,977043				
Нормированный R-квадрат	0,64371				
Стандартная ошибка	847120,7				
Наблюдения	4				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	9,16E+13	9,16E+13	127,6805	0,007741
Остаток	3	2,15E+12	7,18E+11		
Итого	4	9,38E+13			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	
Y-пересечение	0				
Переменная Ex_{n-4}	0,934944	0,082741	11,29958	0,001487	

Рассчитаем значения показателей, оказывающих влияние на ВРП. Все расчеты приведены к ценам 2008 года. Так, величина объёма инвестиций в основной капитал на 2014 г., рассчитанная исходя из модели (7), равна:

$$K_{2014} = 1,068K_{2013} = 1,068 * 192064,8 = 205125,2 \text{ млн. руб.}$$

При этом стандартная ошибка прогноза составляет 8798,7 млн. руб. Так, прогнозируемое значение инвестиций в основной капитал 2014 г. находится в интервале:

$$170508,0 \text{ млн. руб.} \leq K_{2014} \leq 213621,7 \text{ млн. руб.}, \text{ или}$$

$$175914,6 \text{ млн. руб.} \leq K_{2014} \leq 220395,3 \text{ млн. руб. в ценах 2014 года.}$$

Рассчитанное с помощью модели (8) трендовое значение заработной платы занятых в экономике на 2014 г. равно:

$$L_{2014} = 1,118L_{2010} = 1,118 * 14529,7 = 16244,2 \text{ руб. или } 26481,2 \text{ в ценах 2014 г.}$$

Для этой модели стандартная ошибка прогноза составила: 661,5 рублей. Следовательно, прогнозируемое значение данного фактора в 2014 г. с вероятностью 95% находится в интервале: $14623,5 \text{ руб.} \leq L_{2014} \leq 17864,9 \text{ руб.}$ или $23839,1 \text{ руб.} \leq K_{2014} \leq 29123,4 \text{ руб.}$ в ценах 2014 года.

Величина объёма затрат на НИОКР в 2014 г., рассчитанная с использованием модели (9), равна:

$$I_{2014} = 1,020I_{2010} = 1,020 * 6752,7 = 6787,8 \text{ млн. руб.}$$

При этом стандартная ошибка прогноза составляет 155,2 млн. руб. Так, прогнозируемое значение затрат на НИОКР в 2014 г. находится в интервале:

$$6372,6 \text{ млн. руб.} \leq I_{2014} \leq 7132,8 \text{ млн. руб.}, \text{ или}$$

$$6574,6 \text{ млн. руб.} \leq I_{2014} \leq 7359,0 \text{ млн. руб. в ценах 2014 года.}$$

Рассчитанное с помощью модели (10) трендовое значение величины экспорта на 2014 г. равно:

$$Ex_{2014} = 0,935Ex_{2010} = 0,935 * 4201944 = 3928817,6 \text{ тыс. долл. США}$$

Для этой модели стандартная ошибка прогноза составила: 402946 тыс. долл. США. Следовательно, прогнозируемое значение экспорта в 2014 г. с вероятностью 95% находится в интервале:

$$2941599,9 \text{ тыс. долл. США} \leq Ex_{2014} \leq 4916035 \text{ тыс. долл. США},$$

или 5156215,8 тыс. долл. США $\leq Ex_{2014} \leq 8617126,6$ тыс. долл. США в ценах 2014 года.

В этом случае регрессионная статистика указывает на значительную стандартную ошибку, которая получена за счёт резкого снижения объёма экспорта в начале экономического кризиса в 2009 г., что обуславливает высокую дисперсию наблюдаемых значений переменной Ex и, следовательно, значительную ширину доверительного интервала.

Выполним прогнозирование объёма ВРП на 2013 г. с использованием модели (6):

$$Y_{2013} = 1,037Y_9 = 1,037 * 539831,5 = 559805,3 \text{ млрд. руб.}$$

При этом предельная ошибка прогноза составляет =12024,5 млрд. руб. Таким образом, прогнозируемое значение в 2013 г. находится в интервале:

$$530345,2 \text{ млрд. руб.} \leq Y_{2013} \leq 589265,4 \text{ млрд. руб.}$$

Полученные значения выражены в ценах 2008 г. По предварительным данным на декабрь 2014 г. инфляция за 2014 г. составит 11,44%. С учетом этого, в основных ценах интервал ВРП примет следующий вид:

$$912073,6 \text{ млрд. руб.} \leq Y_{2013} \leq 1013402,8 \text{ млрд. руб.}$$

Далее воспользуемся для прогнозирования объёма ВРП полученными адекватными и значимыми функциями типа Кобба-Дугласа. Воспользовавшись безлаговой моделью (1), получим следующее значение ВРП Пермского края на 2013 год:

$$Y_{13} = e^{21,6} K_{13}^{0,22} L_{13}^{-0,16} I_{13}^{-1,01} Ex_{13}^{-0,04} = e^{21,6} * 192064^{0,22} * 16893,4^{-0,16} * 7347,9^{-1,01} * 44766^{-0,04} = 612629,2 \text{ млрд. руб.}, \text{ или } 1053582 \text{ млрд. руб. в ценах 2013 года.}$$

Также рассчитаем прогнозное значение объёма ВРП с использованием модели (2):

$$Y_{13} = e^{15,7} L_{13}^{0,34} I_{13}^{-0,65} = e^{15,7} * 16893,4^{0,34} * 7347,9^{-0,65} = 511736,6 \text{ млрд. руб.}, \text{ или } 880070 \text{ млрд. руб. в ценах 2013 года.}$$

Авторегрессионная модель (6) также является адекватной и значимой:

$$Y_{2013} = 1,037Y_{2009} = 1,037 * 539831 = 559804,7 \text{ млрд. руб.}, \text{ или } 962736,2 \text{ млрд. руб. в ценах 2013 года.}$$

Как видим, прогноз, осуществленный с использованием моделей (1), (2), (6), имеет достаточно широкий диапазон, что обусловлено, в основном, нестабильностью тренда рассматриваемых факторов.

В отличие от указанных моделей, функция (5) дает несколько другой прогноз:

$$Y_{2013} = 2135K_{2009}^{0,25} Ex_{2010}^{0,18} = 2135 * 158033^{0,25} * 4201944^{0,18} = 662683,1 \text{ млрд. руб.}, \text{ или } 1139663 \text{ млрд. руб. в ценах 2013 года.}$$

Основной причиной такого отличия является излом тренда в кризисные годы по фактору капитала.

Так, по данным расчетам, значение ВРП Пермского края в 2013 г. вполне может оправдать надежды правительства региона, которое наметило его рост по сравнению с 2012 г. на 6,4% [1].

Таким образом, модели определяют те факторы, на увеличение которых должна быть направлена деятельность регионального правительства. Проводя региональную экономическую политику и используя доступные инструменты, правительство может влиять на рост ключевых показателей социально-экономического развития, в т.ч. и объем ВРП. Так, проведенное эконометрическое исследование поможет принять правильные и своевременные управленческие решения для повышения эффективности экономики региона в целом.

Список литературы

1. Закон Пермского края от 20.12.2012 № 140-ПК (ред. от 06.09.2014) «О Программе социально-экономического развития Пермского края на 2012-2016 годы». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lawsrf.ru/region/documents/2411969/>
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело Лтд, 1994. – 687 с.
3. Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М.. Современный экономический рост: теория и регрессионный анализ. – Новочеркасск: НОК, 2011. – 343 с.
4. Пермский край в цифрах. 2014: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2014. – 192 с.
5. Пермьстат. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://permstat.ru> (дата обращения: 10.11.2014).

УДК 338.43

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИНДИКАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Брякина Анастасия Владимировна,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры ГПД ФГБОУ ВПО «ВГАУ»,
г. Воронеж*

АННОТАЦИЯ

Промышленные предприятия в современных условиях сталкиваются с необходимостью использования инновационного подхода в рамках формирования и планирования своей основной деятельности. Одним из приоритетных направлений формирования производственной политики промышленного предприятия является внедрение подхода кластеризации, использование кластера как объекта управления, критериями которого служит определенное значение индикатора управления по конкретному кластеру.

Ключевые слова: кластер; кластерный подход; индикатор управления; индикативное управление; промышленность; ранжирование; инновационная ориентированность; интегрированные объединения.

THE CLUSTER FORMATION AS A CONTROL OBJECT ON THE BASIS OF INDICATIVE MANAGEMENT IN AN INDUSTRIAL PLANT

*Bryakina A.V.,**PhD in Economics, associate Professor GPD VSAU, Voronezh***ABSTRACT**

Industrial enterprises in modern conditions are faced with the need to use innovative approach to the definition and planning of their core business. One of the priority directions of formation of industrial policy industrial enterprise is the implementation approach of clustering, the cluster is used as a management object, the criteria of which is the particular value of the control indicator for a specific cluster.

Keywords: cluster; cluster approach; control indicator; indicative management; industry; ranking; innovative orientation; integrated Association.

Актуальность кластерного подхода при формировании политики предприятия подчеркивается необходимостью внедрения на микроэкономическом уровне качественно новой системы индикативного управления с использованием кластеров (как ориентира в рамках ранжирования промышленного сектора на более и менее эффективные субъекты хозяйствования), определенных в результате разделения процессов управления на предприятии, способствующих реализации инновационной составляющей экономической политики предприятия.

Особенность кластера как объекта управления объясняется его ролью в повышении конкурентоспособности предприятия. Для российской промышленной экономики, как считает Глотко А. В. – проблема формирования кластеров изучена недостаточно. Нет оценки развития кластеров, их роли в экономической стабилизации производственной деятельности промышленных предприятий, не обоснованы преимущества кластерного подхода для участников промышленных кластеров. Отсутствует адаптированная к российской экономике теория развития кластеров в промышленности России. Требуется системный подход к внедрению инноваций в деятельности субъектов хозяйствования. Как показывают исследования, кластерная форма организации перерабатывающих предприятий объективно становится определяющей в стратегии развития всего сектора промышленного производства, что обуславливает необходимость развития основ кластерной теории в связи с отраслевой спецификой и территориальной организацией производств [1].

В понимании Г. Б. Клейнер, Р. Н. Качалова, Н. Б. Нагрудной кластеры – группы организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства продукции, ее реализации или потребления ресурсов, – в последнее время заняли особую нишу в пространстве объектов экономического анализа и синтеза [2].

Кластеры как объект управления имеет несколько особенностей, первая из которых определяет кластер как промежуточное звено между региональными промышленными комплексами и отраслевыми альянсами. Вторая особенность кластера связана с его проектной сущностью – организованной работе специалистов (руководителей промышленных предприятий) в техническом плане в области создания и управления проектами. Еще одна особенность кластера заключается в его динамичности – возможности изменяться и адаптироваться в процессе смены условий внешней и внутренней среды предприятия.

Кластер как объект управления, прежде всего, интересен с точки зрения воз-

возможности отклонения от жесткого управления в организационных структурах и интегрированных объединениях. В этом плане кластер дает возможность более активно действовать авторам инновационных идей и, в свою очередь, быстрее адаптироваться к предложенным инновационным идеям экономическим агентам, реализующим эти идеи в производственном процессе, а также хозяйствующим субъектам, обеспечивающим финансами и другими ресурсами этот процесс [1]. Причина интереса к кластерным системам связана с тенденциями группировки и консолидации капиталов, которые могут привести к активизации процессов интеграции промышленных предприятий.

Тогда кластеры могут надолго стать основной формой организации промышленности, поскольку именно такие экономические системы в наибольшей степени способствуют налаживанию взаимодействия участников кластера на основе надежных кооперационно-коэволюционных договоренностей, обеспечивающих баланс между самостоятельностью участников кластера и их координацией [3]. Это, в свою очередь, означает, что стержнем эффективного функционирования кластера как экономической системы станет процесс стратегического планирования. В этих условиях остро необходима теоретическая, методологическая и методическая проработка вопросов координации организаций науки, производства, консалтинга и других экономических сфер на базе кластерного подхода. Особое значение в развитии кластерного подхода в России имеет разработка методов стратегического группового планирования, естественным объектом и субъектом которого является кластер [4]. Расширение опыта стратегической практики как по вертикали уровней управления, так по территориальной горизонтали в России и за рубежом, развитие институционально-эволюционной экономической теории, современной теории фирмы (предприятия), системной экономической парадигмы в целом привели к необходимости пересмотра основных положений, по сути – к реструктуризации самого стратегического процесса. Таким образом, пересмотр выбора объекта стратегического планирования вкупе с пересмотром методологии и методики разработки и реализации стратегии определяют необходимость создания новых схем и процедур стратегического процесса применительно к кластерам.

Кластер представляет собой ярко выраженный пример многофункциональной и многоаспектной экономической системы, обладающей свойствами всех четырех видов систем. На каждый момент времени кластер может рассматриваться как территориально ограниченная система, что роднит кластер с объектом. Наличие устойчивых каналов связи между участниками, включение в крупный кластер инновационных и инфраструктурных организаций делает его похожим на систему средового типа. Институциональная среда кластера служит мощным средством и фактором устойчивости его развития. При наличии такой среды и в условиях внешнего инвестирования и можно рассчитывать на распространение внутри кластеров инновационных импульсов (процессов). Наконец, в начальный период существования кластер можно рассматривать и как проект, поскольку создание кластера носит характер реализации проекта, а состав кластера может меняться в ходе его функционирования. Наличие выраженных черт всех четырех видов экономических систем определяет и специфику кластера как объекта стратегического планирования, и специфику применяемых методов разработки и реализации стратегии кластера: комплексная стратегия кластера должна включать и его стратегию как объекта, и как процесса, и как среды, и как проекта [3].

Ключевая функция инновационно-промышленного кластера также носит комплексный характер и включает в себя организационные, контрактационные, гармонизационные и трансформационно-инновационные компоненты. Это обстоятельство должно быть учтено при определении структуры стратегии кластера и отражено в организационных процедурах ее формирования, реализации и контроля. При анализе и сравнении различных вариантов стратегии кластера предпочтение следует отдавать вариантам, которые поддерживают устойчивость кластера, что может быть достигнуто за счет синтеза объектных, средовых, процессных и проектных стратегий. Неустойчивости, присущие в отдельности проектным и средовым системам, должны быть скомпенсированы за счет механизмов, присущих объектам и процессам [2].

Вместе с тем, слишком интенсивные проявления объектных свойств организаций-участников кластера, проявление ими чрезмерной самостоятельности и пренебрежения интересами остальных участников также могут привести к его распаду. Они должны быть скомпенсированы за счет усиления альтернативных, проектных, процессных и средовых свойств кластера: организации общекластерных проектов (с конкретными целями и сроками); поддержки общекластерных процессов – процедур, охватывающих разных участников (например, волновых процессов технологических инноваций, поочередно распространяющихся внутри кластера); строительства насыщенной институциональной среды кластера. Постепенно должна усиливаться и объектность самого кластера в целом как системы.

Одной из наиболее важных задач стратегического планирования кластера является поиск и обеспечение баланса между объектными, проектными, процессными и средовыми чертами кластера в целом и организаций-участников.

Список источников:

1. Глотко А. В. Внутрифирменное ценообразование в кластере садоводства / А. В. Глотко // Труды 4-го Междунар. форума «Актуальные проблемы современной науки». Гуманитарные науки. Ч. 28: Экономические науки. – Самара: Самар. гос. обл. ун-т (Наяновой), 2008. – С. 22-26.
2. Клейнер Г. Б. Предприятие в условиях неопределенности: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 2007. – 343с.
3. Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. Т. 1. –2013. – № 1. – С. 37-44.
4. Пилипенко И.В. Проведение кластерной политики в России / Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу 2008 года Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.biblioglobus.ru/docs/Annex_6.pdf

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В КАЗАХСТАНЕ

Шынтаева Сарбиназ Сауранбековна,

*магистр экономики, ст.преп. кафедры истории Казахстана и философии АО
«Медицинский университет Астана», г. Астана*

Амишева Замзагуль Марденовна (соавтор),

*магистр экономики, ст.преп. кафедры истории Казахстана и философии АО
«Медицинский университет Астана», г. Астана*

АННОТАЦИЯ

Главным приоритетным направлением развития экономики РК является индустриально-инновационное развитие. Поэтому проблема обеспечения конкурентоспособным инновационным продуктом, пользующимся спросом на мировом рынке, и открытие новых производств, оснащенных новой инновационной технологией, является актуальной проблемой отечественной экономики.

Ключевые слова: инновация; инвестиция; модернизация; индустрия; конкурентоспособность; информационные коммуникационные технологии.

DEVELOPMENT OF INNOVATION IN KAZAKHSTAN HOUSEKEEPER

Shyntayeva S.S.,

*Master of economic sciences, Senior Lecturer of Kazakhstan history and philosophy
department, JSC «Medical University Astana»,*

Amisheva Z.M., (co-author)

*Master of economic sciences, Senior Lecturer of Kazakhstan history and philosophy
department, JSC «Medical University Astana», Astana*

ABSTRACT

The main priority in the economic development of Kazakhstan is the industrial and innovative development. Therefore the problem of providing competitive innovative product with demand in the world market and opening new productions equipped with innovative technology is the actual problem in the domestic economy.

Keywords: innovation; investment; modernization; industry; competitiveness; information and communication technologies.

Динамичное развитие инновационной сферы – одно из главных слагаемых инновационной экономики. Такая высокотехнологичная экономика предполагает наличие эффективной инновационной системы и создание институтов поддержки инновационного процесса. По данным ООН, сегодня Казахстан не входит в двадцатку высокотехнологичных наций мира. В первую десятку государств с инновационной экономикой входят Финляндия, США, Швеция, Япония, Южная Корея, Нидерланды, Великобритания, Канада, Австралия и Сингапур. Далее следуют Китай и Индия.

Ключом к формированию экономики нового типа в Казахстане являются масштабные инвестиции в новые технологии и создание условий для постоянного воспроизводства знаний и воплощения их в новые высокотехнологичные продукты и услуги. Большую роль в развитии экономики играют информационные коммуникационные технологии, являющиеся основой новой инфраструктуры страны. Они должны развиваться опережающими темпами по сравнению с уровнем развития экономики. Инновационная активность казахстанских предприятий заметна в отраслях, производящих продукцию с низкой степенью переработки. Обращает

на себя внимание инновационная активность в отраслях, где доминирует отечественный производитель. Это относится к пищевой промышленности, производству кокса и нефтепродуктов. Так, в сельскохозяйственных регионах, поставщиках продуктов питания, отмечается наибольший процент инновационной продукции в общем объеме промышленных предприятий. Предприятия же машиностроения и металлообработки, легкой промышленности вынуждены конкурировать со всем миром. Таким образом в республике 4,8 инновационно-активных предприятий отечественной промышленности. В целях обеспечения устойчивого развития Казахстана на основе диверсификации и модернизации экономики, создания условий для производства конкурентных видов продукции и роста экспорта Указом Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года была утверждена Стратегия индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2003 – 2015 годы., которая была направлена на формирование государственной экономической политики Республики Казахстан на период до 2015 года и нацелена на достижение устойчивого развития страны путём диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности.

Производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг является главным предметом государственной индустриально-инновационной политики. Согласно положениям Стратегии, во всех отраслях экономики Казахстана был осуществлен переход к передовым мировым стандартам. Важнейший вопрос, с которым сегодня сталкивается Казахстан – это обеспечение инновационных проектов финансовыми ресурсами. Статистические данные о величине затрат на технологические инновации предприятий по источникам финансирования свидетельствуют о несомненном факте преобладания источника финансирования инноваций за счет собственных средств предприятий. Такое стремление этих организаций поддержать собственный научно-технологический потенциал несомненно важен.

За последние десятилетия было разработано и принято множество документов, закрепляющих инновационный путь развития. В республике были созданы специальные структуры, осуществляющие финансирование инновационных проектов за счет госбюджетных средств. Первые шаги сделаны по активной государственной поддержке венчурного бизнеса. Созданный национальный инновационный фонд в свои задачи по институциональной поддержке инновационного процесса включает и создание венчурных фондов. В целях расширения деятельности малых инновационных предприятий в Казахстане используются такие формы, как технопарки. В целом казахстанская экономика движется к новой экономике. Проблемы эффективного использования научно-технического потенциала имеют стратегические масштабы. Инновационные процессы в Казахстане являются не столько рыночные механизмы, сколько целенаправленная государственная политика; именно государство может оказать решающее влияние на формирование национальной системы институтов, адекватной требованиям создания новой экономики. С целью совершенствования индустриально-инновационной политики была создана инновационная инфраструктура, в рамках которой функционируют государственные институты развития, например АО «Банк Развития Казахстана», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Национальный инновационный фонд», АО «Фонд развития малого предпринимательства», АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий и др., а также созданы свободные экономические зоны. На современном этапе решается

задача по реализации проектов в рамках модернизации промышленности и диверсификации экономики. Инструменты и механизмы реализации данного направления закреплены в программе «30 корпоративных лидеров Казахстана», основной миссией которой является ускоренная модернизация национальной экономики и повышение конкурентоспособности казахстанских производителей».

Главным инициатором инновационной экономики в Казахстане является Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев. Эту тему он поднимает во многих своих выступлениях. В книге Назарбаев Н. Стратегия радикального обновления глобального сообщества и партнерство цивилизаций. Астана, 2009.-264 с. говорится: – «В Казахстане на сегодняшний день формируется ядро VI технологического уклада. Приоритетными должны стать инвестиции в технологии, а также проекты по подготовке кадров для инновационного прорыва, в развитие информационных технологий и Интернета, в ресурсосберегающие, экологически чистые технологии, в формирование национальных инновационных систем. Казахстан, имея в своем распоряжении экономику с явной сырьевой направленностью, в настоящее время страна осуществляет ряд программ, направленных на то, чтобы обеспечить приоритетное развитие пяти отраслей науки и промышленности. Среди них: нанотехнологии и новые материалы, биотехнологии, информационные и космические технологии, технологии углеводородного и горно – металлургического сектора и связанных с ними сервисных отраслей, ядерная и возобновляемая энергетика».

Тему инноваций в экономике рассматривает и российский автор, доктор экономических наук, профессор Анатолий Спицын. В своей книге Интеграция на пространстве СНГ как стратегическая перспектива инновационной модернизации экономики (опыт теоретического анализа). – М.: Экономика, 2009. – 295 с. предполагает, что для решения стратегических задач «Россия – 2020» инновационной модернизации экономики необходимо обновлять производство и вводить в действие предприятия. Одним из главных факторов роста станут колоссальные капитальные инвестиции для создания технологически новых производственных фондов. Инновационная модернизация экономики обеспечивает эффективное участие России в формировании глобального рынка высоких технологий и интеллектуальных услуг. На современном этапе необходима разработка энергоэкологических проблем. В решении этих проблем одно из ключевых мест принадлежит России и Казахстану, обладающих значительными запасами энергоресурсов, интеллектуальным и технологическим заделом для освоения энергосберегающих технологий, владеющих методологией глобального интегрального макропрогнозирования. На современном этапе инновационного развития стратегические цели должны базироваться на качественно более высоком уровне использования и развития топливно-энергетического потенциала с учетом природно-экологических факторов. Необходимы действенные институты и механизмы, которые следует реально задействовать в отношениях стран СНГ, прежде всего, России и Казахстана. Достижение совместными условиями конкурентоспособности на мировом рынке возможно путем осуществления инновационной модернизации действующего производства в сочетании с ускоренным накоплением высоких, в том числе нанотехнологий в прорывных направлениях инновационного развития национальных экономик Казахстана и России.

Доктор экономических наук, профессор, Лауреат Государственной премии РК, Президент Союза ученых Казахстана, автор более 300 научных публикаций Сабыден Оразалы в своей монографии Конкурентоспособная экономика и инновации.

монография. – Алматы, 2009. – 152с. определяет инновации как главный фактор повышения конкурентоспособности экономики Казахстана, предлагает критерии и показатели определения конкурентоспособности национальной экономики. В качестве новации читателям предоставляется «Экономический манифест». Главная идея автора – создание социально-ориентированной экономики в Казахстане. Для определения кризиса необходимо усиление роли государства во всех стратегических важных сферах и отраслях деятельности, обеспечивающих экономическую безопасность страны, включая научно-техническую область. Сейчас необходимо активное бюджетное стимулирование. Также особо важным является привлечение отечественных сельскохозяйственных формирований, перерабатывающих предприятий, в том числе и малого предпринимательства. Нашей стране необходимо выйти на новый уровень экономического развития. Формирование макроэкономической политики нашего государства должно строиться исходя из современных вызовов глобализации и финансовой нестабильности, усиления конкуренции на мировых рынках, возрастания роли науки и инноваций, развития человеческого потенциала. Освященная в данной книге Концепция социально – ориентированной экономики, в основе которой лежат идеи Экономического манифеста, затрагивающие проблемы повышения благосостояния народа должна стать ключевым рычагом модели национального развития. Для блага народа Казахстана необходима ориентация не на идеалы индивидуального и массового потребления, а на сохранение традиций семьи и национальных особенностей общественных отношений. Это и есть главный ключ к построению гражданского правового общества в Республике Казахстан.

Сегодня Казахстану необходимо искать новые направления экономического развития. Для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке нужно активно развивать высокотехнологичные отрасли и строить эффективную национальную инновационную систему. Без этого инновационная экономика просто невозможна.

Список литературы

1. Построим будущее вместе!: Послание Президента Казахстана Нурсултана Назарбаева народу Казахстана // Казахстанская правда. – 2011. – 29 января.
2. Назарбаев Н.А. Стратегия радикального обновления глобального сообщества и партнерство цивилизаций. – Астана: АРКО, 2009. – 264 с.
3. Габдуллина А.С. Инновационная деятельность в регионах Казахстана // Саясат-Policy. – 2010. – №8. – С.33-38.
4. Сабден О. Конкурентоспособная экономика и инновации. Монография. – Алматы: Эксклюзив, 2009. – 152с.
5. Спицын А.Т. Интеграция на пространстве СНГ как стратегическая перспектива инновационной модернизации экономики: опыт теоретического анализа. – М.: Экономика, 2009. – 295с.
6. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы // Собрание актов Президента РК и правительства РК. – 2008. – №33. – С.123-200.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Степанов Аркадий Спартакович,

*аспирант Поволжского института управления имени П.А. Столыпина – филиал
РАНХ иГС, г. Балашов*

АННОТАЦИЯ

Дана подробная характеристика понятия «производственная организация». В статье определены 5 подсистем (маркетинговая, инновационная, производственная, сбытовая и сервисная) интеграция, которых обеспечивает наиболее эффективное развитие организации. Дана их характеристика. Доказано, что применение методологии системного подхода к управлению производственной организацией позволяет повысить эффективность управления предприятием.

Ключевые слова: управление; социально-экономическая система; функциональная подсистема; производственная организация.

THE CONTENT OF THE INDUSTRIAL ORGANIZATION AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Stepanov A.S.,

*Graduate student of Volga Region Institute of Management Named after P.A. Stolypin,
the Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public
Administration, Balashov*

ABSTRACT

The detailed characteristic of the concept of «industrial organization» is given. The article identifies 5 subsystems (marketing, innovation, production, sales and service integration, which provides the most effective organization development. Given their characteristics. It is proved that the application of the methodology of a systematic approach to industrial organization management can improve the efficiency of enterprise management.

Keywords: management; socio-economic system; functional subsystem; industrial organization.

Практическое применение системных знаний в управлении производственными организациями в настоящее время выступает одним из аспектов современной методологии изучения и управления сложными социально-экономическими системами. Выполняя особую роль в жизни и деятельности современного общества, производственная организация выступает как основной структурно-образующий элемент экономической системы в целом и как одна из ее подсистем, являющаяся открытой социально-экономической системой более низкого порядка. Открытость производственной организации как социально-экономической системы определена не только ее ориентацией на рыночный спрос, но и взаимодействием с поставщиками и потребителями, а также влиянием на работу организации рыночного механизма в целом. В большинстве имеющихся публикаций суть термина «производственная организация» сводится к совокупности людей, механизмов и ресурсов, интегрированных в единую систему, цель деятельности которой состоит в производстве материальных благ в соответствии с потребительским спросом. Мы считаем, что производственную организацию как социально-экономическую систему следует представлять как совокупность согласованно взаимодействующих подразделений, выступающих ее подсистемами и элементами, а также как множество процессов и занятого в них персонала, обеспечивающих вы-

пуск продукции. В этой совокупности необходимо видеть иерархические и функциональные подсистемы, каждая из которых представлена и как ступень иерархии, и как функциональная подсистема. В качестве иерархических уровней в производственной организации можно рассматривать конкретные производства, входящие в них производственные цеха, производственные участки в каждом цехе, производственные бригады на каждом участке и отдельные рабочие места. На всех уровнях такой иерархии следует выделять функциональные подсистемы в виде обособленных комплексов, обладающих установленной руководством самостоятельностью и конкретной целевой направленностью. Прежде всего, это функциональная организационная подсистема, которая обеспечивает формирование производственной структуры, выстраивание логики движения средств производства, действенность оперативного планирования и эффективность внутрипроизводственных отношений, организацию труда и адресность информационных потоков. Далее следует выделить функциональную подсистему производственного процесса, включающую в себя подсистему подготовки производства, производственную инфраструктуру, материально-техническое обеспечение и реализацию продукции. В процессе работы перечисленных подсистем формируется внутренняя структура производственной организации, между ее элементами устанавливаются связи, определяемые целями их функционирования.

Оценка эффективности управления производственной организацией, следует может базироваться на выявлении системных признаков производственной организации как сложной открытой социально-экономической системы. Анализ таких закономерностей позволит рассматривать их как системные признаки производственной организации, дополнительные к традиционным признакам и обосновывающие необходимость применения в управлении методологии системного подхода.

Мы выделяем 5 подсистем: маркетинговую, инновационную, производственную, сбытовую и сервисную и их интеграция обеспечивает наиболее эффективное развитие организации.

В настоящее время рынок вынуждает руководство осознавать, что многие проблемы лучше понимаются не столько специалистами, призванными их решать в рамках своих полномочий, сколько партнерами из других подразделений.

И, действительно, если эмерджентностью принято называть появление у системы при ее функционировании качественно новых свойств, которых нет ни у одной из ее частей, то процесс функционирования производственной организации обеспечивает ей такие свойства. Это означает, что конечный результат ее работы не является простой суммой результатов работы всех подразделений, несмотря на его зависимость от них. С другой стороны, объединяемые в систему подразделения, могут терять присущие им вне системы свойства или приобретать новые, все в большей степени оказывая влияние на конечный результат функционирования производственной организации.

Будучи целостным и системным образованием, характеризуемым функциональным единством, производственная организация всегда должна стремиться к устойчивости функционирования.

Однако цель современных производственных организаций нельзя сводить только к максимизации прибыли. Таким образом, цели производственной организации – это сбалансированное сочетание целей перечисленных субъектов.

Однако не следует забывать, что у организации есть еще такая цель, как миссия, которая выполняет организующую, вдохновляющую и интегрирующую роль. Она

публично объявляется, рекламируется и доводится до каждого члена трудового коллектива. И здесь становится понятно, что максимизация прибыли не может служить миссией производственной организации, поскольку является внутренней целью, в отличие от миссии, которая является целью, выходящей за ее границы. Все остальные цели организации должны представлять собой средства реализации ее миссии.

Таким образом, задача управления устойчивым функционированием производственной организации состоит в определении возможности достижения поставленной цели в условиях неопределенности параметров внешней окружающей среды. Следовательно, сущность устойчивого функционирования организации состоит в достижении ею количественно характеризуемой цели посредством сбалансированности ресурсного обеспечения и согласованного взаимодействия структурных подразделений при сохранении показателей прибыльности и платежеспособности.

Для глубокого и всестороннего изучения производственной организации как системы недостаточно выявить ее связи со всеми подсистемами и надсистемами, к которым она принадлежит. Важно определить такие подсистемы во внешней среде, к которым принадлежат компоненты исследуемой системы. Например, следует определить все подсистемы, к которым принадлежат работники предприятия – такие, как профсоюзы, политические партии, семьи, системы социокультурных ценностей и этических норм, этнические группы и прочие.

Требуется также знать связи структурных подразделений и работников с системами интересов потребителей, конкурентов, поставщиков, зарубежных партнеров и других субъектов. Кроме того, необходимо видеть связь между используемыми на предприятии технологиями и результатами научно-технического прогресса.

Осознание единства всех систем, окружающих производственную организацию, позволит понять факторы ее эффективного функционирования и управления. Обеспечение сбалансированности информационных связей в социально-экономической системе следует рассматривать как способ достижения динамического равновесия между положительными и отрицательными результатами взаимодействия элементов в системе. Для ее эффективного функционирования и для функционирования системы управления организацией требуется мощная информационная база, поскольку объем информации, формируемый в процессе управления, зависит от числа реальных потребителей и поставщиков, ширины и глубины номенклатуры выпускаемой продукции и многих других факторов. Появляется необходимость получения и анализа дополнительной информации о конъюнктуре рынка и ее изменениях, платежеспособном спросе, о деятельности конкурентов и другой информации, что во многом обуславливает эффективность принимаемых управленческих решений.

В настоящее время для многих преуспевающих зарубежных предприятий характерно применение высокоэффективной внутрифирменной информационной системы, основанной на использовании новейших технических средств, автоматизированной обработки цифровой и текстовой информации.

На отечественных предприятиях подход к оптимизации процесса обработки информационных потоков должен ориентироваться на построение локальных компьютерных сетей необходимой мощности. Такие сети должны устанавливать связь между внутрифирменными прикладными системами обработки данных, обслуживающими отдельные управленческие функции или выполняющими интегрирующую функцию при обработке информации для отдельной группы пользователей.

В данном случае цель состоит в том, чтобы на основе имеющихся средств обработки данных создать эффективную систему управления, используя информационную базу с высокой степенью уплотнения и локальной концентрации необходимой информации.

Таким образом, основная задача управления в сфере информатизации должна заключаться в обеспечении концентрации и распределения информации на уровне всей организации с привлечением уже действующих внутрифирменных систем, для чего их необходимо преобразовать в информационную систему управления. Она должна включать в себя следующие взаимосвязанные информационные подсистемы, направленные на решение проблем пользователей соответствующего управленческого уровня: операционная подсистема, подсистема поддержки принятия решений, стратегическая информационная подсистема. Таким образом, производственная организация как сложная, открытая социально-экономическая система состоит из множества различных подсистем, выступающих в своем единстве и взаимосвязи как системы более низкого порядка.

Среди них выделяются, наряду с подсистемой производства и упоминаемыми ранее подсистемами маркетинга, сбыта, сервиса и инноваций, технологическую подсистему, подсистему организации труда и социальную подсистему. Отсюда можно сделать вывод, что применение методологии системного подхода к управлению производственной организацией позволяет: провести анализ различных ситуаций в конкретной социально-экономической системе; выявить параметры проблем управления на входе системы, в производстве и на выходе; дать комплексную оценку производственно-хозяйственной деятельности и системе управления в производственной организации, используя конкретные критерии оценки.

Список литературы

1. Путь в XXI век // Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. – М., 1999. – 400 с.

УДК 502.335

АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КОМПОНЕНТА СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО

Стрекалова Анастасия Сергеевна,

кандидат биологических наук, магистрант Волгоградского государственного университета, г. Волгоград

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена экологическая составляющая стратегий социально-экономического развития регионов ЮФО. Дана оценка координации целей и задач в сфере экологии на окружном и региональном уровнях ЮФО. Проведен анализ качества стратегического планирования в сфере экологии регионов Юга России.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития; стратегическое планирование; экологический компонент стратегического планирования; состояние окружающей среды; индикаторы состояния окружающей среды.

ANALYSIS OF THE ENVIRONMENTAL COMPONENT OF STRATEGIES FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE SFD

Strekalova A.S.,

PhD of Biological Sciences, Volgograd State University undergraduate, Volgograd

ABSTRACT

The ecological component of strategies for socio-economic development of the Southern Federal District is analyzed. The evaluation of the coordination of the goals and objectives in the field of ecology at the district and regional levels SFD. The analysis of the quality of strategic planning in the field of ecology of the region in southern Russia.

Keywords: strategy of socio-economic development; strategic planning; environmental component of strategic planning; environmental health; environmental indicators.

В современных сложных для российской экономики условиях, когда сокращение расходов государственного бюджета вызывает снижение финансирования текущих инвестиционных проектов и замораживание рассмотрения новых, регионы Юга России, как и большинство субъектов РФ, настроены на решение жизненно важных экономических и социальных задач. Это, несомненно, наносит удар по экологической политике, парадигме устойчивого развития, как традиционно не первоочередным приоритетам социально-экологического развития РФ.

Тем не менее, экологический компонент в стратегиях развития регионов – объективно назревшая необходимость, тем более, что в обозримом будущем планируется «установление такого критерия оценки эффективности деятельности органов государственной власти, как состояние окружающей среды и экологической безопасности на соответствующих территориях, определяемых на основе системы объективных показателей и индикаторов» [1]. Вероятнее всего, краткосрочные антикризисные планы задвинут экологические проблемы на задний план. Но долгосрочное стратегическое планирование, ориентированное на конкурентоспособное, экологически безопасное будущее России, должно содержать в структуре стратегий развития субъектов РФ полноценный экологический компонент. Тем более это не противоречит новому Федеральному закону №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [2].

Изучение стратегий социально-экономического развития регионов ЮФО обнаружило эпизодические обращения региональных стратегий к вопросам экологического развития, носящие преимущественно декларативный характер, отсутствие системности свидетельствует о формальном подходе органов государственной власти к охране окружающей среды регионов.

Не облегчает стратегическое планирование экологического развития на региональном уровне и тот факт, что состояние окружающей среды в регионах, входящих в состав ЮФО, крайне разнородно. Анализ позиций регионов ЮФО в экологическом рейтинге субъектов РФ показал, что, практически по всем показателям, характеризующим экологическую ситуацию в регионах Юга России, наблюдается огромный разброс значений (от 1 до 78), что свидетельствует о высочайшей неоднородности экологического пространства ЮФО [3, с. 316]. Экологические характеристики соседних областей различаются в десятки раз: например, площадь санкционированных мест размещения отходов в Астраханской области в 63 раза меньше, чем в Волгоградской. Хотя устранить неоднородность экологической сре-

ды невозможно, следует признать, что ЮФО является субъектом стратегического планирования и его следует рассматривать как искусственно созданную административную систему, для упорядочения которой требуется системный подход.

Прежде всего, необходимо выявить степень координации экологической политики в рамках ЮФО в целом и его отдельных регионов. В качестве эмпирической базы анализа выбраны стратегические документы регионов ЮФО – стратегии и стратегические планы социально-экономического развития, – на материалах которых были проанализированы экологические аспекты стратегического развития областей и краев, входящих в состав ЮФО. Из стратегий развития ЮФО и его субъектов до 2020 г. были выделены компоненты, относящиеся к области экологии, сгруппированы наиболее острые экологические проблемы, отобраны индикаторы, позволяющие проследить состояние окружающей среды в данном регионе.

Предпримем попытку качественно оценить степень системности стратегических целей и задач экологического развития ЮФО в целом и его субъектов. Как показывает проведенный анализ, наблюдается отсутствие координации целей и задач в сфере экологии на окружном и региональном уровнях ЮФО. Например, окружная задача «рост доли сохраненных и рекультивированных земель» не отражена ни в одной из региональных стратегий, а задача «рост доли обезвреженных и переработанных промышленных и твердых бытовых отходов» нашла отражение только в стратегиях Волгоградской области и Краснодарского края. Такую ситуацию следует признать недопустимой, поскольку блок окружных экологических задач должен быть инвариантной частью всех региональных стратегий.

Половина субъектов ЮФО и вовсе не имеет отдельно разработанной стратегии сохранения окружающей среды и обеспечения экологической безопасности. Чаще всего отдельные элементы или мероприятия экологической политики области (края, республики) «разбросаны» по тексту стратегического документа и приводятся в рамках более общих социально-экономических вопросов. Так, например, «Политика Правительства Астраханской области по развитию среды обитания предполагает в долгосрочной перспективе переход к новой парадигме городского развития – созданию комфортных, экологических, “бережливых” городов» [4] или «Основными принципами Стратегии являются: – системность и комплексность в решении экономических, социальных, технологических, политических, экологических, институциональных и прочих проблем» (Республика Адыгея) [5].

В качестве наглядного примера можно привести описание экологических проблем и ожидаемых результатов в стратегии республики Калмыкия, в тексте которой используются такие словосочетания, как «ухудшение экологической ситуации», «удовлетворение потребностей населения республики высококачественными экологически чистыми продуктами», «обеспечить выполнение землевладельцами и землепользователями комплексных мероприятий по экологизации землепользования», «необходимо поэтапно установить новые стандарты качества, определяющие экологическую безопасность продукции» [6]. Эпизодические упоминания экологических проблем и задач приводит авторов данной стратегии к выводу о необходимости разработки и реализации перспективной экологической программы, специфика которой не уточняется. Это типичный случай сдвига экологической проблематики на периферию долгосрочного регионального планирования.

Сравнительный анализ экологического содержания стратегий социально-экономического развития регионов ЮФО показывает отсутствие единого подхода

к их разработке. Параметры стратегий экологического развития раскоординированы, отсутствуют единые для всех регионов ЮФО целевые индикаторы. В подавляющем большинстве стратегий нет количественных показателей, позволяющих оценить степень достижения поставленных целей и решения соответствующих задач. Например, для решения проблем утилизации и обезвреживания твердых бытовых и производственных отходов, обустройства площадок для захоронения промышленных биологических отходов, внедрения технологии по сортировке отходов в Ростовской области планируется ряд мероприятий по строительству комплексов, полигонов, площадок, приемно-сортировочных станций по переработке и размещению твердых бытовых отходов, но ни одно из этих действий не имеет количественных характеристик, индикаторов, по которым можно отследить степень реализации данных мероприятий и уровень их эффективности [7].

Указанные примеры позволяют сделать вывод об отсутствии упорядоченности стратегических целей и задач экологического развития на региональном уровне в масштабе ЮФО.

Для повышения системности экологического планирования целесообразно сделать акцент на обязательном присутствии специального раздела (частной стратегии в сфере экологии) и четкой формулировке целей и задач, формирующих вектор улучшения экологической ситуации в регионах. При этом количество стратегических задач регионов ЮФО в сфере экологии (E_r), как и в любой другой сфере, должно быть больше либо равно их количеству, установленному на уровне макро-региона (E_{mr}): $E_r \geq E_{mr}$ [8].

Проведем компонентный анализ экологической составляющей стратегий социально-экономического развития регионов ЮФО (табл. 1). Лидерами по доле экологического компонента в долгосрочных стратегических документах являются Волгоградская и Ростовская области, Краснодарский край, но даже в их стратегиях не в полной мере учитываются цели и задачи, указанные в стратегии ЮФО, а индикаторы, планируемые на окружном уровне, игнорируются [7, 9, 10, 11].

Таблица 1

Качество стратегического планирования в сфере экологии регионов Юга России

Компоненты стратегий	АО	ВО	КК	РА	РК	РО
Проблемы	+	+	+	+	+	+
SWOT-анализ	-	+	-	-	+	-
Цель	-	+	+	-	-	+
Задачи	-	+	+	-	-	+
Сценарии	-	+	-	-	-	-
Индикаторы	-	+-	-	-	-	+-
Проекты (программы)	-	+	+	-	-	+
Механизмы	-	+	+	-	-	-

Условные обозначения: + – компонент присутствует в стратегии региона; – – компонент отсутствует; +- – отдельные элементы имеются, но не коррелируют со стратегией развития ЮФО.

У четырех из шести субъектов ЮФО отсутствуют конкретные механизмы, позволяющие решить задачи экологического развития и достигнуть поставленных целей, более того, у половины регионов нет четких целей и задач в области защиты окружающей среды и улучшения экологической ситуации.

В ходе обновления стратегий социально-экономического развития регионов ЮФО предлагается повысить комплексность экологического блока с учетом следующих рекомендаций органам исполнительной власти:

1. Экологическая стратегия (блок экологической проблематики) должна выделяться в качестве отдельного раздела стратегий социально-экономического развития регионов.

2. В состав стратегических задач в сфере экологии необходимо включать блок окружных целей (инвариантная часть), дополняя ее специфическими региональными задачами (вариативная часть).

3. Каждой задаче должны соответствовать количественные индикаторы (1-2); следует предусмотреть их ежегодный мониторинг.

4. Необходимо с достаточной степенью детализации прописывать программно-проектную часть и/или механизмы достижения поставленных целей и задач в сфере экологии.

Анализ стратегий социально-экономического развития субъектов ЮФО показал раскоординированность экологической политики ЮФО и входящих в его состав регионов. Цели и задачи экологического развития регионов не коррелируют со стратегией вышестоящего субъекта (макрорегиона), что тормозит продуктивную институционализацию межрегиональных взаимодействий [12]. Экологические планирование носит в большинстве случаев эпизодический, несистемный характер; экологические компоненты, обязанные отражать триединство составляющих устойчивого развития региона, в большинстве стратегий отсутствуют или представлены в виде «придатка» более насущных социальных и экономических проблем. Подобное отношение к столь важному компоненту стратегии не позволяет развивать конкурентоспособную, удобную для жизни, инновационную среду и не поддерживает главную стратегическую цель Российской Федерации в области экологического развития – «экологически ориентированный рост экономики, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений» [13].

Список литературы

1. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 г. Утверждены Президентом РФ от 30 апреля 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70169264/>

2. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» //Российская газета. № 6418. 2014.

3. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2011 году». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/a76/gosdoklad2011.pdf/>

4. Стратегия социально-экономического развития Астраханской области до 2020 года. Утв. Постановлением Правительства Астраханской области от 24.02.2010 г. № 54-П. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jilkin.astranet.ru/strategiya/>
5. Стратегия социально-экономического развития Республики Адыгея до 2025 года. Утв. от 23.11.2009 г. №300. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minecora.ru/content.php?id=2&pid=192&cid=7>.
6. Стратегия Социально-экономического развития Республики Калмыкия до 2020 года. Утв. Постановлением Правительства РК от 30.12.2008 г. № 465. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://portal.e-rk.ru/index.php/deyatelnost/napravlmenu/socialeconomicrasv/strategyofsoceconrazv.html>
7. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. Утв. Постановлением Законодательного Собрания Ростовской области от 30.10.2007 г. № 2067 (ред. 24.11.2011 г. N 1752): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/9904182/>
8. Стрекалова А.С. Проблемы и перспективы стратегического планирования экологического развития регионов ЮФО // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2014. – №2 (25). – С. 30-36.
9. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года. Утв. Главой Администрации Волгоградской области от 21.11.2008. № 1778-ОД (ред. от 22.11.2013). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.volganet.ru/folder_2-Н/
10. Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года. Утв. Губернатором Краснодарского края от 29.04.2008. №1465–КЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krasnodar.ru/content/592/show/49081/>
11. Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа до 2020 года. Утв. Распоряжением Правительства РФ от 05.09.2011 № 1538-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/>
12. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институциональность экономического пространства в концепции пространственной экономики // Пространственная экономика. – 2007. – № 1. – С. 5-21.
13. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 г. Утверждены Президентом РФ от 30 апреля 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70169264/>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

*Суровушкина Екатерина Николаевна,
аспирант кафедры менеджмента Самарского государственного экономического
университета, г. Самара*

АННОТАЦИЯ

Автором рассматриваются основные источники экономического роста, инновационное развитие определяется как приоритетное направление, рассматриваются проблемы развития инновационной активности корпораций.

Ключевые слова: инновационное развитие; инновационная активность организаций.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF CORPORATIONS

*Surovushkina E.N.,
Graduate student of the Department of management of the Samara state economic
University, Samara*

ABSTRACT

The author examines main sources of economic growth, innovative development is defined as a priority, considered the problems of development of innovative activity of corporations.

Keywords: innovation development; innovation activity of organizations.

Эффективность экономики стран и их конкурентоспособность определяются структурой источников экономического развития. К основным источникам экономического развития можно отнести:

1. Инвестиции.
2. Факторы производства.
3. Инновационную деятельность.

Как правило, для достижения высоких показателей экономического роста указанные источники используются одновременно. Если в структуре экспорта товаров преобладают доходы от природных ресурсов страны, это свидетельствует о низком уровне экономического развития. Инвестиции же, в основном, направлены не на повышение конкурентоспособности, а на воспроизводство определенных отраслей страны. Развитие же за счет активизации инновационной деятельности как отдельных предприятий и отраслей страны, так и государства в целом, является приоритетным направлением государственной политики для многих стран, так как позволяет решить три главные проблемы, имеющие высокую актуальность для современного общества: возрастающие потребности людей, изменяющиеся условия окружающей среды и ограниченность ресурсов. В научной литературе инновационное развитие часто рассматривают как движущий фактор экономического роста.

Ежегодно международной бизнес-школой, Корнельским университетом и Всемирной организацией интеллектуальной собственности публикуется аналитический доклад «Глобальный индекс инноваций». В докладе за 2014 год опубликованы данные на основе исследования 143 стран, среди которых Российская Федерация занимает 49 позицию, повысив свой рейтинг на 13 пунктов по сравнению с 2013 годом [1].

Среди сильных сторон страны эксперты отмечают: высокий уровень развития

бизнеса, знаний и технологий, качество человеческих ресурсов, а к слабым относят: низкую развитость инфраструктуры и внутреннего рынка, результаты творческой деятельности. Это свидетельствует о том, что у страны есть необходимые ресурсы для развития инновационной деятельности, но для перехода на инновационный путь развития требуется решение ряда вопросов, связанных с созданием соответствующих институтов, развитием инфраструктуры, созданием благоприятного инновационного климата и повышением инновационной активности.

Не смотря на действующую «Стратегию инновационного развития РФ на период до 2020 года» и ориентацию государства на инновационный путь развития, инновационная активность остается ниже уровня ожиданий. Так по данным за 2013 год, лишь 10,1% организаций причисляются к инновационно-активным, что, по сравнению со странами лидерами по данному показателю, свидетельствует о низком уровне развития инновационной активности, например в Германии уровень инновационной активности предприятий достигает 79,3%, в Бразилии – 76,0%, в Канаде – 75,5%, [2, С. 444].

Таблица 1

Инновационная активность организаций по типам инноваций

Численность работников организации, чел.	Удельный вес организаций, осуществлявших инновации отдельных типов, в общем числе организаций, %		
	технологические	маркетинговые	организационные
10000 и более	83,3	18,8	47,9
5000-9999	65,9	11,9	29,6
1000-4999	42,5	9,9	16,3
500-999	23,2	5,6	8,2
250-499	14,8	3,5	4,5
200-249	12,2	2,6	3,7
100-199	9,1	1,7	2,4
50-99	5,7	0,9	1,7
до 50	2,5	0,4	0,7

Анализ данных инновационной активности организаций в зависимости от размера показал, что предприятия с численностью более 1000 человек являются наиболее инновационно-активными [2, С. 61] (табл. 1), это связано с наличием у них более развитой инфраструктуры, большими финансовыми, кадровыми и интеллектуальными ресурсами. Так корпоративные структуры, обладая большими возможностями и ресурсами, могут стать инициаторами разработок и внедрения инновационных разработок, создать условия для развития инновационной деятельности и быть основой для развития конкурентоспособной инновационной экономики страны.

Международная консалтинговая компания Booz and Co опубликовала отчет за 2013 год, в котором среди тысячи наиболее крупных международных инвесторов в инновации, 200 позицию занимает российская корпорация «Газпром», потеряв 73 позиции в результате уменьшения инвестиций в НИОКР с 1 млрд. \$ до 0,6 млрд. \$ [3].

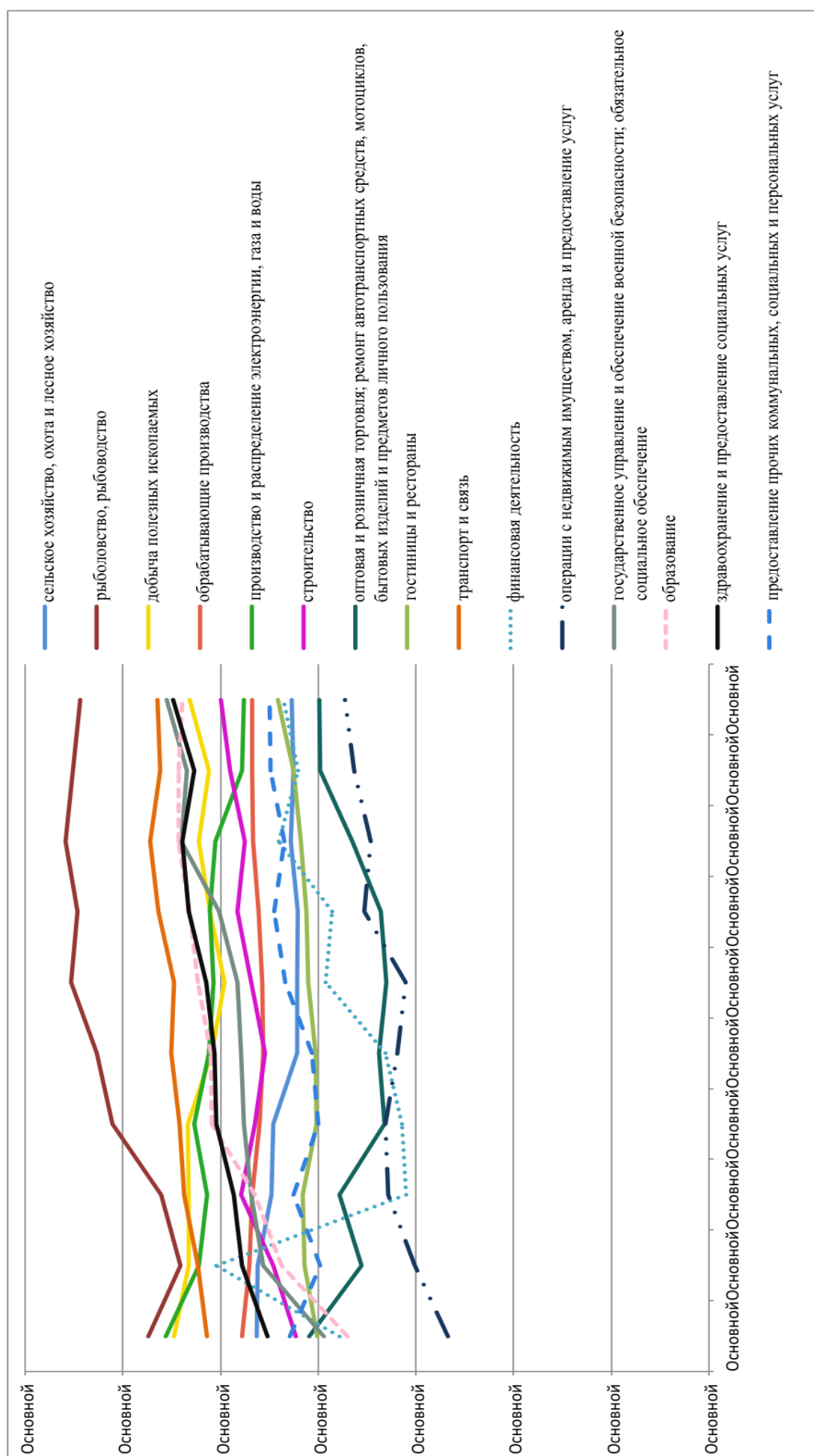


Рисунок 1 – Износ основных фондов по видам экономической деятельности, 2004-2013 гг. (%)

Примечание: составлено автором

Эти данные свидетельствуют об отсутствии в стране корпораций международного уровня, задействованных в инновационной деятельности.

Объяснением низкой инновационной активности российских корпораций может стать ряд проблем на пути к инновационно-ориентированному развитию, а именно:

- низкий уровень финансирования инновационных разработок из-за высокого уровня риска инновационной деятельности, что в свою очередь влияет на возможность привлечения инвесторов и получение кредита на инновационную деятельность;
- высокая степень износа основных фондов (рис. 1);
- феномен сопротивления инновациям;
- наличие трудностей в оценке расчета спроса на инновационную продукцию;
- слабая организация инновационной деятельности внутри организации;
- отсутствие систематической работы по развитию и использованию интеллектуального человеческого потенциала;
- слабое взаимодействие между учреждениями в области инноватики.

На основе вышеперечисленного, можно сделать выводы о том, что на данный момент, перед российскими корпорациями всех сфер деятельности решит задача комплексного подхода по инновационному развитию, на основе формирования системы управления инновационной деятельностью, освоения технологий инновационного менеджмента, разработки инновационной стратегии и развитию государственно-частного партнерства.

Список литературы

1. Глобальный индекс инноваций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>
2. Индикаторы инновационной деятельности 2014: статистический сборник. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 472 с.
3. Милов Г. России инновации не нужны // Газета «Ведомости». № 3459. 24.10.2013.

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Долгова Антонина Владимировна,
аспирант экономического факультета
ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов», г. Москва*

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы методы анализа рентабельности, получившие в последнее время наиболее широкое распространение в отечественной экономической литературе. Проведен критический анализ наиболее распространённого сегодня набора аналитических показателей рентабельности и вариантов интерпретации их значений.

Ключевые слова: рентабельность; эффективность; экономический анализ; методология; оценка.

CRITICAL ANALYSIS OF MODERN METHODOLOGY ASSESSMENT OF PROFITABILITY AS PART OF THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF ENTERPRISES

*Dolgova A.V.,
Graduate student, economic department
People Friendship University of Russia, Moscow*

ABSTRACT

The article the methods of analysis of profitability, which gained recently the widest circulation in domestic economic literature are analyzed. The critical analysis of a set of analytical indicators of profitability most widespread today and options of interpretation of their values is carried out.

Keywords: profitability; effectiveness; economy analysis; methodology; assessment.

Анализ рентабельности является составной частью современного анализа эффективности функционирования предприятий и представляет собой интерпретацию определенного набора аналитических показателей, рассчитанных на основе учетной информации.

Бухгалтерская прибыль (убыток) с позиции анализа финансового состояния предприятия рассматривается как конечный оценочный результат произошедших в отчетном периоде хозяйственных факторов, сформировавших доходы и расходы предприятия. При этом аналитик должен точно понимать всю совокупность допущений, непосредственно связанных с методологией исчисления прибыли. Это необходимо для того, чтобы суждение, составленное на основе полученных результатов анализа, было наиболее адекватно действительному положению дел.

В этой связи можно привести цитату одного из классиков экономического анализа Йозефа А. Шумпитера, который верно подметил важность любой количественной экономической информации: *«невозможно понять смысл статистических показателей, не зная принципов их построения. Нельзя извлечь из статистики информацию, равно как и разобраться в информации, представленной специалистами, если не знать методов статистического анализа и их эпистемологической основы»* [11, с.17].

В подавляющем большинстве существующей экономической литературы, по-

священное вопросам оценки рентабельности нет понятия собственно определяющего «рентабельность». При этом *как в общеупотребительном, так и в используемом при экономической интерпретации, смысле слово «рентабельный» означает «оправдывающий расходы, не убыточный»* [3, 603].

В экономической теории и практике сегодня существует две системы взглядов и теоретических изысканий, обосновывающих собственную концепцию исследования рентабельности предприятий. Это школа профессора А.Д. Шеремета и школа профессора В.В. Ковалева.

Работы А.Д. Шеремета и М.И. Баканова (1909 – 2006), основываясь на принципе преемственности советской школы экономического анализа, синтезируют ее методологию с современными направлениями анализа количественной экономической информации [5].

Работы В.В. Ковалева (90-е гг. XX века – настоящее время) с одной стороны являются продолжением традиций школы балансоведения (начало XX века), с другой – адаптацией англо-американской методологии анализа учетной информации к российским экономическим реалиям.

Сегодня можно также говорить и о своеобразном синтезе этих двух направлений анализа финансовой информации. В числе работ подобного характера можно назвать О.В. Ефимова и М.В. Мельник, Н.А. [1] Соколова и О.Д. Каверина [9] и др.

Для того, чтобы понять суть рентабельности нам необходимо разобраться в чем заключается разница между понятием «прибыль» и «прибыльность». Ответ на данный вопрос мы находим у А.Д. Шеремета [10, 280].

А.Д. Шеремет определяет экономическое содержание рентабельности как прибыльность деятельности предприятия, таким образом производя разделение терминов «прибыль» и «прибыльность» следующим образом:

- прибыль – это абсолютный показатель – денежная оценка величины превышения полученных доходов над понесенными расходами;
- прибыльность – это относительный показатель – соотношение полученной прибыли с определенными величинами, численно характеризующими факторы образования прибыли (активы, собственный капитал, выручка, расходы и т.д.)

Таким образом, получение прибыли еще не показатель прибыльности деятельности предприятия.

Любой показатель рентабельности является частным от деления выбранного варианта бухгалтерской оценки прибыли на определённый элемент бухгалтерской отчетности. Количество методик оценки рентабельности определяются как раз определением набора таких «знаменателей»: активы, собственные источники средств, доходы, расходы, отдельные элементы названных объектов и т. д.

При этом всегда следует помнить о том, что любой числитель и знаменатель показателя рентабельности – это результат применения элемента методологии бухгалтерского учета (бухгалтерской оценки факта хозяйственной деятельности), и поэтому следует очень внимательно исследовать возможность сопоставления выбранных величин в каждом конкретном случае расчета коэффициента рентабельности.

В этой связи профессор М.Л. Пятов формулирует весьма важный вопрос: «Оценивая весь комплекс показателей оценки рентабельности можем ли мы говорить о том, что «столько-то копеек прибыли» принесли фирме «рубль активов», «рубль собственного капитала», «рубль выручки» и т. п.?» [5]. Для ответа на данный вопрос необходимо последовательно оценить возможность и достаточность приме-

нения в современной практике анализа бухгалтерской информации существующие группы коэффициентов рентабельности, выделяемые А.Д. Шереметом.

Показатели рентабельности «по А.Д. Шеремету» сгруппированы в три группы. Краткую характеристику данного подхода можно представить следующим образом (табл. 1).

Таблица 1.

Методика анализа рентабельности «по А.Д. Шеремету»

<i>Группа показателей</i>	<i>Основные показатели</i>	<i>Принципы расчета группы показателей, их специфика</i>
Рентабельность капитала	Отношение чистой прибыли и показателей авансированных средств: все активы; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал.	Соотношение величины прибыли и факторов ее получения, представленных в бухгалтерском балансе. Показатели отвечают интересам всех участников бизнеса предприятия.
Рентабельность продаж продукции	Отношение трех видов прибыли к выручке от продаж без НДС: прибыли от продажи; прибыль компании в целом до налогообложения; чистой прибыли.	Позволяет принять во внимание «логику формирования показателя прибыли».
Рентабельность на основе потоков наличных денежных средств	Чистый приток денежных средств последовательно соотносится с: объемом продаж; совокупным капиталом; собственным капиталом.	Позволяет сгладить влияние парадокса бухгалтерской информации «прибыль есть – денег нет» на восприятие пользователями отчетности данных о прибыльности

В данном подходе к классификации показателей рентабельности можно найти ряд изъянов:

– показатели рентабельности капитала (активов) при оценке прибыльности деятельности учитывают не только интересы (инвестиции) собственников предприятия, но и капитал различных кредиторов, направленный на достижение генеральной цели деятельности предприятия. Таким образом рентабельность капитала (активов) – это рентабельность предприятия, а рентабельность собственного капитала (как отдача от инвестиций в бизнес и управления им), не рентабельность собственником компании.

– соотношение денежного притока с показателями бухгалтерской отчетности, рассчитанными по принципу начисления не предоставляет достоверной информации «о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами» [10]. Использование денежного притока делает такое сопоставление весьма условным, а указание на распространение данного метода в странах с развитой рыночной экономикой подтверждает масштабность распространения заблуждения о связи данных бухгалтерской отчетности с прибыльностью и платежеспособностью предприятия [5]. Потому что «денежный приток» А.Д. Шеремет предлагает сопоставлять с показателями отчетности, оценка которых производится в соответствии с принципом начисления, т.е. не увязывает показатель с фактическими денежными потоками. Такое спорное сопоставление усиливает нео-

боснованные ожидания пользователей бухгалтерской отчетности, которые строятся на предположении о том, что бухгалтерская оценка прибыли соответствует фактической сумме денежных средств и их эквивалентов, находящихся в распоряжении организации (непонимание парадокса «прибыль есть – денег нет») [8, 151].

Сопоставляя величину прибыли с капиталом предприятия, мы тем самым сопоставляем ее (прибыль) с различными элементами бухгалтерского баланса, отражающими соответствующие компоненты капитала. Это связано с тем, что в традиционной трактовке актив и пассив бухгалтерского баланса – это капитал организации в различных его классификациях [4]. Однако, прибыль и актив баланса – это несопоставимые величины, так как в основе их расчета заложены различные методы исчисления:

- актив представляет собой группировку капитализированных расходов (за исключением денежных средств и дебиторов), от которых компания ожидает получение экономических выгод в будущем;
- прибыль – разница между доходами, полученными в отчетном периоде, и декапитализированными расходами.

Таким образом, рентабельность активов демонстрирует не окупаемость конкретных расходов по конкретным проведенным операциям («сколько копеек прибыли принес каждый затраченный рубль»), а соотношение величины прибыли и масштаба бизнеса – процентное соотношение денежной оценки – «сколько процентов составляет полученная предприятием за анализируемый период времени прибыль от активов в денежной оценке, вовлеченных в основную деятельность».

В вопросе выбора показателя прибыли при расчете рентабельности активов интересна позиция непригодности показателя чистой прибыли [4]. Как было отмечено выше, при оценке рентабельности деятельности предприятия нами сопоставляется полученная предприятием за определенный период времени прибыль с величиной активов, обеспечивших получение такой прибыли. Но, используя показатель чистой прибыли, мы тем самым как бы умышленно уменьшаем итоговое значение коэффициента на величину перечисленного в бюджет налога на прибыль.

Сумма налога на прибыль – это следствие получение предприятием прибыли за определенный период времени. Поэтому неизбежно следующая закономерность: чем выше ставка налога на прибыль, тем меньше рентабельность деятельности предприятия. Поэтому для оценки рентабельности основной деятельности предприятия следует использовать показатель прибыли до налогообложения.

В число трех показателей рентабельности капитала А. Д. Шеремет включает на равне с рентабельностью активов и рентабельность инвестиционного капитала. Самостоятельность двух данных коэффициентов не вызывает сомнения. При этом рентабельность инвестиционного капитала для целей анализа может быть, а в некоторых случаях должна быть разделена на рентабельность собственного и привлеченного капиталов.

Прибыль предприятия обеспечивается комплексом источников, т.е. как собственными средствами предприятия (его капиталом и резервами), так и привлеченными средствами (обязательствами перед различными кредиторами). Имущественная обособленность организации в его экономической интерпретации обуславливает необходимость проведения обособленной оценки экономической эффективности деятельности собственников фирмы и самой фирмы, которой они

владеют. При этом при оценке рентабельности собственного капитала наиболее подходящей будет именно чистая прибыль, потому что именно чистая прибыль является прибылью собственников от их инвестиций в компанию – показателем эффективности таких инвестиций.

При этом спорным является вопрос корректности применения для целей анализа показателя рентабельности инвестиционного капитала, потому что кредиторская задолженность, несмотря на то, что является составной частью средств, участвующих в получении прибыли, получает свое «отражение» в активе баланса. Поэтому в качестве равноценных источников финансирования работы фирмы следует рассматривать отдельно долгосрочную, отдельно краткосрочную кредиторскую задолженность [4].

Для расчета показателей рентабельности продаж А. Д. Шеремет придерживается позиции, что изучение динамики отношения трех видов прибыли к показателю выручки от продаж обусловлено требованием понимания логики формирования прибыли.

Однако структура Отчета о прибылях и убытках предполагает другую «логику»: последовательное сопоставление декапитализированных расходов с величиной доходов, «заработанных» благодаря данным расходам. Этот принцип более точно подходит под искомый результат: «сколько прибыли приносит фирме рубль затрат». Другими словами, должно производиться сопоставление величины прибыли с последовательным накоплением расходов, которые обусловили получение предприятием отражаемой в отчетности прибыли. При этом следует помнить о том, что размер налога на прибыль нельзя признать в целях анализа рентабельности деятельности предприятия в качестве расхода, оказывающего какое-либо воздействие на уровень рентабельности.

Таким образом в настоящее время четырем показателям бухгалтерской оценки финансового результата работы организации:

- валовая прибыль (ВП);
 - прибыль (убыток) от продаж (ПП);
 - прибыль (убыток) до налогообложения (ПДН);
 - чистая прибыль (убыток).
- соответствуют три показателя бухгалтерской оценки расходов, обусловивших получение прибыли:
- себестоимость продаж (СС);
 - себестоимость продаж + коммерческие (КР) и управленческие расходы (УР);
 - себестоимость продаж + коммерческие и управленческие расходы + проценты к уплате (ПКУ) + прочие расходы (ПР).

На основании данного соответствия возможен расчет трех показателей рентабельности расходов, представленных в таблице 2.

Подробное критическое исследование методики анализа рентабельности «по А. Д. Шеремету» обусловлено тем, что в большинстве российских ВУЗов изучение анализа отчетности ведется именно по данной методике. Конечно же альтернативность поиска путей повышения рентабельности деятельности предприятия является причиной большого числа способов расчета показателей рентабельности. Однако в отличие от положений по ведению бухгалтерского учета у методологии анализа бухгалтерской информации нет нормативного закрепления. Поэтому

степень распространения и популярность представленных нами методик анализа – основа знаний, применяемых подходов и методологий практикующими специалистами-аналитиками.

Таблица 2.

Показателя рентабельности расходов по данным Отчета о прибылях и убытках

<i>Показатель</i>	<i>Формула расчета</i>	<i>Интерпретация значения</i>
Рентабельность расходов, составляющих себестоимость товаров		Соотношение величины валовой прибыли исключительно с себестоимостью продаж, без учета расходов условно не связанные с объемом выпускаемой продукции
Рентабельность расходов на осуществление продаж		Демонстрирует сколько прибыли принесли предприятию расходы, связанные с процессом изготовления и продажи продукции.
Рентабельность расходов организации		Демонстрирует «отдачу» на весь объем расходов, формирующих финансовый результат отчетного периода

Если обратиться к научной школе В.В. Ковалева, то можно отметить, что профессором была проведена большая работа по развитию и популяризации идей современной англо-американской школы финансового менеджмента в России. Под редакцией профессора В. В. Ковалева в середине 1990-х годов был переведен на русский язык и издан известный труд Юджина Бриггема и Луиса Гапенски (Eugene F. Brigham, Louis C. Gapenski «Intermediate Financial Management»), которые делают важное замечание о том, что рентабельность компании всегда следует рассматривать как «результат действия большого числа факторов», так как отдельные коэффициенты способны описать лишь какую-то одну определенную сторону деятельности предприятия.

Рассматривая методику анализа рентабельности предприятия, предлагаемую В. В. Ковалев и Вит. В. Ковалев, следует отметить ряд важных моментов:

1. Авторы разделяют «экономическую» и «бухгалтерскую» прибыль.
2. Для понимания логики построения показателей рентабельности определяются три ключевых понятия:
 - эффект (т.е. результат, в качестве которого может выступать показатель выручки, валового дохода, прибыли, величины расходов и др.),
 - эффективность (соотношение между полученным результатом и некоторой характеристикой фактора (ресурса), использованного для достижения данного результата);
 - рентабельность (возможность и способность «делать прибыль», обеспечивать прибыльность).

Таким образом, данная экономическая школа представляет интерес в вопросе анализа рентабельности. Экономисты данного направления сформулировали важный вывод о сущностной стороне показателей рентабельности: «рентабельность фирмы как суждение конкретных лиц о степени успешности ее деятельности определяется ее способностью генерировать мнения, состоящие в максимально высоких оценках ее финансовых результатов. Иными словами, рентабельность как

впечатление, которое деятельность фирмы производит на заинтересованных лиц, определяется не только реальным ростом фактически принадлежащих собственникам ресурсов, но и (а иногда и в основном) оценочными суждениями, представляемыми ее бухгалтерской отчетностью и исчисляемыми на ее основе относительными индикаторами (аналитическими коэффициентами). Реакция рынка на такого рода впечатления и представляет собой то, что можно называть экономическим рефлексом» [2, 197].

В современной экономической литературе существует множество подходов к определению рентабельности. И именно это многообразие не позволяет сказать однозначно о том, как нужно рассчитывать рентабельность деятельности предприятия. Однако можно подвести некоторый итог, охарактеризовав рентабельность как свойство (оценку) успешности коммерческой деятельности предприятия, которая представляет собой соотношения величины полученной в результате такой деятельности прибыли с денежной оценкой факторов, обеспечивших ее (прибыли) получение. Такое соотношение является основой формирования индикаторов рентабельности, которые можно разделить на две основные группы: рентабельность предприятия и рентабельность собственников.

Рентабельность предприятия главным образом определяется через рентабельность капитала (активов) – ресурсов, использование которых приносит фирме прибыль. Следует отметить, что в соответствии с действующими в нашей стране стандартами бухгалтерского учета, в бухгалтерском балансе предприятия отражается только то имущество, которое принадлежит ему на основе права собственности. Но мы можем говорить о такой спорной ситуации, когда собственное имущество способно обеспечить предприятие меньшим объемом прибыли (либо не приносить прибыли вовсе), чем те активы, которые не принадлежат предприятию на правах собственности (имущество, взятое в аренду или лизинг), но используются в текущей деятельности. При этом активы, учитываемые на забалансовых счетах, могут формировать значимую долю финансового результата. Внешним пользователям бухгалтерской отчетности, по сравнению с пользователями внутренней отчетности (данных управленческого учета) информация о том, какое имущество наиболее интенсивно используется в процессе основной деятельности недоступна, поэтому единственным выходом является применение классической методологии расчета, которая может привести к ошибочным выводам.

Также важным вопросом методологии является вопрос признания вида прибыли, используемой для целей анализа. Мы доказали, что для расчета рентабельности предприятия наиболее точным будет показатель прибыль до налогообложения, так как именно рентабельность должна выступать гарантом получения положительного финансового результата и обеспечивать уплату налога на прибыль в бюджет.

В данной статье мы также показали, что рентабельность активов нельзя интерпретировать как ответ на вопрос сколько «копеек прибыли приносит каждый рубль расходов». На этот вопрос может ответить показатель рентабельности затрат, потому что в основе расчета этого показателя лежит соотношение величины полученной прибыли и суммы декапитализированных расходов, которые согласно бухгалтерской методологии сформировали эту прибыль. Оценивая рентабельность затрат, мы сравниваем прибыль не с тем, что фирма потратила в ходе деятельности, а с оценкой части понесенных предприятием расходов, которая согласно принципу соответствия, обусловила получение прибыли отчетного периода. Поэтому нельзя

понимать данный показатель как характеристику того, как окупилась денежная средства и их эквиваленты, потраченные в отчетном периоде. Широкое распространение этой ошибки является следствием самой устойчивой ложной ассоциацией пользователей учетных данных, связанной с показателями бухгалтерской отчетности. Потому что ситуация, в которой бухгалтерская отчетность показывает нам, что «прибыль есть, а денег нет», продолжает восприниматься именно как парадокс бухгалтерского учета [6].

Вторым важным показателем рентабельности, отсеченным нами, является коэффициент рентабельности собственного капитала или рентабельности собственников (собственного капитала владельцев бизнеса), связанный с их непосредственным участием в капитале своего предприятия.

Таким образом оценка рентабельности на основе рассмотренных трех показателей: рентабельности активов, рентабельности затрат и рентабельности собственного капитала предполагает комплексный анализ их значений, который должен представлять собой не оценку значений, полученных на конкретный момент времени, а оценку тенденций изменений эффективности деятельности предприятия в динамике за ряд периодов.

Список литературы

1. Ефимова О. В., Мельник М. В. Анализ финансовой отчетности. 4-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2009. – 451 с.
2. Ковалев В. В., Патров В. В., Быков В. А. Как читать баланс Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 670 с.
3. Ожегов С. И. Словарь русского языка. Толковый словарь русского языка: около 100000 слов, терминов и фразеологических выражений / Под ред. Л. И. Скворцова. 27-е изд., испр. – М.: Оникс, 2011. – 736 с.
4. Пятов М. Л. Методы расчета аналитических показателей: рентабельность активов и продаж. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/14593/>
5. Пятов М. Л. Методы расчета показателей рентабельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/14574/>
6. Пятов М. Л. Оценка рентабельности работы фирмы: необоснованные ожидания и реальные возможности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/14673/>
7. Пятов М. Л. Оценка рентабельности: развитие методологии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/14657/>
8. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни. – М.: Магистр, Инфра, 2010. – 224 с.
9. Соколова Н. А. Каверина О. Д. Управленческий анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 182 с.
10. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Учебник. изд. доп. и испр. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 415 с.
11. Шумпитер Й. А. История экономического анализа Т. 1 / пер. с англ. под ред. В.С.Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 494 с.

О ПОДХОДАХ К НОРМАТИВНО-ПОДУШЕВОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ШКОЛАХ

Червонная Елена Андреевна,

*кандидат физико-математических наук, доцент Научный Исследовательский
Томский государственный университет, г. Томск*

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрены подходы к определению нормативов финансирования организации образовательного процесса в школах в расчете на одного обучающегося. Предложен подход, в основу которого положено определение базового норматива исходя из затрат на тепловую энергию в расчете на одного обучающегося. Предложен ряд корректирующих коэффициентов к базовому нормативу, позволяющих учесть удорожающие факторы.

Ключевые слова: нормативно-подушевое финансирование; общеобразовательные организации; финансирование организации образовательного процесса.

ABOUT THE APPROACHES TO THE SETTING OF FINANCING STANDARDS FOR SCHOOLS' EDUCATIONAL PROCESS ORGANISATION

Chervonnaya E. A.,

*PhD of Physical and Mathematical Sciences, Associate professor of Applied Computer
Science National Research Tomsk State University, Tomsk*

ABSTRACT

The paper discusses approaches to defining standards of financing the organization of educational process in schools per pupil. The author proposes an approach which is based on the defining of basic standards from the costs of thermal energy per pupil. In addition, there is considered a number of correction factors to the base standard, allowing taking into account cost factors.

Keywords: financing per pupil; schools; financing of schools' educational process organization.

Нормативно-подушевое финансирование образовательных организаций внедрено в последние годы уже практически повсеместно. Это и неудивительно, поскольку финансовое обеспечение образовательной организации исходя из количества обучающихся и нормативов на одного обучающегося обеспечивает объективность и «прозрачность» распределения средств между организациями. Что касается муниципальной системы образования, то в первую очередь нормативно-подушевой принцип был внедрен в распределение региональных средств на обеспечение образовательного процесса в муниципальных школах. Затем этот подход получил распространение и на распределение средств между дошкольными образовательными организациями, а также организациями дополнительного образования детей.

Подходы к распределению средств между образовательными организациями остаются неизменными: финансовое обеспечение зависит от количества обучающихся и нормативов. Но постоянно изменяется, модифицируется структура нормативов, происходит переход от финансирования обучающегося организации некоторого типа и вида к финансированию обучающегося по некоторой образовательной программе, идет подстройка под изменения в федеральном законодательстве: постепенное внедрение в школах и детских садах федеральных государственных

образовательных стандартов, необходимость учета в нормативах обязательств организаций по достижению ими уровня средней заработной платы педагогов, передача полномочий по финансовому обеспечению образовательного процесса в детских садах от муниципалитета региону и т.п. [1].

Самым сложным и неоднозначным, на наш взгляд, является определение нормативов на организацию образовательного процесса в школах. Стоит отметить, что школы преимущественно финансируются из двух источников: из регионального бюджета осуществляется финансирование образовательного процесса, то есть оплаты труда всех работников и учебных расходов (как то расходов на приобретение учебной мебели и оборудования, методической литературы, пособий, учебников, на повышение квалификации педагогов и т.п.); из муниципального бюджета финансируются расходы на организацию образовательного процесса (содержание имущества, в том числе оплата коммунальных услуг и налогов на имущество, текущего ремонта, оплата услуг по обслуживанию пожарной сигнализации, тревожной кнопки, расходы на содержание автомобиля или автобуса и т.п.). Если при определении нормативов на обеспечение образовательного процесса расчет норматива можно выстроить от определения расходов на оплату труда работников, увеличивая затем эту величину на некий процент учебных расходов, то нормативы на организацию образовательного процесса рассчитать гораздо сложнее, особенно в условиях, когда здания разных школ имеют разную площадь, а следовательно и разную вместимость, разные годы постройки, а следовательно и разные потребности в расходах на текущий ремонт, разные расходы на коммунальные услуги.

Именно поэтому в настоящее время актуально рассмотрение различных подходов к определению нормативов на организацию образовательного процесса в школах и выбор среди них наиболее объективного и «прозрачного».

Самый идеальный вариант установления норматива – это определение единой величины, умножая на которую количество обучающихся в организации, получаем объем средств, выделяемый этой организации. Этот подход можно было бы реализовать, если бы в муниципалитете все здания школ были одинаковыми, вмещали бы одинаковое количество обучающихся и были построены примерно в одно время [2]. Поскольку такие идеальные условия для муниципалитетов – это редкость, то необходимо учитывать различные удорожающие факторы, учитывающие особенности организаций (например, наличие бассейна, наличие автобуса для подвоза обучающихся к школе из удаленных районов и т.д.).

Возможен исключительно математический подход к установлению норматива, основанный на определении некоторой базовой величины и установлении коэффициентов к ней, учитывающих различные индивидуальные особенности организаций [3]. Подход основан на построении линейной регрессионной модели, с помощью которой, используя метод наименьших квадратов, можно оценить базовую величину, а также оценить поправочные коэффициенты к ней. Плюсом этого подхода является возможность выявить и отбросить при расчете все малозначимые удорожающие факторы и включить в расчет норматива только самые значимые удорожающие коэффициенты. Минусом является необходимость при изменении общего объема финансового обеспечения каждый раз выстраивать модель и изменять в результате расчетов базовую величину.

Возможен подход, учитывающий некие средние расходы на организацию образовательного процесса, сложившиеся в школах за прошлые годы. При этом школы

можно разделить на группы и определять эти средние расходы в каждой такой группе, а затем установить к усредненным расходам коэффициенты учета удорожающих факторов [4]. Третий подход, как собственно и второй, не обеспечивает необходимой «прозрачности»: непонятна структура норматива, неочевидны затраты, включенные в этот норматив, нет хотя бы некоторой точки отсчета – основной статьи затрат, к которой уже можно применить коэффициенты для учета остальных расходов.

Рассмотрим другой вариант установления нормативов на организацию образовательного процесса в школах, основанный как раз на определении такой вот точки отсчета. Самой затратной статьёй расходов в организации образовательного процесса являются расходы на оплату коммунальных услуг, особенно в части оплаты расходов за потребление тепловой энергии (отопление).

Пусть G_i – норматив натурального потребления тепловой энергии (в Гк) на одного обучающегося по i -ой группе обучающихся, устанавливаемый муниципалитетом (например, исходя из среднего потребления на одного обучающегося за последние 3 года). Подразделение на группы может осуществляться либо исходя из особенностей режима обучения (в школах-интернатах дети не только обучаются, но и проживают, в связи с чем расход тепловой энергии может оказаться больше, чем для обучающихся обычных школ), либо при необходимости выделяются группы школ, где потребление примерно одинаковое.

Пусть T_j – тариф по тепловой энергии, установленный для j -ой организации в текущем году (расчет ведем на следующий год), K_j – коэффициент планируемого увеличения тарифов на теплоэнергию в следующем году.

Не секрет, что расход тепловой энергии зависит не столько даже от отапливаемой площади здания, сколько от отапливаемого объема этого здания. В здании с более высокими потолками расход будет значительно больше, поэтому для учета увеличения расхода тепловой энергии при большем среднем объеме помещения введем для j -ой организации повышающий коэффициент $K_{куб j}$:

$$K_{куб j} = \begin{cases} 1, & \text{если } \frac{V_j}{V_{cp}} < 1, \\ \frac{V_j}{V_{cp}}, & \text{если } 1 < \frac{V_j}{V_{cp}} < 1,15, \\ 1,15, & \text{если } \frac{V_j}{V_{cp}} > 1,15, \end{cases}$$

где V_j – объем в кубометрах на одного обучающегося всех отапливаемых помещений j -ой общеобразовательной организации,

V_{cp} – средний объем в кубометрах на одного обучающегося всех отапливаемых помещений общеобразовательных организаций муниципалитета.

С учетом введенных обозначений расходы на тепловую энергию в расчете на одного обучающегося j -ой общеобразовательной организации по i -ой группе обучающихся составят $G_i T_j K_j K_{куб j}$.

Оценив по фактическим расходам за прошлые годы некоторый средний коэффициент учета остальных расходов организации, получим коэффициент учета прочих расходов по i -ой группе обучающихся $K_{проч i}$. Тогда базовый

норматив расходов $N_{баз\ i, j}$ на организацию образовательного процесса для одного обучающегося i -ой группы в j -ом учреждении составит

$$N_{баз\ i, j} = G_i T_j K_j K_{куб\ j} K_{проч\ i}.$$

Для учета индивидуальных особенностей общеобразовательных организаций, существенно влияющих на их расходы, введем коэффициенты, учитывающие такие особенности:

$K_{бас}$ – коэффициент увеличения расходов при наличии в организации действующего бассейна,

$K_{зд}$ – коэффициент увеличения расходов в случае, если организация располагается в двух зданиях,

$K_{подвоз}$ – коэффициент увеличения расходов при осуществлении организацией подвоза обучающихся.

Размеры коэффициентов можно рассчитать исходя из фактических расходов за прошлые годы, либо оценить, построив уравнение линейной множественной регрессии, как это предложено в [3].

Тогда размер норматива расходов $N_{i, j}$ на организацию образовательного процесса для одного обучающегося i -ой группы в j -ом учреждении составит

$$N_{i, j} = N_{баз\ i, j} (1 + K_{бас} + K_{зд} + K_{подвоз}),$$

а объем S_j финансового обеспечения организации образовательного процесса для j -ого учреждения будет равен

$$S_j = \sum_i N_{i, j} C_{i, j},$$

где $C_{i, j}$ – количество обучающихся в j -ой общеобразовательной организации по i -ой группе.

Предложенный подход к определению нормативов финансирования организации образовательного процесса в общеобразовательных учреждениях обеспечит «прозрачность» и объективность определения общего объема финансирования каждого учреждения. В зависимости от особенностей общеобразовательных учреждений муниципалитета возможно введение дополнительных корректирующих коэффициентов к базовому нормативу, учитывающих эти особенности.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // «Собрание законодательства Российской Федерации». № 53 (ч.1). 31.12.2012. ст. 7598.
2. Сапожникова Н.Ф., Червонная Е.А., Ульянова М.К. Совершенствование механизмов финансирования образовательных учреждений города Томска в условиях реализации комплексного проекта модернизации образования. – Томск: ОГУ РЦРО, 2009. – 124 с.
3. Червонная Е.А. Оценка удорожающих факторов при установлении нормативов финансирования содержания имущества общеобразовательных учреждений // Информационные технологии и математическое моделирование (ИТММ – 2010): Материалы IX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (19–20 ноября 2010 г.). Ч.2. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2010. – С. 158-161.

4. Постановление Администрации Города Томска от 30.12.2011 № 1555 «Об утверждении Методик по расчету нормативных затрат на оказание муниципальных услуг и нормативных затрат на содержание имущества муниципальных бюджетных и автономных образовательных учреждений, в отношении которых функции и полномочия учредителя осуществляет департамент образования администрации Города Томска» // «Сборник официальных материалов муниципального образования Город Томск». № 20. 26.04.2012.

УДК 330

МЕХАНИЗМ СВЯЗИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО ТРУДА

Олехнович Евгений Анатольевич,

кандидат экономических наук, доцент Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники, г. Минск

АННОТАЦИЯ

Работа посвящена раскрытию взаимосвязи между участниками обменных операций. Особое внимание уделено механизму признания индивидуального труда производителя в качестве составной части общественного труда.

Ключевые слова: обмен; абстрактный и конкретный труд; индивидуальный и общественный труд.

COMMUNICATION MECHANISM OF INDIVIDUAL AND SOCIAL LABOR

Olehnovich E.A.,

PhD in Economics, Associate Professor of Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk

ABSTRACT

The work is devoted to disclosing the relationship between the participants exchange. Particular attention is paid to the mechanism of recognition of individual labor manufacturer as part of social labor.

Keywords: exchange; abstract and concrete labor; individual and community work.

В обмене, как таковом, можно выделить два основных момента. Прежде всего – обмен результатами деятельности, которые могут выступать в виде материальных благ или услуг.

Как известно, любой продукт труда в материальной и нематериальной форме является результатом целесообразной деятельности, направленной на удовлетворение определенной общественной потребности. Поэтому любой создатель товара производит его не для удовлетворения своей потребности. Он прекрасно знает, что конкретный результат его деятельности в обмене будет отчужден другому лицу для удовлетворения уже его потребностей.

Следовательно, для осуществления обмена, прежде всего, необходимо, чтобы существовала со стороны членов общества реальная потребность в данном продук-

те. Во-вторых, сам товар должен быть произведен в соответствии с существующей потребностью, как в качественном, так и в количественном отношении. Поэтому имеющаяся структура потребностей членов общества выступает ориентиром для целесообразной деятельности специализированного производителя. Однако последний также имеет свои собственные потребности. А они, в свою очередь, выступают как ориентир деятельности других производителей.

Таким образом, посредством обмена устанавливается определенная система взаимосвязей и взаимозависимости между создателями товаров. Каждый создает продукт исключительно для других, исходя из их потребностей. Но в то же время сам производитель, являясь носителем определенных потребностей, заставляет остальных работать для их удовлетворения.

Обмен имеет и другую сторону. Он представляет собой не только обмен результатами труда, но и обмен самой деятельностью. Как известно, обмен осуществляется в определенных меновых пропорциях в соответствии с общественными затратами труда. Поэтому при товарном обращении каждый товаропроизводитель, отдавая вначале определенную часть своего труда обществу, в то же время получает, в результате этого, и право присвоить себе соответствующую часть общественного труда.

Система товарного обращения складывалась постепенно и прошла определенные этапы исторического развития. Первоначально обмен, как известно, возник между различными племенами, общинами. Он обуславливался несовпадением производства товаров у первобытных общин в силу естественных различий в условиях производства (природных, почвенных, климатических и т.д.). Причем на первых порах обмен осуществлялся даже не на эквивалентной основе, а в форме дарения. Одно племя отсылало свой продукт другому, взамен ранее присланного [1, с.11-13]. Позже меновые отношения начали строиться с учетом трудовых затрат. Осуществляясь сначала случайно, они, в конце концов, стали постоянным явлением.

В рассматриваемый период обмен осуществлялся еще без посредства денег. В этих условиях два производителя, выступая одновременно в качестве продавца и покупателя, фактически лишь признавали, что их продукты удовлетворяют взаимные потребности, и совершали обмен на стоимостной основе. Однако при такой форме меновых отношений трудно было еще сказать, что произошло становление общественного труда в условиях товарного производства, хотя процесс его формирования был уже положен.

Иной характер приобрел обмен при денежной форме меновой стоимости. Ее возникновение было обусловлено объективными причинами. Дело в том, что непосредственный обмен товар на товар имел существенные недостатки. Во-первых, такой обмен мог произойти лишь при совпадении потребительских интересов продавца и покупателя, т.е. если участвующие в обмене лица нуждались в предлагаемых товарах. Во-вторых, не было единого измерителя стоимости товара. При таком обмене стоимость товара определялась не единой величиной, а многочисленными пропорциями обмена данного товара на другие продукты. В результате возникла необходимость в выделении отдельного товара, который обладал бы свойством всеобщего обмена на любой товар, и выступал как всеобщий эквивалент стоимости. Первоначально на роль такого товара претендовали многие продукты. Со временем таким единственным товаром стало золото, ставшее деньгами. Постоянно обменивая товары, выражая их стоимость, деньги тем самым осуществляли превращение индивидуального труда, заключенного в товаре, в общественный. Именно в деньгах

общественный труд получил свою самостоятельную форму существования.

С появлением денег произошли существенные изменения в самом характере обмена. Если до денежной формы стоимости купля и продажа были слиты, то теперь они стали разъединенными. Каждый производитель при такой форме обменивал свой товар на деньги. Тем самым происходило признание его индивидуального труда как составной части общественного. Как уже было сказано, могло это произойти лишь при условии, если продукт соответствовал общественной потребности.

Реализовав, таким образом, свой продукт, товаровладелец получал определенный денежный эквивалент. Имея его, он становился владельцем соответствующей доли общественного труда. Владелец денег получал, тем самым, возможность обменять эту долю по стоимости на конкретную потребительную стоимость.

Однако превращение абстрактного богатства в реальное может осуществляться лишь при определенных условиях. Как было сказано, владелец денег, покупатель товара обладает определенной частью общественного труда. Но кроме этого у него есть и свои потребности. Обладая всеобщим эквивалентом, реальной материализацией общественного труда, эти потребности получают общественную значимость. Превратить свое абстрактное богатство в реальное товаропроизводитель, владелец денег сможет лишь в том случае, если найдет на рынке товар, потребительная стоимость которого будет соответствовать его предъявленной потребности. При нахождении такого продукта произойдет реализация, обмен его на деньги и, соответственно, признание индивидуального труда производителя, продавшего товар, общественным.

Мы специально обратили внимание на это обстоятельство. Оно важно для понимания осуществления двойственного характера труда в обменных отношениях. Действительно, обмен товаров может происходить лишь на основе содержащегося в них абстрактного труда – затрат рабочей силы безотносительно к ее конкретной форме существования. Поэтому с обменом товара на деньги угасает конкретность труда. Он представлен в деньгах как просто овеществленный абстрактно-всеобщий труд. Однако если сказать, что деньги выступают лишь как овеществление всеобщего труда в абстрактной форме, то это будет явно недостаточно. Дело в том, что деньги, действительно являясь воплощением абстрактно-всеобщего труда, в то же время выступают носителем и определенной конкретности. Она выражается в конкретной потребности отдельного лица, обладателя денег. Благодаря деньгам, названная потребность выступает в качестве общественной. И продукт труда может стать товаром, если его потребительная стоимость соответствует этой конкретной потребности, выступающей здесь в качестве общественной. Это один из важнейших критериев проверки соответствия индивидуального труда общественному.

Поэтому в условиях товарно-денежных отношений, взаимосвязь товаропроизводителей, осуществляясь в абстрактной форме, реализуется, тем не менее, через механизм учета их индивидуальных потребностей. Нарушение этого принципа ведет к нарушениям в системе обмена, что негативно сказывается на функционировании всего общественного производства. Именно игнорированием принципа учета индивидуальных потребностей как составной части общественных, объясняется неудача созданных в XIX веке различных организаций справедливого обмена.

Конкретным примером этого может служить созданные по инициативе Р. Оуэна в 1832 году «базары справедливого обмена». Функционировали они по следующему принципу. Его участники сдавали свою продукцию на комиссию на предмет оценки ее трудоемкости. Каждый, кто сдал продукцию, получал трудовой бон, на

котором указывалось количество часов, израсходованных на ее создание. К одному часу приравнивались затраты равные 6 пенсам. Однако через два года эти базары потерпели крах, так как на них начали скапливаться товары, не пользующиеся спросом [2, с.10]. Причина этого как раз и состояла в том, что здесь был отключен механизм учета реальных потребностей.

При товарно-денежных отношениях объем общественного труда складывается из индивидуального труда производителей товаров, поступающих в обмен. В силу этого объем общественного труда должен быть равен объему индивидуальных затрат обмениваемых товаров. В условиях денежной формы стоимости, как уже было сказано, общественный труд обособляется также в носителе всеобщего эквивалента. В силу этого, стоимость обращающейся товарной массы должна равняться сумме обращающихся денежных средств. На основе этого и вытекает равенство, что сумма цен товаров должна равняться сумме их стоимостей. Из сказанного также вытекает и равенство между совокупным спросом и предложением, так как они представлены, соответственно, денежной и товарной массой.

Как известно, развитие обмена привело к изменению денежной формы стоимости. Вначале существовало золотомонетное обращение, замененное потом бумажноденежным. Замена золота бумажными деньгами имела объективный характер. Первоначально золото выступало в роли денег потому, что было воплощением определенного труда. В дальнейшем, с введением масштаба цен, началась фиксация определенного количества золота в денежной единице. Но в ней, по сути, фиксировалось не весовое содержание товара эквивалента, а величина воплощенного рабочего времени. Закрепленное в определенной денежной единице количество рабочего времени стало счетной единицей стоимости товара. Это послужило основой для замены в обращении золота бумажными деньгами.

Общее между золотыми монетами и бумажными деньгами заключается в том, что они фиксируют определенное количество абстрактного труда. Но бумажные деньги более дешевое средство обращения, чем золото. Поэтому не случайно они, в конечном счете, вытеснили золотые деньги из обращения. Между тем, в золоте как в деньгах более прочно была закреплена его основа – определенное количество рабочего времени. Связано это с тем, что золото имеет свою собственную стоимость и его добыча требует затрат труда. Бумажные же деньги, фактически, стоимости не имеют, так как затраты на их изготовление минимальны. Поэтому их эквивалентная основа очень непостоянная. При таких условиях фиксация количества рабочего времени в бумажных деньгах начинает зависеть от объема их массы, находящейся в обращении. В связи с этим при бумажноденежном обращении более трудно, чем при золотомонетном, регулировать соотношение между товарной и денежной массой, которая находится в обращении. Это создает условия для возникновения такого явления как инфляция.

Список литературы

1. Махнова В.И. Исторический процесс развития обмена и его особенности в условиях современного капитализма. – М.: Высшая школа, 1966. – 112 с.
2. Хандруев А.А. Деньги в экономике современного капитализма. – М.: Мысль, 1983. – 206 с.

ОБ АНАЛИЗЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ПОСРЕДСТВОМ ПРИМЕНЕНИЯ РЕЙТИНГОВАНИЯ

Щербаков Василий Сергеевич,

*преподаватель Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского,
г. Омск*

АННОТАЦИЯ

Перед тем, как разрабатывать конкретную государственную политику, направленную на активизацию инвестиционных процессов на региональном уровне, должна быть оценена относительная стартовая позиция каждого региона, его слабые и сильные стороны. Для этих целей автор предлагает использовать инструмент рейтингования, дающий взвешенную оценку сложившейся ситуации.

Ключевые слова: инвестиционный климат; рейтинги; инвестиционные процессы

THE ANALYSIS OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION THROUGH THE USE OF RATING

Chsherbakov V.S.,

Lecturer of Omsk State University of F.M. Dostoevsky, Omsk

ABSTRACT

It is believed that before the implementation of concrete government policies towards activation of investment processes on a regional level starting points, pros and coins of each region should be evaluated. The author suggests that use of such instrument as ratings gives good results for such purposes.

Keywords: investment climate; ratings; investment processes

В настоящее время стало признаваться многими, что именно развитие регионов может привести к запуску «рывкового эффекта» (push effect) в экономическом росте национальной экономики в целом. [7, с.138] Автор данной статьи полагает, что именно активизация инвестиционных процессов, особенно на субнациональном уровне, может стать предпосылкой долгосрочного регионального и, как следствие, странового экономического роста.

Для запуска процесса активизации инвестиционных процессов в регионах или, точнее, интенсификации данных процессов нужно изначально понимать на каком уровне находится развитие регионов, какова их инвестиционная привлекательность. Другими словами, перед тем как реализовывать какую-либо государственную политику на уровне определенного региона в области привлечения инвестиций, следует понять относительную стартовую позицию данного региона по сравнению с другими, выявить слабые и сильные стороны, точки роста.

Более широким понятием, нежели инвестиционная привлекательность, является инвестиционный климат. Под ним понимается совокупность политических, социально-экономических, социальных, культурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране (региону), привлекающих или отталкивающих инвесторов вкладывать свои средства в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона, предприятия). [1, с.132]

Действенным инструментом для оценки инвестиционного климата является применение различного рода рейтингов. Предполагается, что рейтингование даёт взвешенную, комплексную оценку объекта исследования.

Кроме этого нужно отметить, что для осуществления задач государственной региональной политики необходимо построение типологий (классификаций) регионов. В том числе это является важным элементом для системного описания и анализа социально-экономического положения регионов. При этом под типологизацией или классификацией регионов понимается выделение и группировка региональных образований по определенным признакам. [2, с.147]

В свою очередь, классификации регионов в отличие от региональных рейтингов разрабатываются не для того, чтобы давать территориям однозначные оценки по какому-либо параметру (лучше/хуже, перспективно/бесперспективно). Они призваны помочь определить цели региональной политики, ее объекты. Рейтинги же используются для мониторинга текущей ситуации в регионах, демонстрации их потенциала, а также оценки успешности проведения региональной политики, в том числе относительно других регионов, участвующих в такого рода оценках. [5, с.30]

На уровне стран для оценки конкурентоспособности государств, в том числе оценки их инвестиционной привлекательности, широко применяется, например, такой рейтинг, как «Рейтинг глобальной конкурентоспособности» (the Global Competitiveness Index). Для расчета данного рейтинга используются 12 составляющих, среди которых можно выделить анализ инфраструктуры, институтов, макроэкономической обстановки, развитие финансовых рынков и так далее. Данный рейтинг составляется на ежегодной основе Всемирным Экономическим Форумом. [6] По итогам рейтинга на 2014-2015 года Российская Федерация занимает 53 место, находясь по соседству с такими странами, как Болгария и Филиппины. Первые три места в рейтинге занимают Швейцария, Сингапур и США.

Кроме этого, среди международных рейтингов, оценивающих и сопоставляющих страновое развитие, особое значение имеет «Doing Business» рейтинг, составляемый Всемирным Банком. По сути, основная задача данного рейтинга это объективная оценка нормативно-правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, и обеспечения их соблюдение в 189 странах. Каждой стране присваивается соответствующая позиция в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса. Таким образом, чем выше позиция страны в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса, тем благоприятнее предпринимательская среда для открытия и функционирования предприятия. [3] Так, по данным на 2014 год Российская Федерация занимает 64 место в представленном рейтинге. Первые места в рейтинге отведены Сингапуру, Новой Зеландии и Гонконгу.

В 2012 году Президент Российской Федерации В.В. Путин в своем указе «О долгосрочной государственной экономической политике» обозначил следующий ориентир долгосрочной экономической политики государства: «повышение позиции Российской Федерации в рейтинге Всемирного банка по условиям ведения бизнеса со 120-й в 2011 году до 50-й – в 2015 году и до 20-й – в 2018 году». [4] Данный факт свидетельствует о принципиальной значимости рейтингов для сопоставления развития как на страновом, так и региональном уровне.

На субнациональном уровне Российской Федерации существует ряд рейтингов для сравнительного анализа инвестиционной привлекательности регионов, среди которых необходимо выделить: «Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ» от «РИА Рейтинг», «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России» от Национального рейтингового агентства и так далее. Несмотря на это, основной проблемой построения подобных рейтингов на уровне регионов,

в частности субъектов Российской Федерации, является недостаточность статистической информации, большие затраты на сбор и составление данных, а также, что более важно, отсутствие единых понятных и предсказуемых методик построения подобных рейтингов и привязки к ним каких-либо механизмов стимулирования развития регионов.

Список литературы

1. Максимов И.Б. Инвестиционный климат: методика оценки: учебное пособие/ Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. – 132 с.
2. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. – М.: ИН-ФРА-М, 2006. – 416 с.
3. Рейтинг Экономик//Doing Business. – <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
4. Подписан Указ о долгосрочной государственной экономической политике// Президент России. – <http://www.kremlin.ru/news/15232>
5. Урожаева Ю.В., Иванов Д.С. Проблемы классификации регионов: международный и российский опыт// Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации / Под ред. Л. М. Григорьева, Н. В. Зубаревич, Г. Р. Хасаева. – М.: ТЕИС, 2011. – 357 с.
6. Global Competitiveness//World Economic Forum. – <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
7. Scott A. Regional push: towards a geography of development and growth in low- and middle-income countries//Third World Quarterly. – 2002, № 23. – pp. 137-161.

УДК 338.24

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И ВЛИЯЮЩИХ НА НЕЕ ФАКТОРОВ

Анисимова Валерия Юрьевна,

*аспирант кафедры экономики промышленности ФГБОУ ВПО «Самарский
государственный экономический университет», г. Самара*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается понятие и специфика инвестиционной привлекательности предприятий реального сектора экономики. Определены факторы, влияющие на привлекательность объекта для инвестора, и основные показатели методики оценки объекта инвестиций потенциальным инвестором.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; инвесторы; оценка инвестиционной привлекательности; эффективность экономики.

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REAL ECONOMY AND ITS INFLUENCING FACTORS

Anisimova V.Y.,

*Graduate student of Samara State University of Economics, the Dept. of industrial
Economics, Samara*

ABSTRACT

This article discusses the concept and the specifics of the investment attractiveness of the real economy. The factors that influence the attractiveness of the object for the investor, and the basic methodology for assessing the performance of the investee potential investor.

Keywords: investment attractiveness; investors; evaluation of investment attractiveness; efficiency of the economy.

К факторам, определяющим эффективность реального сектора экономики, относят производственный потенциал, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность. Поскольку целью реального сектора экономики является удовлетворение потребностей потребителей и получение дохода, то производимая продукция должна пользоваться устойчивым спросом, который необходимо поддерживать. Без инвестиций здесь не обойтись.

Ведущую роль в развитии предприятий реального сектора экономики играют банковские инвестиции. Банковская система имеет большое значение в передвижении капитала между рынками и различными отраслями в России. Банковскими инвестициями считаются вложения банка на длительный срок в виде привлеченных и собственных средств различные объекты реального сектора экономики для повышения доходности и сохранения степени надежности банка.

В 2001 году активы банковского сектора России имели отношение к ВВП в размере 32,4%, к 2005 году, это отношение увеличилось до 41,8%, это говорит о том, что роль банковской системы в обеспечении финансами различных сфер увеличивается. К 2004 году произошло увеличение совокупного объема привлеченных ресурсов на 27,4%, это говорит о том, что ресурсная база российских банков улучшилась. Кроме этого, в структуре депозитов и других вкладов, являющихся основным источником привлекаемых банками средств, произошли изменения – снизилась доля краткосрочных депозитов и увеличилась доля долгосрочных средств [1].

При рассмотрении размещаемых ресурсов основную часть в структуре активов кредитных учреждений составляют средства, которые предоставляются нефинансовым учреждениям и на 01.01.05 г. эта часть составила 45,8 %. Произошло повышение сроков вложения финансовых ресурсов. Эти изменения продемонстрировали слаженное взаимодействие между банками и промышленным сектором экономики. Но финансовый кризис 2008г. и нынешняя экономическая ситуация в России заставили банки и кредитные организации кардинально пересмотреть подходы к участию в инвестиционных проектах.

Деятельность кредитных организаций, как посредника в процессе передвижения капитала определяет тот факт, что объект для вложения средств, необходимо выбирать с учетом всех ограничений, как внешних (законодательство, рынок), так и внутренних (политика банка). Оценка целесообразности финансирования различных объектов основана на показателях платежеспособности и кредитоспособности клиента, степени банкротства предприятия и его финансовой устойчивости, то есть, заранее анализируется инвестиционная привлекательность предприятия. Это понятие рассматривается, как степень соответствия предприятия предпочтениям кредитной организации, выступающей в роли инвестора.

Решение об инвестировании в объекты реальной экономики принимается с учетом методического обоснования, учитывающего роль банка на финансовом рынке, его место и специфику инвестиционной деятельности.

Кроме факторов, влияющих на процесс инвестирования, каждая из сторон имеет свои индивидуальные особенности. Если рассматривать банк в качестве инвестора, то необходимо оценить степень его обеспечения достаточным объемом средств. Привлекательность предприятия-заемщика зависит от ряда факторов:

- специфики отраслевой принадлежности;
- доли, занимаемой предприятием на рынке;
- зависимости от привлеченных средств.

При больших объемах инвестиций эти факторы имеют важное значение и должны приниматься во внимание банком при оценке степени привлекательности предприятия. Также вопросами привлекательности предприятий занимались многие авторы [2].

Предлагаемая методика определения целесообразности банковских вложений в объекты реального сектора экономики подразумевает семь этапов (рис. 1) [3].

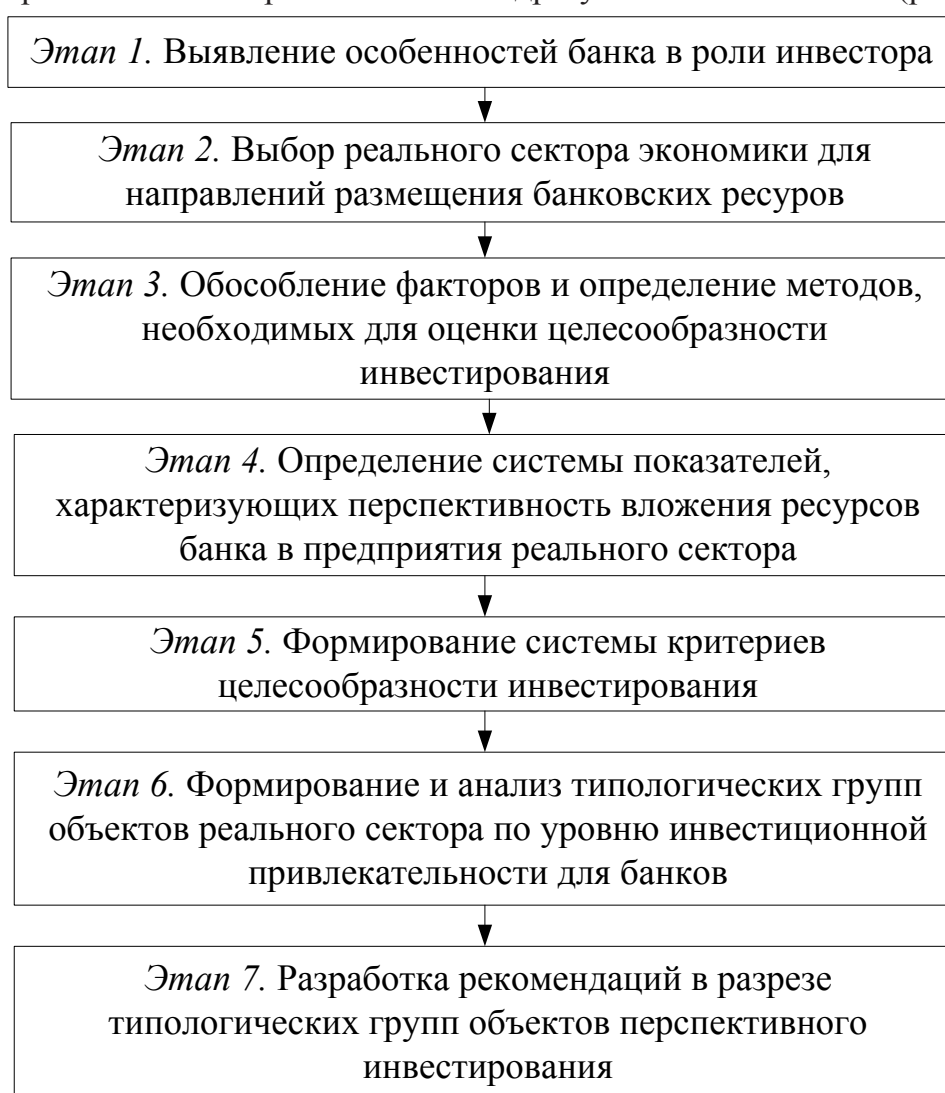


Рисунок 1- Методика оценки целесообразности инвестиций в объекты реального сектора экономики

Разберем каждый этап блок-схемы подробнее.

1. Коммерческий статус банковской организации показывает, что целью деятельности является увеличение прибыли с учетом всех ограничений. Рассмотрим все ограничения с учетом снижения значимости.

Законодательство – самое существенное звено всей системы ограничений и

имеет влияние на абсолютно все кредитные учреждения. Современные понятия о банке и его места на рынке финансов определяют содержание и объем законодательства в сфере банков. Коммерческие финансовые организации должны руководствоваться законами общего действия (Конституция и Гражданский кодекс, а также другие); законами, которые относятся к сферам интересов банка (закон о рынке ценных бумаг, недвижимости и т.д.); законами, имеющими прямое отношение к деятельности банка. С помощью этих законов и других, обязательных для исполнения документов определяется начало и прекращение деятельности кредитного учреждения, отчетность и контроль.

Среди всех нормативов, определяющих деятельность банка необходимо отметить нормы, обеспечивающие стабильность банковских организаций за счет сохранения минимальной суммы и достаточности средств банка, его платежеспособности и ликвидности, регулировании рисков при банковских сделках. Анализируя все нормативы, можно судить о степени надежности и безопасности банка.

Смысл экономических ограничений определяется понятием коммерческой организации и исходит из того, что все затраты, связанные с банковскими продуктами не должны превышать доходы от их реализации. Цена предлагаемых банковских продуктов включает в себя себестоимость ресурсов, затрат, связанных с их реализацией и банковской маржи. Цена зависит от рыночных отношений.

Внутренние ограничения не считаются обязательными и определяются политикой банка в виде отношения к различным операциям, клиентам, финансовым инструментам и другим категориям. Эти ограничения могут быть временными и постоянными. Более активно эти ограничения применяются во время экономических кризисов и направлены на ограждение банка от влияния внешних факторов. Используя внутренние ограничения, банк концентрируется на определенном сегменте рынка и формирует свой имидж.

Все рассмотренные ограничения снижают свободу принятия решений управления, также связанных с инвестированием средств на длительный срок, но они обеспечивают стабильность и надежность банка, что очень важно для кредитно-финансовой организации, как посредника.

2. Взаимоотношения кредита и движения капитала выделяет ссуду денег и ссуду капитала. Ссуда денег направлена на потребительские цели, без приращения капитала. Ссуда капитала учитывает повышение капитала так, чтобы можно было бы рассчитаться с кредитной организацией и получить выгоду для предприятия. Ссуда капитала, как банковский кредит, предоставляется на длительный срок предприятиям для того, чтобы они могли:

- построить производственные объекты;
- произвести реконструкцию, технически перевооружить и расширить производство;
- приобрести технику и оборудование;
- организовать выпуск новой продукции;
- построить вспомогательные объекты.

Каждый банк определяет для себя структуру всех активов с учетом законодательства, данных официальной статистики, аналитических обзоров и собственных представлений о целесообразности размещения своих средств.

Вложения всех ресурсов коммерческих банковских организаций происходит

на валютном, лизинговом или кредитном рынке, на рынке драгоценных камней и драгоценных металлов, и на рынке ценных бумаг.

Реализация этого этапа зависит от конкретного периода рыночных отношений, когда деятельность банка может осуществляться на валютном рынке и рынке ценных бумаг. При этом капитал банка может перемещаться между этими рынками.

Тщательное изучение современных направлений развития банковской сферы, а также анализ необходимости в финансировании реального сектора экономики показывают особую значимость рынка кредитных средств, как среды для вложения банковских ресурсов [4].

3. Для определения оценки целесообразности вложения банковских средств в объекты реального сектора необходимо выделить ряд факторов, оказывающих влияние на достижение целей инвестирования. Необходимость этого этапа определена существованием различных факторов, оказывающих влияние на взаимоотношения между субъектами, результаты всего инвестиционного процесса и на состояние каждого из субъектов. Факторы, оказывающие влияние на принятие банком решения об инвестировании, представлены на рис.2.

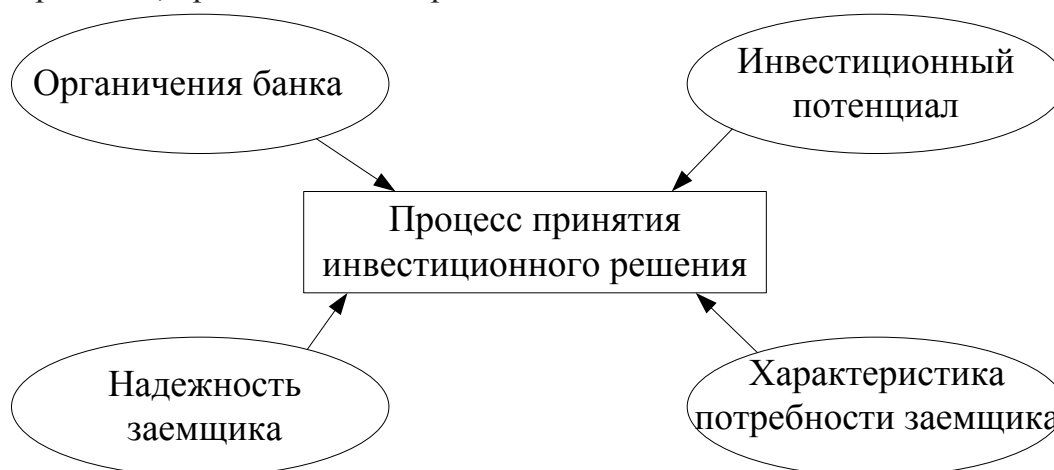


Рисунок 2 - Схема принятия решения инвестором

Для того, чтобы инвестор мог оценить целесообразность вложений следует сопоставить действия всех факторов и ожидаемого результата. Так как указанные факторы не считаются исключительными, и их влияние на процесс инвестирования достаточно совокупно, следует установить ряд методов оценки совместного и индивидуального воздействия.

С помощью методов анализа и синтеза выделяются частные виды факторов, и определяется их влияние на итог, а также выделяется роль каждого из факторов в принятии инвестиционного решения.

С помощью метода экспертных оценок можно распределить факторы степени значимости, рассчитать воздействие каждого показателя на принятие решения об инвестировании.

С помощью метода моделирования можно отследить изменения факторов в динамике, уточнить развитие инвестирования.

Оценка целесообразности инвестиционных вложений должна быть согласована с конечной целью банковской организации и политикой размещения средств.

4. Оценка привлекательности объекта для инвестиций основывается на количественных показателях. Для этого определяется степень влияния каждого из факторов

на принятие кредитной организацией решения об инвестировании. При этом следует учитывать, что каждый фактор включает в себя ряд частных критериев, показывающих взаимодействие определенных величин. Также должны соблюдаться требования полноты, непротиворечивости, осмысленности и дифференцированности [5].

5. Следует учитывать, что показатели должны быть сопоставимы. Ранее уже была отмечена значимость факторов, разная роль и направленность на объект. При этом применяются математические и эмпирические показатели. Все используемые показатели необходимо привести к общей шкале оценки.

После этого, необходимо определить на каком уровне находится состояние оптимальности и допустимости объекта оценки.

Этот этап позволяет произвести анализ всех факторов привлекательности инвестиций, определить и устранить «слабые места» дальнейшего сотрудничества.

6. На этом этапе определяется соответствие полученных показателей уровню привлекательности инвестирования. При этом типологической группой считается объединение субъектов хозяйствования, которые определяются как объекты инвестирования, с учетом всех характеристик инвестиционной привлекательности. Количество типологических групп необходимо установить оптимально и очень важно установить границы этих групп.

7. На заключительном этапе производится оценка полученных результатов. Учитывая то, что отнесение инвестиционного объекта к типологической группе уже показывает степень привлекательности, банк окончательное решение выносит после изучения сильных и слабых сторон объекта. Для этого предлагается определить недостатки инвестиционного объекта с помощью факторного анализа полученных результатов. Это даст возможность улучшить взаимодействие между хозяйствующим объектом и банком. В качестве критериев могут применяться инвестиционные предпочтения кредитной организации, показатели ресурсов, деятельность хозяйствующего субъекта, характеристики проекта, порядок и форма взаимодействия банка с предприятием.

Именно такая методика оценки инвестиционной привлекательности объекта реального сектора экономики способна обеспечить необходимый результат, учитывающий влияние внешних и внутренних ограничений банка.

Список литературы

1. Чухаджан Н.О. Объекты инвестирования и факторы, влияющие на их инвестиционную привлекательность // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2005. – №6.
2. Безлепкина Н.В. Инвестиционный модуль в качестве объекта экономического анализа и регулирования // Вестник Самарского государственного университета. – 2013. – №1 (102). – С. 117-124.
3. Мельников В.С. Оценка привлекательности объектов реального сектора экономики для банковских инвестиций // Сибирская Финансовая школа. – 2006. – №2.
4. Липсиц И.В., Коссов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций. Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2003.
5. Агеенко А.А. Методологический подход к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики, региона и отдельных хозяйствующих субъектов // Вопросы статистики. – 2003. – № 6.

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

*Репотецкая Милена Юрьевна,
аспирант НГАУ, г. Новосибирск*

АННОТАЦИЯ

Выполнен анализ рынка земельных участков сельскохозяйственного назначения. Выявлены основные проблемы функционирования рынка земель сельскохозяйственного назначения. Возникает необходимость совершенствования рынка земельных участков сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: рынок земельных участков сельскохозяйственного назначения; земли сельскохозяйственного назначения; спрос; предложение; инфраструктура рынка земель.

PROBLEMS OF FUNCTIONING OF THE MARKET OF LANDS OF SLSKOKHOZYAYSTVENNY APPOINTMENT

*Repotetskaya M. Y.,
Graduate student of NGAU, Novosibirsk*

ABSTRACT

The analysis of the market of the land plots of agricultural purpose is made. The main problems of functioning of the market of lands of agricultural purpose are revealed. There is a need of improvement of the market of the land plots of agricultural purpose.

Keywords: market of the land plots of agricultural purpose; earth of agricultural purpose; demand; offer; infrastructure of the market of lands.

Возникновение рынка земельных участков сельскохозяйственного назначения является закономерным результатом приватизации земель. Одна из главных его функций – обеспечение условий для эффективного перераспределения земельных участков между собственниками и пользователями.

Земельный фонд Новосибирской области составляет 17775,6 тыс. га. Основную часть территории занимают земли сельскохозяйственного назначения – 11149,3 тыс. га (62,7% от общей площади области) [1].

С каждым годом прослеживается динамика уменьшения площади земель сельскохозяйственного назначения, за период 2006-2014 г.г. их площадь сократилась на 2,8 тыс. га. Изменение площади происходит в результате перевода земель сельскохозяйственного назначения в иные категории земель (в основном в земли населенных пунктов и в земли промышленности и иного специального назначения) и из-за снижения их продуктивных характеристик.

Современное состояние рынка земель сельскохозяйственного назначения в Новосибирской области характеризуется рядом показателей. К основным показателям относятся количество земельных участков, площади, цены сделок, размер арендной платы государственных и муниципальных земель, а также сведения по купле-продаже, дарению наследованию и залогу земельных участков гражданами и юридическими лицами и другие, отражающие основные тенденции развития данного рынка.

В настоящее время на рынке земельных участков сельскохозяйственного назначения ярко выражен дисбаланс спроса и предложения, который характеризуются

наличием максимально разнообразного количества объектов и отсутствием должного спроса на данный тип земельных участков.

На рынке земельных участков сельскохозяйственного назначения представлены крупномасштабные земельные наделы, площадью свыше 1000 га, а также небольшие земельные участки до 5 га для ведения личных подсобных хозяйств. На рынке присутствует большое число предложений к продаже земельных участков, которые впоследствии будут переведены в земли промышленности и иного специального назначения.

Процент сделок, совершенных на рынке земель сельскохозяйственного назначения достаточно низкий, инвесторы пока не спешат вкладывать денежные средства в агропромышленный сектор Новосибирской области.

Таким образом, развитие рынка земельных участков сельскохозяйственного назначения должно выступать средством повышения эффективности сельского хозяйства, роста доходов.

Необходимо рассматривать земельный участок сельскохозяйственного назначения не просто как объект недвижимости, а как особый объект недвижимости, на котором ведется сельскохозяйственная деятельность со всеми многообразными функциями.

Важным условием функционирования рынка земель сельскохозяйственного назначения является наличие развитой рыночной инфраструктуры, то есть совокупности институтов, систем, обслуживающих рынок земельных участков и обеспечивающих нормальное его функционирование, а также наличие у каждого участника информации о состоянии рынка (цена на земельные участки, спрос и предложение и др.).

Однако, в настоящее время инфраструктура рынка земель сельскохозяйственного назначения не обеспечивает необходимой прозрачности сделок с земельными участками и нуждается в совершенствовании.

Также для оборота земель необходимо иметь объект оборота – земельный участок, границы которого должны быть «определены в соответствии с федеральными законами» [2]. Однако, границы земельных участков сельскохозяйственных земель, которые сформированы до введения в действие современного законодательства, не всегда им соответствуют. Таким образом, объект необходимо еще сформировать. Для совершения сделок с земельными долями также необходимо их выделение и регистрация прав собственности.

Список литературы

1. Доклад состояние и использование земель в Новосибирской области 2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.to54.rosreestr.ru.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/earth/>

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ. КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Володин Олег Николаевич,

аспирант, Волгоградский кооперативный институт (филиал), г. Волгоград

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика стратегическому управленческому учету. Сформулированы требования, предъявляемые к организации стратегического управленческого учета. Рассмотрены вопросы использования системы сбалансированных показателей. Определена совокупность способов контрольных показателей.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; финансовый учет стратегическое планирование; стратегический управленческий учет; система сбалансированных показателей; контрольные показатели; информационная система.

STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING COMPETITIVE ADVANTAGE OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Volodin O.N.,

Graduate student, Volgograd cooperative Institute (branch), Volgograd

ABSTRACT

Characteristics of strategic management accounting. Formulated requirements to the organization of strategic management accounting. The questions about the use of the balanced scorecard. The aggregate of ways benchmarks.

Keywords: accounting; financial accounting; strategic planning; strategic management accounting; balanced scorecard; metrics; and information system.

Смена политического строя в России в конце прошлого века, воспроизвела экономическую систему, основанную на частной собственности и рыночных отношениях. Переход России на рыночные отношения, существенно изменил способы взаимодействия между хозяйствующими субъектами, где на первый план выдвигаются конкурентные преимущества. Основным конкурентным преимуществом хозяйствующего субъекта является внедрение в учетно-аналитическую систему прогрессивных учетных процессов в виде стратегического управленческого учета, стратегического планирования и прогноза.

Основная задача стратегического управленческого учета, организация учетных процессов направленных на увеличение доходов хозяйствующего субъекта. Эффективное управление процессами стратегического планирования и прогнозирования способствует: минимизации риска финансовых и материальных потерь при долгосрочном планировании, экономии материальных ценностей, финансовых и трудовых ресурсов. Организационным средством достижения целей в области увеличения показателей хозяйственной деятельности выступает способность менеджмента компании создать четкую стратегию бизнеса и обеспечить ее исполнение в долгосрочном периоде. «Стратегия бизнеса (фирмы, предприятия) – согласованная совокупность решений, оказывающих определяющее воздействие на деятельность фирмы (предприятия) и имеющих долгосрочные и труднообратимые последствия» [4, с. 349].

Стратегический управленческий учет широко и разносторонне рассмотрен в научных трудах зарубежных экономистов. По мнению практика современной теории конкуренции, Кит Уорда, «стратегический учет – это система обоснования

управленческих решений, которая должна обеспечить необходимой информацией определенных менеджеров компании, ответственных за принятие стратегических решений» [5, с.5]. Для отечественной экономической теории стратегический управленческий учет является новым направлением в учетно-аналитической практике.

Практика реализации стратегического управленческого учета на предприятиях не получила должного развития, «состояние стратегического учета на отечественных предприятиях находится в стадии зарождения и на практике понимается в узком смысле, приравниваясь к основным аспектам функционирования традиционного управленческого учета [1, с.66].

Понимание целей стратегического учета, в системе хозяйствования предприятием позволяет комплексно реализовать систему стратегического управленческого учета «роль стратегического учета является комплексной, что позволяет эффективно решать следующие задачи: обеспечить оценку реального экономического состояния, контроль показателей и уровня экономической безопасности предприятия, своевременно оценивать собственные решения по ранее утвержденным стратегическим планам и принимать необходимые корректирующие действия, развитие конкурентных преимуществ предприятия, для достижения высоких финансовых результатов» [2, с.39].

Кит Уорд, определил 10 факторов, которые в случае их использования на предприятии, обеспечат успешное внедрение стратегического управленческого учета: 1) стратегический управленческий учет должен служить поддержкой при принятии и исполнении стратегических решений, 2) стратегический управленческий учет должен закрывать бреши, которые могут возникнуть в процессе передачи информации, 3) стратегический управленческий учет должен помогать в определении типов решений, 4) выбор подходящих финансовых показателей эффективности деятельности организации, 5) стратегический управленческий учет должен учитывать не только финансовые показатели эффективности, 6) стратегический управленческий учет должен снабжать менеджеров только существенной информацией, 7) в системе стратегического управленческого учета все затраты должны быть подразделены на регулируемые и согласованные (или обязательные), 8) система стратегического управленческого учета должна позволять разделить дискреционные затраты и затраты на технологические процессы, 9) использование метода стандарт-костинг в системе стратегического управленческого учета должно носить стратегический оттенок, 10) система стратегического управленческого учета должна следовать за изменениями времени.

Модель стратегического управленческого учета опирается на методы стратегического планирования. Методы стратегического планирования включают в себя процессы сбора, анализа и прогноза рыночной среды, бухгалтерский учет. Стратегическое планирование направлено на создание конкурентных преимуществ, совершенствование современных отношений с покупателями услуг и товаров, за счет выпуска товаров пользующихся спросом метод стратегического планирования «это способ, с помощью которого разрабатываются прогнозные величины стратегических программ и планов. Концепция стратегического планирования направлена на выработку способов адаптации предприятий к меняющимся внешним условиям, что позволяет своевременно на них реагировать». [3, с.60].

Информационной основой стратегического планирования является бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет служит инструментом, с помощью которого определяется политика управления затратами, привлечения финансовых ресурсов и

дифференциации. В процессе стратегического планирования определяется, бизнес стратегия развития на основе финансовых коэффициентов. Учетная политика предприятия формируется, чтобы максимально содействовать реализации выбранной стратегии. На стадии стратегического планирования детализируется стратегическая программа развития, бизнес процессы и бюджеты первичного звена предприятия. В процессе реализации стратегии анализируется получаемый экономический эффект или перерасход бюджета. Мониторинг показателей подразделений строится на данных бухгалтерского учета и отчетности. Следовательно, система бухгалтерского учета является инструментом стратегического управления.

Для успешного развития в конкурентной среде и получении новых преимуществ возможно с помощью системы BSC (Balanced Scorecard) Сбалансированная Система Показателей (ССП). Модель BSC признанная в мире концепция управления реализации стратегии, разработанная профессором Гарвардского университета Д. Нортон и р. Капланом. Сбалансированная система показателей позволяет определить наиболее экономически выгодное конкурентное направление бизнеса, разработать бизнес стратегии и довести их до каждого звена, сотрудника, привести показатели социально экономического развития предприятия в соответствие с комплексной программой развития организация в новых условиях. Сбалансированная Система Показателей позволяет за счет прогнозных ориентиров заблаговременно оценить рискованные операции и упреждает появление проблем. Контроль за бизнес процессами определяется значениями (KPI) ключевыми показателями, которые контролируют финансовые и нефинансовые показатели развития бизнеса. Показатели KPI разрабатываются так, чтобы охватить максимальное количество показателей, на пересечении зон показателей определяются критические области, влияющие на развитие стратегии. Основным преимуществом системы сбалансированных показателей является сочетание финансовых и нефинансовых показателей, обеспечение связи между показателями, и целями.

Таким образом, стратегический управленческий учет – это информационная система предприятия, базирующая на финансовом и бухгалтерском учете. Стратегический управленческий учет использует систему сбора и анализа финансовой информации, на базе которой, осуществляется прогнозирование внутренних и внешних факторов микросреды и макросреды. Использование системы сбалансированных показателей в системе стратегического управленческом учете позволит значительно снизить издержки, повысить конкурентность бизнеса.

Список литературы

1. Блаженкова Н. М. Методика организации стратегического управленческого учета // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 4.
2. Володин О.Н. Стратегическое планирование в бизнесе // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 8 (36). – С. 38-39.
3. Володин О. Н. Время для стратегического управленческого учета // Кооперация и бизнес: пути модернизации и партнерства – 2014. – С. 55-61.
4. Зенкина И. В. Учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2.
5. Уорд К. Стратегический управленческий учет / Пер.с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.

МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР И ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Кунижев Анзор Асланович,

*аспирант кафедры креативно-инновационного управления и права, ФГБОУ ВПО
«Пятигорский государственный лингвистический университет», г. Пятигорск*

АННОТАЦИЯ

Дана подробная характеристика взаимоотношений государства и бизнеса в эволюции политической системы и правящих политических режимов страны. Бизнес, являясь для государства важнейшим контрагентом при разработке и реализации государственной политики, благодаря своей широкой ресурсной базе способен оказывать существенное влияние, по сути, на все общественные процессы. Государство, в свою очередь, через определение условий функционирования бизнеса, создание преференций для его отдельных структур или же сужения конкурентных преимуществ для других, способно гибко конструировать экономические и, в конечном счете, его политические связи.

Ключевые слова: бизнес-структура; власть; органы государственной власти; система взаимодействия; сотрудничество; частный сектор.

MODELS OF INTERACTION OF BUSINESS STRUCTURES AND PUBLIC AUTHORITIES

Kunizhev A.A.,

*Graduate student, Chair of creative and innovative management and law,
Pyatigorsk State Linguistic University, Pyatigorsk*

ABSTRACT

There is the detailed characteristic of the relationship of the state and business in evolution of political system and ruling political regimes of the country. Business, being the state major contractor in the developing and realization of a state policy, is capable to have an essential impact, in fact, on all public processes, thanks to its wide resource base.

The state, in turn, is capable to design flexibly economic and, eventually, political connections through definition of the operating conditions of business, creation of preferences for its individual structures or narrowing of competitive advantages for others.

Keywords: business structure; power; public authorities; system of interaction; cooperation; private sector.

В настоящее время одной из основных целей является реализация общественно-важных проектов, немаловажную роль в которых играют взаимоотношения между частным сектором и государством, именно эта взаимосвязь имеет свою как зарубежную, так и отечественную историю. Ввиду этого необходимо осуществить анализ обширного исторического опыта для понимания сути механизма государственно-частного взаимодействия.

Партнерство между государством и частными, заключалось в том, что они передавали небольшую часть своей власти для исполнения публичных задач, взяло свое начало с незапамятных времен. Так, в Древнем Иране еще в начале VI в. до н.э., а также в IV в. до н.э. в Древнем Риме стала формироваться система откупов, суть которой заключалась в передаче права, на осуществление взимания налогов и других доходов государства, отдельным лицам. В Древнем Риме большая часть собранных налогов была предназначена для откупа в торгах, проводимых ежедневно. При некоторых обстоятельствах, когда средств некоторых людей немного не хватало, в целях выкупа национального дохода создавались специальные компании. К концу существования Римской империи для откупа стали выставляться только

таможенные пошлины. В руки частных лиц передавались участки для разработки полезных ископаемых, одним из условий такого партнерства была уплата десятой части от дохода в римскую казну.

Откупная система продолжает свое развитие и в более поздние исторические периоды. Так в Средние века откупа получили распространение в Испании, Голландии и Франции. При этом в Англии для предпринимателей система откупов была одним из важнейших источников первоначального накопления капитала. Начиная с XIII в. Власти Франции передали процедуру сбора большей части налогов частному сектору, а при Генрихе IV процедуру реализации откупов в значительной мере упорядочили и систематизировали.

В европейских странах в конце XVII-XVIII вв. именно тогда и появляются первые инфраструктурные концессии, которые схожи с их современным пониманием. В этот период в Великобритании происходит зарождение правового регулирования концессионных отношений государства и частного сектора, а во Франции только при Наполеоне I был издан первый закон о концессионных соглашениях. Тем не менее, появились абсолютно разные подходы к проблеме преодоления кризисных явлений этих стран. Эти подходы носят названия: «британская» и «французская». В Великобритании власти страны в сфере инфраструктурного развития разрешали неофициальным учреждениям строить дороги со специальными пунктами сбора оплаты за проезд, но при всем при этом оставили им право решать все вопросы по железнодорожной инфраструктуре страны. В результате в стране сложилась довольно либеральная модель государственно-частного партнерства, в которой за частным сектором закреплялись значительные полномочия.

Во второй половине XIX в. происходит значительное усиление интереса к применению концессий в Европе. Так власти Франции стали проводить активную политику по привлечению частного сектора к тому, чтобы население в полном праве могло распоряжаться жизненно необходимыми ресурсами. Согласно концессии в Италии в 1839 году началось строительство всей железнодорожной инфраструктуры страны. В 1865 году власти предприняли попытки по объединению железных дорог страны в одну линию. В силу этого были созданы 5 частных компаний, в ведении которых находились основные железнодорожные линии страны. В 1884 году правительство Италии заключило соглашение с двумя частными компаниями сроком не более 60 лет, в соответствии с которой власти оставили за собой функцию контроля над строительством и эксплуатацией дорог, в то время как частные компании несли обязательство по возведению новых железнодорожных линий и отчислению государству части прибыли [1].

Изучив прообразы из истории необходимо сделать вывод о том, что частные вклады в довольно большие компании не являлись чем-то необычным. Например, до Первой мировой войны в Европе возводились автострады, железные дороги, мосты и развивалась энергетика. Примером подобных вложений можно назвать возведение Суэцкого канала, профинансированное и в дальнейшем реализованное частными компаниями. Тем не менее, после войны государство увеличивает свое влияние на экономику и ему приходится заимствовать деньги у частного сектора через государственные заимствования. Первую половину XX в. можно назвать временем усиления государственного регулирования экономики.

1980-е гг. XX века считаются периодом общего экономического роста, сопровождавшегося ростом населения, что привело к необходимости создания развитой

транспортной и городской инфраструктуры, увеличения энергетических мощностей. Экономический рост оказал влияние и на увеличение числа денежных средств у бизнеса. В тоже время, долговой кризис уменьшает возможности властей для привлечения новых инвестиций. Вся ситуация привела к тому, что резко вырос интерес к сотрудничеству, как со стороны государства, так и частных инвесторов. В результате, многими европейскими странами стала применяться практика прямого участия бизнеса в проектах, которые имели направление на развитие инфраструктуры.

В наше время практика ГЧП достаточно хорошо используется в мире. По данным отчета Лондонской международной финансовой службы, с проектами ГЧП работают в 60 странах. Один из самых заметных ростов инвестиций в развитие инфраструктуры с использованием устройств ГЧП имеет место в Юго-Восточной Азии, в Китае происходит до 90% подобных сделок. Институт ЧПП стоит развивать и в таких странах как Турция, Бразилия, Индия [2].

Область применения ГЧП отличается в различных зарубежных странах. А так же не имеется определенного понимания процесса реализации механизма ГЧП. Партнерство может совершаться в различных структурных рамках, с различным объемом задач и компетенции. Для углубленного усвоения механизма ГЧП надлежит отдельно рассмотреть опыт стран, особенно преуспевших в его применении.

В данный момент мировая практика может похвастаться одной страной с наиболее развитой институциональной основой механизма ГЧП – Великобритания. В данной стране глубокое использование устройств ГЧП взяло свое начало с реализации инфраструктурных проектов, которые имели государственный масштаб, таких как: строительство Евро тоннеля и Лондонского метрополитена. Так же ГЧП является одним из способов вовлечения не только денежных средств частного сектора, но и сведения, а так же продуктивного управленческого опыта.

Стоит внимательно рассмотреть и систему взаимодействия различных участников подобного ГЧП. Данным образом выглядит структура проекта в рамках PFI. Инициатором проекта является предприятие госсектора. А так же проект ГЧП не подразумевает возведение новых объектов, а может заключаться просто в улучшение уже построенных. Специально для осуществления проекта создается отдельное предприятие, не занимающееся иной деятельностью, кроме обеспечения проекта соответствующей инфраструктурой. В финансах проект может опираться на обычный заем, а так же на равное участие [3].

Нужно отметить что PFI не является одним способов реализации государственных проектов, как считает правительство Великобритании. Всего 11% от всего количества государственных инвестиций происходит с использованием устройств ГЧП. Оставшиеся 89% проектов финансируются благодаря бюджету разного уровня доходов от продажи государственных активов.

В связи с этим можно сделать вывод, что в Великобритании сложилась официально установленная основа ГЧП, которая имеет следующие особенности:

- долгосрочный период вложений и соответственно длительный срок окупаемости проекта для частного инвестора;
- опыт государства и бизнеса в участие в проектах на основе ГЧП;
- четкая и основанная на экономических и финансовых показателях система оценки проектов [4].

Что касается американского устройства ГЧП, то оно не сильно отличается от английской модели. Главное отличие в том, что ГЧП формируется не только на правительственном уровне, но и широко распространен на муниципальном. Согласно информации Национального совета по государственно-частному партнерству (National Council for Public-Private Partnership), в среднем американском городе 23 из 65 базовых видов деятельности муниципальных властей осуществляются коммерческими фирмами. Подобная ситуация по мнению местных властей позволяет экономить от 20% до 50% средств местных бюджетов [5].

В иностранной литературе появляется совершенно новый вид сотрудничества между государственными структурами и частым сектором, присуще исключительно для США и Великобритании («англо-американская модель»). Но данная модель не является одной единственной. Так во Франции появилась своя собственная модель реализации устройств ГЧП, которая в наибольшей степени отличается от вышеописанной. Главным различием между ними является то, что согласно «французской модели» происходит передача большей части кампаний по инициированию проекта на частный сектор.

Основы французского законодательства ГЧП берут свое начало в 1966 и 1983 годах, в то время, когда была начата деятельность Сообщества Смешанной Экономики (SEM). Важная особенность SEM – это то, что согласно законам государство имеет право на большую часть в их составе, нежели частный сектор. Этот аспект сотрудничества бизнеса и властей можно назвать достаточно нетипичным для общемировой практики, в связи с тем, что на данном этапе взаимодействия равноправное товарищество теряет свою силу, а происходит ситуация, когда государственный аппарат обладает возможностью применять более жесткие меры по отношению к вкладчиком проекта.

В данный момент практика мира доказывает эффективность французской модели ГЧП. Доказательством этого служит то, что компании во Франции занимают первые позиции среди иностранных фирм, которые так же используют практику ГЧП в своей деятельности.

Соответственно, проведя исследование в развитии и применениях механизма ГЧП в мире имеет смысл выделить два главных способа его организации:

Частные инвестора и органы государственной власти вступают в партнерские отношения, заключая договор о сотрудничестве, по которому обе стороны располагают равными правами и обязанностями, и в рамках ГЧП являются именно партнерами, обладающими равными возможностями для влияния на развитие реализации проекта. Главной деталью данного ГЧП является привлечение фондов инвесторов, а так же получения их управленческого и производственного опыта.

Анализируя применения устройства ГЧП, правительства тех стран, в которых применение данного механизма успешно, создали специальные органы, контролирующие действия разных госструктур, принимающих непосредственное участие в процессе создания проектов, так же вносящих решения по их непосредственной реализации. Обязанность создания таких структур является сложность межведомственного взаимодействия государственных органов.

Согласно иностранному опыту, для благополучного роста института ГЧП необходима сильная социально-политическая власть, которая опирается на действующие органы, которые могут оказать консультативную поддержку местной власти.

Необходимо подметить и тот факт, что в мировой практике ГЧП является ме-

ханизмом экономической политики развитых стран, появление которого произошло благодаря долгим финансовым отношениям между государством и частным бизнесом. Устройство ГЧП узаконился в виде социальных и политических норм взаимодействия государства и бизнеса, и, что не маловажно, был зафиксирован на законодательном уровне.

Список литературы

1. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: власть и бизнес // Сборник материалов международного форума «Государственно-частное партнерство: развитие местной инфраструктуры». – 2010. – № 4. – С. 55-59.
2. Ball A.R. Pressure Politics in Industrial Societies: A Comparative Introduction Text. / A. R. Ball, F. Millard. – Basingstoke – L.: Macmillan, 1986. – XI. – 308 p.
3. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски // Наука. – 2005. – №3. – С. 75-79.
4. Wilson G. Business and Politics: A Comparative Introduction. – London, Palgrave, 2003. – 174 p.
5. Гладов А.В. Зарубежный опыт реализации ГЧП: общая характеристика и институциональные основы // Вестник СамГУ. – 2008. – № 7 (66). – С. 15-20.

УДК 69(075.8)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Царегородцев Роман Юрьевич,

магистр экономического факультета ФГБОУ ВПО «Поволжского государственного технологического университета», г. Йошкар-Ола

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются современные проблемы анализа финансово-экономического состояния организаций строительного комплекса.

Ключевые слова: анализ; проблемы анализа; финансово-экономическое состояние; строительный комплекс.

CURRENT PROBLEMS OF FINANCIAL-ECONOMIC STATE ANALYSIS OF CONSTRUCTION SECTOR ORGANIZATIONS

Tsaregorodtsev R. Y.,

Master of economic faculty Volga State University of Technology, Yoshkar-Ola

ABSTRACT

Current problems of analysis financial-economic state of construction sector organizations are considered.

Keywords: analysis; problems of analysis; financial-economic state; construction sector.

Строительная отрасль имеет важное значение в развитии как региона, так и страны в целом. Экономическая эффективность смежных отраслей экономики во многом

обеспечивается благодаря интенсивному развитию строительства. Строительная отрасль является локомотивом развития страны, призвана осуществлять обновление на современной технической основе производственных фондов, развитие и совершенствование социальной сферы, модернизацию и техническое перевооружение объектов производственного и жилищно-гражданского назначения.

Несмотря на значительное количество исследований в области финансово-экономического анализа, в научной литературе по-прежнему не только различно трактуются используемые понятия, но и существуют различные подходы к анализу финансово-экономического состояния строительного предприятия. В целом проблема анализа финансового состояния предприятий отрасли в публикациях освещена недостаточно и требует более детального изучения. Имеются различные взгляды и подходы к оценке финансового состояния строительного предприятия, затрудняющие комплексное решение проблемы анализа на уровне отрасли.

В настоящее время традиционный финансово-экономический анализ в нашей стране в состоянии квалифицированно провести как сотрудники предприятий – бухгалтерии, финансовой службы, планово-экономической службы, так и привлеченные специалисты – арбитражные управляющие, штатные аналитики партнеров, аудиторы и консультанты [3]. Менеджмент на всех уровнях управления должен располагать достоверной информацией о ходе производственно-финансового цикла на предприятии, следить за технической, финансовой составляющей производства, вовремя корректировать ход процессов, стремясь достичь наилучшего результата в данных условиях, при данных материальных и финансовых ресурсах.

В условиях рыночной экономики предприятия строительного комплекса были вынуждены перейти к контрактной системе отношений с заказчиками. В связи с этим решение вопросов, связанных с технико-экономическими показателями строительства объектов (сооружений), изготовлением продукции, их гарантийным обслуживанием, ремонтом и заменой становятся прерогативой самого предприятия, и от методов их разрешения зависят не только качество и стоимость, но и финансово-экономическое состояние предприятия в целом.

Отраслевая специфика (единичное и мелкосерийное производство, высокая длительность строительного цикла), зависимость качества строительства и ремонта от состояния материально-технической базы и используемых технологий обуславливает появление сопутствующих проблем, которые требуют быстрого разрешения.

Обозначим эти проблемы.

1. Хозяйственно-финансовая деятельность подрядных организаций характеризуется высоким уровнем производственных запасов, относительно низким уровнем обеспеченности собственным оборотным капиталом.

2. Продолжительный производственный цикл увеличивает объем незавершенного производства, покрываемый оборотными средствами.

3. В процессе строительства из-за инфляции неоднократно пересчитываются как лимиты средств на производство отдельных работ, так и сметная стоимость всего объекта.

4. В системе управления финансами строительства велика роль бюджета, особенно в организациях, выполняющих функции заказчика.

5. Строительство объектов осуществляется в различных территориальных зонах по специальным проектам, что определяет индивидуальную стоимость объектов и приводит к неравномерному поступлению выручки от сдачи объекта заказчику.

6. Характер строительно-монтажных работ обуславливает практически по каждому объекту подготовку к ним (получение технических условий, подготовку строительной площадки, затраты на отселение, на проектно-изыскательный работы), что требует больших финансовых затрат на начало работ.

7. Широкое применение авансирования в расчетах влияет на объемы собственных оборотных средств подрядных организаций.

8. Жесткая регламентация всего инвестиционного процесса с момента получения площадки под строительство до сдачи объекта приемочной комиссией увеличивает риски финансовых потерь из-за штрафных санкций.

9. Неоднородность затрат на строящихся объектах предполагает определенные цены в каждом конкретном случае; такой порядок позволяет преимущественно применять нормативное планирование условно-постоянных затрат и прибыли при определении цены подрядных работ [2].

10. Отсутствие интегральной оценки деятельности организаций. В нашей стране управленцы высшего звена – это обычно инженеры по образованию, в отличие, скажем, от США, где руководящие кадры занимают в основном выпускники экономических отделений университетов. Человек без специального образования не может самостоятельно разобраться во множестве разнонаправлено изменяющихся показателей, финансовых оценок и графиков, тем более что это не всегда может сделать даже опытный аналитик.

Руководитель предприятия часто требует ответа на простые вопросы: ухудшилось или улучшилось наше финансовое состояние, и желательно знать в какой степени; как изменилось наше положение по сравнению с прошлыми периодами; каково оно в сравнении с нашими конкурентами. При этом ни один частный показатель (прибыль, выручка, рентабельность) не может дать ответ на этот вопрос.

11. Недостатки российской системы бухгалтерского учета. Повышению прозрачности финансовой отчетности серьезно мешают используемые схемы налоговой оптимизации: практически невозможно определить реальные цифры, чтобы на их основе производить анализ. Эти факторы затрудняют динамический анализ фирмы, сравнение одних компаний с другими, а также проведение анализа развития рынка.

12. Искажение бухгалтерской отчетности. При финансово-экономическом анализе деятельности предприятия результаты финансового анализа зачастую основываются на не вполне достоверной информации, которая может быть искажена в силу различных причин, которые носят как субъективный, так и объективный характер. Российские специалисты часто занижают или скрывают полученные доходы (прибыль). И, в данном случае, чтобы оценить достоверность исходной информации и получить реальные результаты финансово – экономического анализа, требуются данные независимого аудита, который позволит выявить преднамеренные и непреднамеренные ошибки.

13. Коэффициентный анализ. В заключение хочется подчеркнуть, что российские аналитики освоили в полной мере так называемый коэффициентный анализ, который используется повсеместно. Постепенно мы приходим к выводу, что финансовое, экономическое состояние организации следует анализировать не только с позиций соотношения частей баланса. Коэффициентный анализ, используемый в настоящее время в чистом виде, вызывает значительное количество неточностей в оценке финансового состояния и подвергается обоснованной критике многими специалистами.

Конечно, все перечисленные здесь проблемы не являются исчерпывающими. Каждый квалифицированный аналитик может присоединить к этому списку еще несколько. Мне хотелось подчеркнуть актуальность этих проблем, сосредоточить на них внимание аналитиков. Представляется, что обозначенные выше проблемы определяют направления развития экономического анализа на ближайшую перспективу [1].

Список литературы

1. Жиляков Д.Е., Зарецкая В.Г. Современные проблемы анализа финансово-экономического состояния организаций различных сфер деятельности // Вестник ОрелГАУ. – 2010. – № 3. – С. 58- 64.
2. Обущенко Т.Н. Финансы строительства. Учебное пособие. – М.: ФОРУМ, 2011. – 560 с.
3. Шевченко О.Ю. Проблемы российского финансового анализа на современном этапе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemu-rossiyskogo-finansovogo-analiza-na-sovremennom-etape> (дата обращения 01.02.2015).

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Крохин Кирилл Александрович,

*студент финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва*

АННОТАЦИЯ

Бренд один из наиболее устойчивых активов компании. Стоимость бренда служит индикатором успешности компании на рынке. Повышение качества управленческих решений, связанных с управлением капиталом бренда, чаще всего возможно благодаря использованию оценки и анализу стоимости бренда. На эффективность процесса разработки и продвижения бренда и управление брендингом влияет оценка стоимости бренда. Стоимость бренда, в свою очередь, зависти от нематериальных и материальных элементов.

Ключевые слова: бренд; стоимость; оценка.

INTANGIBLE ASSETS AND INTELLECTUAL PROPERTY VALUATION.

Krokhin K.A.,

student financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

ABSTRACT

Brand is one of the most important company's asset. Brand valuation is the indicator of company's success. Consequently, intangible assets and intellectual property valuation influence to brand cost.

Keywords: brand; valuation; cost.

Бренд в различных ситуациях может иметь дополнительный финансовый потенциал, в частности при связях с внешними инвесторами, франчайзинге, оценке новых товаров и развитии рынка, слиянии и поглощении и т.д. [1].

В рамках управления брендами необходимо определить как комунни- кативную, так и экономическую эффективность. Определение экономической эффективности предполагает оценку стоимости бренда в денежном выражении или прибыли, приносимой брендом. Коммуникативная эффективность бренда суммируется в показателе силы или капитала бренда, которая представляет собой стоимость по оценкам потребителей [2].

Разработка методик оценки стоимости бренда предназначена для того, чтобы сами компании смогли произвести оценку своего бренда, понять, какую рыночную позицию занимают их товары, каким образом необходимо продвигать бренд, какие маркетинговые усилия следует предпринять, чтобы повысить лояльность потребителей и общественности к бренду компании или товара.

Оценка бренда позволяет выработать более четкие и грамотные управленческие решения, направленные на повышение эффективности использования бренда и функционирования самой компании.

Таким образом, для того чтобы продажи компании росли завтра, необходимо наращивать капитала бренда сегодня, а это возможно лишь при правильном управлении брендом компании. Стоимость – не только важный финансовый показатель, но и инструмент поиска лучших, экономически обоснованных решений в области управления капиталом бренда.

Понятие стоимость бренда (Brand Value), – полная стоимость бренда как отдельного актива предприятия, которая может быть продана и включена в бухгалтерский баланс предприятия [3].

Нематериальные активы принимают разнообразные формы, и все же главной из них во многих отраслях является капитал, формируемый брендами компаний. Капитал бренда – это чистая приведенная стоимость будущих денежных потоков, генерируемых благодаря брендам компании. Капитал бренда возникает из уверенности покупателей в ценности брендированной продукции. На этой основе между брендом и покупателем формируются взаимосвязи, стимулирующие предпочтения потребителей, лояльность к бренду и готовность рассмотреть новые товары и услуги, которые компания предложит в будущем под тем же брендом.

Объем нематериальных активов в капитале компании постоянно возрастает, при этом существенная доля этих активов приходится на бренд. В настоящее время в данной области оценочной деятельности не проведено достаточно убедительных исследований и, как следствие, не выработана стандартная процедура оценки стоимости бренда. Следовательно, в каждом конкретном случае необходимо выбирать наиболее приемлемый метод [4].

В разных странах применяются различные финансовые подходы к исчислению активов фирмы. И в конечном итоге выбор метода для оценки стоимости бренда зависит от того, в чьих интересах производится оценка (продавца или покупателя), включается ли данная величина в баланс предприятия и является ли исчисляемая стоимость бренда фактором принятия стратегических решений.

Существует и другие специфические факторы, влияющие на выбор методики расчета стоимости брендов. В целом, большинство методик по оценке стоимости брендов основывается на вычислении разницы между материальной и нематериальной составляющими в рыночной капитализации фирмы.

Такой подход используется преимущественно многобрендовыми компаниями. Если фирма обладает большим портфелем брендов, то этот подход дает представ-

ление об общей стоимости портфеля и не позволяет оценить вклад каждого бренда соответственно его стоимости. Кроме этого, вычисление разницы между материальной и нематериальной составляющими в рыночной капитализации фирмы весьма затруднительно в отношении компаний высокотехнологичных отраслей, в которых большая часть нематериальных активов обеспечивается патентами, лицензиями и ноу-хау.

Учитывая данные особенности, компании используют множество различных методик и отдельных методов для расчета стоимости брендов, выбор которых обуславливается спецификой компании и ее брендов, а главное целью, в соответствии с которой предполагается оценка стоимости бренда. Выбор метода оценки стоимости бренда обусловлен спецификой бизнеса. Для выбора метода оценки стоимости бренда целесообразно использовать карту позиционирования методов оценки неосязаемых активов [5].

Оценка бренда может производиться разными методами, основывающимися на различных допущениях. Эти методы общеприняты и давно используются аудиторам, консультантам и инвестиционными компаниями. В реальной практике используется 2-3 метода, результаты применения которых проверяются на непротиворечивость. Естественно, что эти методы могут модифицироваться и принимать форму, наиболее удобную для оценки бренда в каждой конкретной ситуации [6].

Методы оценки стоимости бренда, являются общепринятыми и давно используются аудиторам, консультантам, инвестиционными компаниями.

Естественно, что эти методы могут модифицироваться и принимать форму, наиболее удобную для оценки бренда в каждой конкретной ситуации.

Следует также отметить, что необходим дифференцированный подход к применению методов оценки стоимости бренда на различных товарных рынках. В каждом конкретном случае применяется определенный метод оценки стоимости бренда в зависимости от специфики рынка.

На практике вклад каждого из рассмотренных факторов в общий объем продаж может существенно различаться у разных компаний. С точки зрения грамотного управления нематериальными активами эта информация имеет большое значение.

Все существующие методы оценки стоимости сводятся к определению либо абсолютной, либо относительной стоимости. Необходимо учитывать то, что относительная и абсолютная стоимость – это условные понятия, которые вводятся для большего понимания сущности методов.

Под абсолютной стоимостью понимается стоимость, которая определяется безотносительно некоего объекта для сравнения. Таким образом, все методы, ориентированные на определение абсолютной стоимости, фокусируются непосредственно на оцениваемом бренде. В случае определения относительной стоимости бренда возникает объект для сравнения. С другой стороны, все существующие методы оценки стоимости брендов исходят из определенных факторов. В частности, это может быть фактор сделки, рыночная стоимость компании, доходы или расходы фирмы на создание и продвижение бренда. Бренды являются нематериальными активами (стратегическими активами любого бизнеса), участвующими в создании рыночной стоимости. Бренды наравне с другими ресурсами способны приносить коммерческую прибыль, следовательно, требуют анализа и оценки.

Список литературы

1. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» // «Российская газета». № 228. 17.10.1992.
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 16 октября 2000 г. № 91н. Положения по бухгалтерскому учету 14/2000 «Учет нематериальных активов» // «Финансовая газета». № 48. 2000.
3. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М.: Изд. Дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
4. Биучин Ю.А. Управление брендами. Учебно-практическое пособие. – СПб, 2005. – 105с.
5. Волков А.Т., Павлов А.В. Управление интеллектуальной собственностью. Учебное пособие / Под ред. Б.Н. Киселева. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 398 с.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 374 с.

**АНАЛИЗ ЛИНЕЙНОЙ ЗАВИСИМОСТИ ИНФЛЯЦИИ И
ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РФ И ПРОГНОЗ
НА 2015 ГОД**

Галсанова Билигма Баторовна,

*магистрант, Дипломатическая академия министерства иностранных дел РФ,
г. Москва*

Мустафин Тимур Абдулхалимович,

*канд. эконом. наук, доцент Дипломатической академии министерства
иностраннных дел РФ, г. Москва*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные тенденции в отношении инфляции за период с 2000 по 2014 гг. Представлен прогноз покупательной способности в 2015 году при помощи регрессионного анализа линейной зависимости покупательной способности и инфляционных ожиданий.

Ключевые слова: инфляция; покупательная способность; регрессионный анализ; парная линейная зависимость, прогноз.

**ANALYSIS OF LINEAR DEPENDENCE OF INFLATION AND
HOUSEHOLD PURCHASING POWER IN RUSSIA
AND IT'S FORECAST FOR 2015**

Galsanova B.B.,

*master's degree student, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the
Russian Federation, Moscow*

Mustafin T.A.,

*Ph.D. in Economics, ass.professor of Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign
Affairs of the Russian Federation, Moscow*

ABSTRACT

Main trends of inflation and purchasing power from 2000 to 2014 are reviewed. Forecast of household purchasing power in 2015 is given basing on the trends reviewed and the assumption of linear dependence of inflation and purchasing power by means of regression analysis.

Keywords: inflation; household purchasing power; regression analysis; linear dependence; forecast.

Инфляция в любом государстве проявляется в повышении общего уровня цен, но при этом не означает, что повышаются обязательно все цены, иногда в периоды довольно быстрого роста инфляции некоторые цены на товары и услуги могут оставаться относительно стабильными, а другие падать. Данный процесс зависит от покупательной способности населения, хотя это величина непостоянная, но является одним из основных факторов, влияющих на рост цен и уровень инфляции.

Поэтому анализ парной зависимости инфляции и покупательной способности населения всегда актуально, но более значимо рассмотрение парной зависимости на конкретных товарах, например на мясе.

Цель работы сделать прогноз на 2015 год по покупательной способности населения РФ свинины и говядины посредством анализа линейной зависимости инфляции и покупательной способности.

Задача исследования:

1. Провести исследование общего уровня инфляции на территории Российской Федерации с 2000 по 2014 гг., обозначить вероятный диапазон инфляционных ожиданий на 2015г.

2. Исследовать покупательскую способность населения Российской Федерации по свинине и говядине с 2000 по 2014 гг., на основании полученных данных рассчитать уровень покупательской способности этих продуктов населением в 2015 гг.

Методы исследования: регрессионный анализ парной зависимости инфляции и покупательной способности, элементы сценарного анализа, темпы инфляции приведены согласно данным Центробанка

Объект исследования: общий уровень инфляции на территории РФ, покупательная способность населения на мясном рынке РФ.

Материалы исследования: свинина, говядина и население РФ.

Результаты общего уровня инфляции на территории РФ, регрессионного анализа парной зависимости инфляции и покупательной способности населения РФ по свинине и говядине с 2000 по 2014 гг представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Результаты общего уровня инфляции и покупательной способности населения РФ свинины и говядины с 2000 по 2014 гг

Годы	Общий уровень инфляции по годам, %	Покупательская способность населения РФ по годам, кг/мес	
		Свинина	Говядина
2000	20,1	47,2	40,6
2001	18,8	42,7	38,6
2002	15,06	49,1	44,6
2003	11,99	64,7	58
2004	11,74	56,7	62,9

Годы	Общий уровень инфляции по годам, %	Покупательская способность населения РФ по годам, кг/мес	
		Свинина	Говядина
2005	10,91	55,2	61,8
2006	9	62,5	67,7
2007	11,87	74,5	78,2
2008	13,28	76	81,1
2009	8,8	75	78,1
2010	8,78	82,9	83,9
2011	6,1	89,2	85,2
2012	6,6	88,8	79,1
2013	6,5	101	87,7
2014	8,3	105,6	92,3

Анализ данных Росстата за последние 14 лет показал, что общий уровень инфляции на территории РФ варьировал между 6,1 (2011 г) и 20,1 (2000 г)%, а покупательская способность свинины населением увеличился с 42,7 (2001 г) до 105,6 (2014 г) кг/мес. и говядины с 38,6 (2001 г) до 92,3 (2014г) кг/мес. Тем самым, анализ данных Росстата с 2000 по 2014 гг. показал прямую зависимость покупательской способности по свинине и говядине и общим уровнем инфляции, например в период с 2000 по 2002 гг., когда инфляция составляла в процентном соотношении выше 15%, покупательная способность населения не превышает 50 кг/м, в период с 2003 по 2014 гг. покупательная способность стабильно растет, несмотря на колебания уровня инфляции в период 2007-2008 гг. Данный стабильный рост покупательской способности еще можно объяснить тем, что процесс был смягчен государственным вмешательством в виде активного субсидирования АПК.

Таблица 2.

Прогноз на 2015г общего уровня инфляции и покупательной способности населения РФ свинины и говядины

Уровень инфляции	Общий уровень инфляции, %	Покупательская способность населения РФ по годам, кг/мес	
		Свинина	Говядина
Min	10	75,856	73,549
Max	20	38,422	37,958
Средний	15	57,139	55,753

В 2015 году ожидается повышение инфляции по оценкам инфляционных ожиданий статистическими методами Центробанка в диапазоне от 10 до 20%, что окажет непосредственное влияние на покупательную способность населения, при проведении прогнозных расчетов установлены минимальный, средний и максимальный уровень инфляции.

При минимальных 10% инфляции покупательная способность в отношении говядины в 2015 году составит 73,549 кг/мес, что меньше на 20%, при максимальных 20% инфляции составит 37,958 кг/мес, что меньше на 59% относительно 2014 г. Что касается свинины, то покупательная способность составит 75,856 кг/мес при

10% инфляции на 28% меньше, чем в 2014 году, а при 20% инфляции 38,422 кг/мес. на 89% меньше относительно предыдущего периода. В ситуации среднего уровня инфляции 15% снижение платежеспособности по свинине достигнет до 57,139 кг/мес., что составит 46%, по говядине снизится до 55,753 кг/мес., 40%. В целом, снижение покупательной способности по говядине и свинине прогнозируется в рамках от 20% до 89% в 2015 году, в среднем 40-46%.

Итак, значительное снижение платежеспособности населения по свинине и говядине приведут к сокращению продаж этих мясопродуктов, сворачиванию их внутреннего производства, а также к возрастанию доли импорта на рынке. Следует отметить, что в случае негативного инфляционного сценария полная отмена от субсидирования отрасли не рекомендуется. В условиях проявления кризисных явлений и необходимости экономии возможна частичная поддержка, что подлежит отдельному изучению. В противном случае ранее достигнутые результаты по обеспечению продовольственной безопасности могут быть обнулены.

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального банка РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
3. Официальный сайт Министерства Сельского Хозяйства РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mcx.ru

УДК 338.32.053.4

ОПТИМИЗАЦИЯ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ИСТОЧНИК ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Матвеев Владислав Вячеславович,
ассистент каф. «Аграрная экономика и право», Орловский государственный аграрный университет, г. Орел
Чернева Надежда Алексеевна,
студентка 3-го курса, экономического факультета, Орловский государственный аграрный университет, г. Орел

АННОТАЦИЯ

Данная статья раскрывает пути повышения эффективности использования основных средств, а также отражает преимущества оптимизации структуры основных средств на примере конкретного сельскохозяйственного предприятия Орловской области.

Ключевые слова: основные средства; состав; структура; эффективность; пути совершенствования; сельскохозяйственное предприятие.

OPTIMIZATION OF COMPOSITION AND STRUCTURE FIXED ASSETS AS A SOURCE OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Matveev V.V.,

Assistant of the Department «Agricultural Economics and Law», Orel State Agrarian University, Orel

Cherneva N.A.,

Student of 3rd year, Faculty of Economics, Orel State Agrarian University, Orel

ABSTRACT

This article reveals the ways to improve of fixed assets, and reflects the benefits of optimizing the structure of fixed assets by example of a specific agricultural enterprise in the Orel region.

Keywords: fixed assets; composition; structure; efficiency; ways of improving; agricultural enterprise.

Проблема повышения эффективности использования основных фондов предприятий в период глобальных мировых экономических изменений занимает центральное место. От решения этой проблемы зависит место предприятия в структуре промышленного производства региона, его финансовое состояние и конкурентоспособность на рынке. Любое предприятие независимо от формы образования и вида деятельности должно постоянно проводить мониторинг движения своих основных производственных фондов, их состава и состояния, а также эффективности использования. Данная информация позволяет предприятию выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных фондов, а кроме того, вовремя обнаружить и скорректировать негативные отклонения, которые в дальнейшем могут пагубно сказаться на деятельности предприятия.

По мнению Рыжикова В. С., Панкова В. А., Ровенской В. В., Подгора Е. А. основными путями повышения эффективности использования основных средств предприятия выступают:

- улучшение состава, структуры и состояния основных средств предприятия;
- усовершенствование планирования, управления и организации работы и производства;
- снижение фондоемкости, повышение фондоотдачи и производительности работы на предприятии;
- повышение и развитие материального и морального стимулирования работы [1].

По мнению Фроловой Т.А. основными направлениями улучшения использования основных средств являются:

- сокращение простоев оборудования и повышение коэффициента его сменности;
- замена и модернизация изношенного и устаревшего оборудования;
- внедрение новейшей технологии и интенсификация производственных процессов;
- мотивация эффективного использования основных фондов и производственных мощностей;
- своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов [2].

Несмотря на то, что подходы этих авторов к решению проблемы эффективности использования основных средств различны, они имеют один общий подход – повы-

шение эффективности путем оптимизации состава и структуры фондов, уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования, так как омертвление средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям овеществленного труда вследствие их физического и морального износа.

Рассмотрим предложенный путь совершенствования более подробно на примере ООО «Масловские сады» Орловской области Орловского района, а именно мы предлагаем улучшить состав, структуру и состояние основных средств данного предприятия.

Для начала необходимо охарактеризовать деятельность и рассмотреть структуру товарной продукции предприятия ООО «Масловские сады» (Таблица 1).

Основным видом деятельности ООО «Масловские сады» является выращивание плодовых и ягодных культур.

Таблица 1.

Состав и структура товарной продукции (в ценах реализации) ООО «Масловские сады».

<i>Вид продукции</i>	<i>2011г.</i>		<i>2012г.</i>		<i>2013г.</i>	
	<i>Выручка, тыс.руб.</i>	<i>В % к итогу</i>	<i>Выручка, тыс.руб.</i>	<i>В % к итогу</i>	<i>Выручка, тыс.руб.</i>	<i>В % к итогу</i>
1. Ягоды	207	0,3	213	0,3	157	0,2
2. Плоды семечковые и косточковые	2830	4,0	3794	5,0	2921	4,0
3. Продукция растений собственного произ-ва, реализованная в переработанном виде	3831	5,4	2086	2,7	1539	1,8
4. Реализация приобретенных товаров	63749	90,3	71026	92,0	74847	94,0
Итого	70617	100	77119	100	79464	100

Анализируя данную таблицу можно видеть, что хозяйство главным образом специализируется на реализации приобретенных товаров. В 2013 году выручка от реализации продукции в целом по предприятию снизилась, а именно выручка от реализации ягод в 2011 году составила 207 тысяч рублей, в 2012 году- 213 тысяч рублей, а в 2013 году – 157 тысяч рублей, возможно, это было связано с неблагоприятными погодными условиями в 2013 году. Как мы видим, выручка от реализации приобретенных товаров увеличивается с каждым годом в связи с тем, что выручка от реализации собственной продукции снижается, предприятие закупает овощи осенью по низким ценам, часть перерабатывает, а часть продает зимой и весной по более высоким ценам.

В ходе этого анализа нами были выявлены следующие основные средства: сеялки и посевные комплексы – 9шт, комбайны кормоуборочные – 2 шт., раздатчик кормов – 1шт, пресс-подборщик – 1шт представленные в таблице 2.

Таблица 2.

Состав сельскохозяйственной техники ООО «Масловские сады»

<i>Наименование техники</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
Тракторы всех марок	15	15	15
Сеялки и посевные комплексы	8	9	9
Комбайны кормоуборочные	2	2	2
Жатки рядковые и валковые	4	4	4
Раздатчики кормов и раздатчики – смесители кормов для КРС	-	1	1
Пресс-подборщики	1	1	1
Автомобили грузоперевозящие	2	2	2

Из данных, представленных в таблице 2, мы видим, что на предприятие в 2011 году поступили сеялки и посевные комплексы, а также раздатчик кормов. Однако структура выручки данного предприятия, представленная в таблице 1 показывает, что предприятие не специализируется и не занимается производством животноводческой продукции. Таким образом, мы предлагаем три варианта экономически эффективного использования данных средств для предприятия:

1. Реализовать данную технику с целью получения единовременного дохода кроме того, произойдет уменьшение затрат на ее содержание в виде начисления амортизации.

2. Передать в долгосрочную аренду технику и получать ежегодный доход в виде арендной платы.

3. Консервация техники, которая в среднесрочной перспективе не будет использована или реализована.

4. В данной статье мы остановимся более подробно на 1-ом варианте. Средства, которые могут быть получены при реализации техники можно направить на целесообразное приобретение новых и нужных в производстве основных средств.

Таблица 3.

Состав сельскохозяйственной техники ООО «Масловские сады», предлагаемой для реализации

<i>Наименование</i>	<i>количество</i>	<i>Остаточная стоимость</i>	<i>Средняя рыночная стоимость</i>
Тракторы всех марок	2	167 365,93	350 000
Сеялки и посевные комплексы	3	514 346,8	700 000
Комбайны кормоуборочные	2	3 291 016,64	4 500 000
Жатки рядковые и валковые	2	9 535,92	25 000
Раздатчики кормов и раздатчики – смесители кормов для КРС	1	118 443,34	208 000
Пресс-подборщики	1	113 559,36	293 000
Итого	11	4 214 267,99	6 076 000

В итоге после реализации предложенной техники по средней цене (цены установлены на декабрь 2014) мы получим 6 076 000 рублей. Данные денежные средства предприятие следует направить на улучшение состава и состояние основных фондов.

Несмотря на то, что ООО «Масловские сады» занимается только плодоводством (согласна анализу структуры выручки) на предприятии отсутствует специализированная техника, например, подборщик для падалицы яблок, машины для уборки яблок и ягод, предлагаем руководству предприятия рассмотреть вопрос о приобретении данной техники в собственность.

Данное мероприятие позволит снизить трудозатраты, высвободить часть трудовых ресурсов, которые можно будет использовать на других производствах, например, на переработки продукции.

Так же полученные денежные средства в результате проведенной работы можно частично направить на проведение капитального ремонта оборудования и техники так как изношенность существующих машин и оборудования составляет более 50%.

В частности, мы предлагаем предприятию приобрести фруктоуборочный комбайн «Tecnofruit CF-110» для сбора яблок стоимостью 550 тыс. руб

Анализ эффективности использования комбайна в таблице 4.

Таблица 4.

Сравнительный анализ эффективности использования фруктоуборочный комбайн «Tecnofruit CF-110».

Уборка вручную			Уборка с использованием комбайна		
1. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ БРИГАДЫ ПО УБОРКЕ ЯБЛОК В СМЕНУ, кг					
Смена – 8 часов.					
300 – 800 кг х 8 чел. = 2400 кг – 6400 кг			350 кг х 8 час. х 8 чел. = 22400 кг		
Исходя из норматива на 1 человека в смену – 300 – 800 кг. В группе уборки – 8 сборщиков			Исходя из расчётной производительности на 1 человека – 350 кг/час (для яблок). В группе уборки – 8 сборщиков + 1 оператор.		
2. СТОИМОСТЬ РАБОТЫ ПО УБОРКЕ ОДНОГО КИЛОГРАММА ЯБЛОК, руб.					
Производительность бригады, кг/смена	Норма оплаты на 8 человек, руб./смена	Затраты труда на 1 кг, руб.	Производительность комбайна, кг/смена	Норма оплаты на 9 человек, руб./смена	Затраты труда на 1 кг, руб.
2400-6400	500*8=4000	4000/2400 = =1,667 4000/6400 = =0,625	22400	500*9=4500	4500/22400 = = 0,201

Таким образом, производительность бригады с использованием комбайна увеличится в 3,5 раза, дополнительный объём сбора яблок составит 16000 кг в день. Стоимость работ по сбору одного килограмма товарного яблока с использованием комбайна в 3 – 5 (0,625/0,2 – 1/0,2) раз меньше, чем вручную. Так же при использовании комбайна уменьшатся потери собранного урожая, и как следствие увеличение выхода товарной продукции, рост выручки от реализации, и соответственно прибыли предприятия в целом.

Таким образом, мы считаем, что ООО «Масловские сады» имеет широкий

спектр возможностей и предложенных мною направления для повышения эффективности использования основных фондов. При этом главное значение должны приобрести методы интенсивного направления, а именно своевременный ввод в действие основных средств, рациональную организацию труда рабочих, своевременное профилактическое обслуживание и качественный ремонт основных производственных средств.

Список литературы

1. Рыжиков В.С., Панков В.А., Ровенская В.В., Подгора Е.А. Экономика предприятия. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – Краматорск: ДГМА, 2009.– 240 с.
2. Фролова Т.А. Экономика предприятия. Конспект лекций. – Таганрог: Издательство ТТИ ФЮУ, 2012.

СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА

*Дмитриева Наталья Владимировна,
соискатель кафедры экономики труда,
Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

АННОТАЦИЯ

Даны современные научные подходы нормирования труда. Рассмотрены направления в области нормирования труда. Определен интерес работодателей к нормированию и его значение в деятельности предприятия.

Ключевые слова: нормирование труда; современные подходы; зарубежное направление; значение нормирования.

MODERN SCIENTIFIC APPROACHES REGULATION OF LABOR

*Dmitrieva N.V.,
Graduate student of Labour Economics and Management Dpnt., Ural State
University of Economics, Ekaterinburg*

ABSTRACT

Given modern scientific approaches valuation work. The directions in the field of regulation of labor. Defined interest of employers to rationing and its importance in the enterprise.

Keywords: regulation of labor; Modern approaches; foreign destinations; the value of the valuation.

Работа по нормированию труда является прерогативой самой организации, между тем многие руководители признают роль нормирования и управления труда на государственном уровне [1].

Дерябина Е. В. и Абрашкин М. С. считают, что главная цель нормирования труда проявляется в конструктивном влиянии на трудовые ресурсы и результативность итогов работы учреждений в целях достижения взаимодополняющих экономических и социальных задач [2].

Заглада Т. П. считает, что одним из направлений развития нормирования тру-

да в настоящее время является разработка и внедрение специальных программ по нормированию труда, в основе которых лежит системный подход. Программы учитывают планирование событий, направленных на максимальное применение трудовых ресурсов посредством увеличения области нормирования труда, предоставления высокого качества разрабатываемых норм и нормативов, укрепления их на перспективном уровне, формирования специалистов-нормировщиков высокой квалификации [3].

Киселевой М. В. и Махметовой А. Е. предложен концептуальный подход к организации нормирования труда на предприятии, который рассматривается с позиции цикличности – последовательно повторяющимися этапами:

- выявление ошибочно установленных /разработка новых норм;
- проведение хронометражных и аналитических работ;
- оценка данных;
- введение норм в действие.

Для цикличности необходимо непрерывное наблюдение действующих норм, показателей производительности труда работников на основании которых происходит выявление ошибочно установленных норм, проверка изменений в производственном процессе, их анализ, своевременное исправление и пересмотр действующих норм по мере надобности [4].

Среди новых подходов нормирования труда можно отметить методики А. П. Павленко и И. Б. Омельченко. Так Павленко предлагает при расчете численности работников применять корреляционно-регрессионную модель на основе статистических данных фактических затрат труда (по времени или численности работников). И. Б. Омельченко – вероятностную модель, в которой не нужно прибегать к сложным расчетам, а всего лишь выбрать позицию в таблице, предложенную авторами. В таблице подобраны все данные основных факторов и численности работников [5]. В свою очередь Стрелков В. и Митрофанова Е. считают, что объединение аналитического, опытно-статистического методов нормирования труда, а также укрупненные и дифференцированные нормативы могут привести к образованию нового интегрального функционально-факторного метода [6]. Зайнуллиной М. Р. предложен подход к организации процесса нормирования на макро- и микро- уровнях в виде модели, в которой схематически изображено трехстороннее соглашение разработки и внедрения нормативов для различных видов предприятий [7].

За рубежом на предприятиях методы определения затрат труда постоянно совершенствуются, например микроэлементные системы, применение которых в Советском Союзе не привело к положительным результатам [8]. В свою очередь советскими учеными была создана отечественная базовая система микроэлементных нормативов, в основе которых лежат результаты исследований проведенных на ряде отечественных предприятий [9].

Финансовая независимость и свобода предпринимательства объясняет интерес работодателей к нормированию труда, в связи с тем, что главные трудовые задачи на уровне предприятия: выбор форм и систем оплаты труда, методов ее организации; установление величины затрат и определение (учет) результатов труда, общей численности персонала, а также оптимальных соотношений между различными категориями и группами работников, пересмотр норм [10].

Деятельность производства связана с огромным числом внутривы производствен-

ных отношений, информации в области управления, с использованием современной техники и технологий. Для эффективного управления необходимы точная организация рабочего процесса, использование современных норм и нормативов, представляющих основу организации трудовых и производственных процессов, планирования и управления. В целях высокой производительности главным требованием является согласованность организации и нормирования труда уровню совершенствования техники и технологических процессов.

В связи с тем, что организация труда является существенной составляющей организации трудового и производственного процесса, изучение и исследование данной сферы представляет собой важное значение в трудовой деятельности.

Список литературы

1. Научная организация труда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coolreferat.com/> (дата обращения 22.12.2013).
2. Дерябина Е. В., Абрашкин М. С. Обоснование санации системы нормирования труда как фактора повышения производительности труда и устойчивого развития экономики // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. – 2011. – № 4. – С. 160-167.
3. Заглада Т. П. Современные тенденции развития управления нормированием труда // Известия Калининградского государственного технического университета. – 2010. – № 19. – С. 45-52.
4. Киселева М. В., Махметова А. Е. Концептуальный подход к организации нормирования труда на предприятии // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2013. – № 4. – С. 67-71.
5. Новые подходы к нормированию труда ремонтного персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kaprg.ru/articles/2005/4/4016.html> (дата обращения 17.12.2014).
6. Стрелков В., Митрофанова Е., Власова Т. Оптимизация численности персонала учреждений социальной сферы // Кадровик: Трудовое право для кадровика. – 2008. – № 11. – С. 38-44.
7. Зайнуллина М. Р. Современные подходы к проблеме нормирования труда // Российское предпринимательство. – 2012. – № 23 (221). – С. 52-56.
8. Бартунаев Л. Нормирование и стоимость труда // Человек и труд. – 2005. – №1. – 80 с.
9. Бородина В. В. Нормирование труда. Учебно-практическое пособие. – М.: ОАО «Издательский дом «Городец»», 2005. – С. 78.
10. Жулина Е. Нормирование труда за рубежом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://modernlib.ru/books/elena_zhulina/normirovanie_truda_za_rubezhom/read/ (дата обращения 22.07.2014).

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Лисицкий Дмитрий Сергеевич,

*бакалавр кафедры «Налоги и налогообложение» Института экономики,
Белгородского национально исследовательского университета,
г.Белгород*

Фролова Людмила Николаевна

*старший преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение» Института
экономики, Белгородского национально исследовательского университета,
г.Белгород*

АННОТАЦИЯ

Исследовано определение сущности и видов налогового контроля, его составляющих и функционального назначения, принципов организации и соотношение с государственным финансовым контролем. Налоговый контроль рассматривается как важная составляющая не только государственного, но и внутрикорпоративного финансового контроля и самоконтроля домохозяйств. Предлагается определение налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль; функции налогового контроля; эффективность налогового контроля.

SUMMARY TAX CONTROL

Lisitskiy D.S.,

*Bachelor of chair «Taxes and taxation», Institute of Economics, Belgorod National
Research University, Belgorod*

Frolova L. N.,

*Senior lecturer «Taxes and taxation», Institute of Economics, Belgorod National
Research University, Belgorod*

ABSTRACT

Investigated the definition of the nature and types of tax control, its components and functionality, principles of organization and relationship with the state financial control. Tax control is considered as an important part of not only the state but also internal corporate financial control and self-control households. Offers certain tax control.

Keywords: tax control; functions of tax control; the effectiveness of tax control.

Налоговый контроль по своей сути является одним из основных институтов налогового законодательства. Так, в соответствии с п.1 ст.82 НК РФ «налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым кодексом Российской Федерации» [1]. Характеризуя данное определение детально, следует понимать, что налоговый контроль представляет собой эффективную деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением законодательства о налогах и сборах всеми участниками экономических, финансовых и правовых отношений, используя для этого современные экономические, финансовые и правовые методы, в том числе информационные технологии, не нарушающие права и интересы контролируемых лиц, с целью обеспечения полного и своевременного исполнения последними обязанностей, возложенных законодательством о налогах и сборах Российской Федерации.

Сущность налогового контроля отражают его функции, среди которых принято выделять [2]:

- фискальную;
- конституционную;
- координирующую;
- правовую;
- межотраслевую;
- внешнеэкономическую.

Однако к указанным функциям следует добавить защитную функцию налогового контроля. Ведь при проведении соответствующих мероприятий осуществляется защита доходной части бюджета государства и прав граждан.

Объектом налогового контроля считаются меры, направленные на соблюдение экономическими субъектами законодательства о налогах и сборах.

К предмету налогового контроля относится своевременность и полнота исполнения налогоплательщиками своих налоговых обязанностей по отношению к бюджету, кроме того, ведение в установленном порядке налогоплательщиками учета своих доходов (расходов) и объектов налогообложения и представление налоговым органам документов, необходимых для исчисления и уплаты налога. Также к предмету налогового контроля относятся: законность составления первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета и отчетности, достоверность и полнота содержащейся в них информации об объектах налогообложения и, необходимо отметить, в качестве предмета налогового контроля законность составления, достоверность и полноту документов налогового учета.

К субъектам налогового контроля относятся государственные органы, а также должностные лица, законодательно наделенные функциями осуществления налогового контроля. Реализация данных функций в сфере налогообложения должна основываться на принципах законности, целесообразности и эффективности.

Контроль налоговых органов за полнотой и своевременностью уплаты предусмотренных законодательством налогов начинается с постановки налогоплательщика на учет в налоговых органах. Основным способом налогового контроля являются налоговые проверки (камеральные и выездные), которые позволяют наиболее полно выявить правильность исполнения налогоплательщиком своих обязанностей. Остальные формы контроля чаще используются в качестве вспомогательных методов выявления налоговых нарушений или в целях сбора доказательств по выводам, которые содержатся в акте проверки. Полномочия инспекций ФНС РФ по взысканию недоимки сумм налогов, пеней и штрафов – это полномочия, связанные с устранением ущерба, причиненного бюджету неуплатой налоговых платежей, и исполнением мер ответственности, примененных к налогоплательщику, и представляют собой последствия нарушений, выявленных при проведении налогового контроля.

Основными показателями эффективности налогового контроля сегодня являются уровень доначисленных сумм и процент взыскаемости, соотношение сумм, уменьшенных судебными и вышестоящими органами. Основным показателем эффективности деятельности выступает коэффициент общей эффективности, который рассчитывается как отношение суммы, взысканной из дополнительно начисленных сумм в расчете на одного работника, к сумме, затраченной на одного работника [3].

Начиная с 2013 г. в ФНС России изменился подход в оценке эффективности контрольной работы налоговых органов. Приоритетным стало не количество проверок, а уровень доначислений и уровень их фактического взыскания.

Проведение эффективного налогового контроля – один из основных инструментов построения доверительных отношений между государством и современным гражданским обществом. Выявление схем минимизации налогообложения и доначисление налогов позволяют увеличить доходы бюджета, что дает государству возможность выполнять возложенные на него функции. Таким образом, совершенствование методов налогового контроля должно быть направлено на более полное и всестороннее его проведение с учетом положительного отечественного и зарубежного опыта, а также с использованием современных информационных технологий.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, Части 1 и 2. – М: Проспект, 2015. – 832 с.
2. Брызгалин А.В., Ильиных Д.А. Налоговый контроль// Налоги и финансовое право. – 2011. – №5. – С. 32-37.
3. Шишкарева Е.Ю. Критерии оценки эффективности деятельности налоговых органов РФ // Студенческий научный форум: материалы IV Междунар. студ. электон. науч. конф. (15февраля – 31марта 2012г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/n35.pdf>. (дата обращения 02.03.2015)

ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Шелудяков Александр Владимирович,

аспирант 1 курс, Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной службы, Волгоградский филиал, Волгоград.

АННОТАЦИЯ

Дана основная информация о распределение затрат как в общем самого банка, так и банковских подразделений. Определена зависимость стоимости банковской услуги от распределения затрат между подразделениями банка.

Ключевые слова: банк; банковское подразделение; распределение затрат; себестоимость; банковская услуг; банковских товар.

CREATING A COST OF BANKING SERVICES

Sheludyakov A.V.,

1st year graduate student, Russian Academy of National Economy and Public Administration, Volgograd branch, Volgograd

ABSTRACT

Given basic information about the distribution of costs in the total of the bank and banking departments. The dependence of the cost of banking services on the distribution of costs between the divisions of the bank.

Keywords: bank; banking division; cost allocation; cost; banking services and goods.

Одной из основных задач банка является достаточно точно рассчитать себестоимость банковских продуктов, себестоимость обслуживания клиентов, для того чтобы в итоге сформировать правильные балансы по коммерческим подразделениям и отчет о прибылях и убытках этих подразделений. Соответственно это должно стать основной мотивацией для лучшей работы подразделений банка. Кредитная организация помимо того, что состоит из кредитных подразделений, включается в себе еще и обслуживающее подразделение, которые часто остаются как бы в тени.

Цена складывается из непосредственно прямой себестоимости, из расходов, связанных со сбытом, и из маржи банка. То есть огромное количество факторов влияет на формирование конечной стоимости. Остается открытым вопрос, какие факторы увеличивают стоимость, а какие уменьшают ее [1].

На первом этапе происходит распределение прямых затрат, это заработная плата, арендные платежи. Также образуется большое количество непротрачиваемых затрат, которые тяжело отнести к тому или иному подразделению банка. В результате возникает проблема по поводу договоренности между подразделениями, поскольку каждое подразделение защищает свои интересы. На сегодняшний день существует много практических решений и одно из самых эффективных это составление тарифного соглашения, в котором устанавливаются соответствующие коэффициенты. Определяется коэффициент участия по клиентам.

Предположим, что задача состоит в решении в распределении первоначальных затрат, прямо или косвенно отнести на обеспечивающее подразделение, и далее по коммерческим и бытовым подразделениям. В этих целях рассматриваются прежде всего следующие данные: стоимость аренды, расходы на внедрение технологий, фонд оплаты труда, затраты управления информационных технологий. Основным дорогостоящим является управление, поскольку в его интересах покупается необходимое оборудование, обеспечивается оплата каналов телекоммуникаций. И сначала все эти расходы аккумулируются именно на подразделение, которые являются инициаторами приобретений.

По расходным материалам ведется учет с помощью формирования заявок. Данные расходы автоматически распределяются между подразделениями банка. Существуют также расходы, которые тяжело зарегистрировать. Поэтому в банке должна существовать договоренность, что вся стоимость управления информационных технологий распределяется пропорционально [2].

Кредитно-экономический отдел, как всем известно, создан для того чтобы обеспечить функциональность кредитных подразделений и, соответственно, его стоимость в полном объеме разносится. Основной принцип это опять же договоренность. Существуют такие операции, которые можно зарегистрировать распределение с помощью бухгалтерии или с помощью программ внутреннего документооборота, то можно распределять по операциям. Складывается такая ситуация, например, первое подразделение осуществляет кредитования малому бизнесу, выполняется определенное количество операций и осуществляются трудозатраты. Второе подразделение кредитует корпоративных клиентов, выполнения n-ое количество операций и осуществляет другие затраты. Сумма данных затрат у первого и второго подразделения может разниться по операциям или по договоренности, которые жестко фиксируются тарифным соглашениям.

Подводя итог, банку нужно подсчитать: эффективность каждого подразделения; эффективность и реальную стоимость каждого банковского продукта. Соответ-

ственно эффективность выполнения этих задач зависит от проделанной работы по разнесению стоимости.

Список литературы.

1. Ломова А.В. Себестоимость банковских услуг // Управление кредитными организациями. – 2004. – № 4.
2. Архипченко В.В. Проблемы оценки себестоимости банковских услуг// Управление в кредитной организации. – 2009. – № 4.

УДК 332.1: 338.48

СИСТЕМА КЛАССИФИКАЦИИ ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ

Вашиуров Михаил Владимирович,

*аспирант, Казанский государственный университет культуры и искусств,
г.Казань*

АННОТАЦИЯ

Раскрывается механизм развития туристического рынка под влиянием процессов глобализации. В качестве характерного признака интенсификации глобализационных процессов в туризме выделяется понятие «туристская дестинация», подразумевающее стремительное преобразование территорий в развивающиеся туристские центры. На основе анализа существующего опыта развития туристских центров предложена система классификации основных типов туристских дестинаций.

Ключевые слова: туризм; туристская дестинация; глобализация; устойчивое развитие.

CLASSIFICATION SYSTEM TOURIST DESTINATIONS IN THE PRESENT CONTEXT OF GLOBAL FACTORS

Vashurov M.V.,

Graduate student, State University of Culture and Arts, Kazan

ABSTRACT

The mechanism of the development of the tourism market under the influence of globalization. As a typical sign of the intensification of globalization processes in tourism stands the concept of “tourism destination”, implying a rapid transformation of the territories in developing tourist centers. Based on the analysis of existing experience of the tourist centers, a system of classification of the main types of tourism destinations.

Keywords: tourism; tourism destination; globalization; sustainable development.

Интенсивные процессы глобализации, охватившие мир в настоящий период времени, приводят к формированию принципиально новой экономической системы, сущность которой заключается в размывании существующих территориально-географических барьеров, а также в оптимизации социально-экономических процессов, затрагивающих все сферы жизни современного общества. Глобализация, как закономерное следствие научно-технического прогресса, формирует благоприятную основу для роста свободного перемещения финансовых ресурсов, обмена товарами,

услугами и новыми технологиями, а также, что наиболее важно, беспрепятственного перемещения людей по всему миру. Данные условия оказывают прямое влияние на туристическую отрасль, которое заключается в увеличении объема мировых туристических потоков, образовании новых туристских дестинации и, как следствие, усилении конкурентной борьбы за долю рынка.

Туризм, представляя собой одно из глобальных явлений современности, включает в себя эффективные механизмы социально-экономического преобразования территорий в туристские дестинации, развитие которых диктуется современной моделью экономического мироустройства.

Туристской дестинацией, с одной стороны, может считаться отдельно взятый регион, город, сельская местность, заповедная территория, которые привлекают внимание туристов и занимаются менеджментом и маркетингом туристической деятельности. С другой стороны, дестинациями, согласно существующей мировой практике, могут являться отдельные государства или совокупность государств, которые совместно и в комплексе занимаются планированием и организацией туризма [1].

На наш взгляд, для классификации основных типов туристских дестинаций наиболее предпочтительна схема, согласно которой территории, обладающие характерными чертами туристской дестинации, могут, в зависимости от особенностей развития, разделяться на следующие группы:

– Дестинации, представляющие собой центры комплексного развития экономики, политики, культуры, образования и науки. Это, к примеру, такие города как Москва, Париж, Пекин, Лондон. Для устойчивого развития данных дестинаций важно соблюдение принципа сбалансированности между сохранением историко-культурного наследия и социально-экономическим процветанием региона. Наиболее ярким примером, в этом контексте, являются туристические города Китая, власти которых понимают необходимость сохранения культурно-исторического наследия и осуществляют политику, направленную на устойчивое экономическое развитие не только за счет формирования промышленных центров, но и объектов туристского интереса.

– Дестинации, сочетающие в себе богатое культурно-историческое наследие с развитой курортно-рекреационной составляющей. Примером могут служить туристические регионы Чехии, являющиеся международными центрами курортно-оздоровительного лечения и туризма. В то же время историческая атмосфера чешских городов делает их привлекательными для культурно-познавательного туризма. Синтез курортной и исторической составляющих позволяет дестинациям данного типа достигать высоких показателей в развитии туризма.

– Дестинации, характеризующиеся развитой экономической системой и инфраструктурой. Важнейшими принципами дестинаций данного типа являются устойчивое экономическое развитие, создание благоприятных и современных условий для жизни местного населения. Одним из примеров дестинаций данного типа является город-государство Сингапур. В настоящий период времени Сингапур представляет собой привлекательное туристическое направление международного уровня и, в частности, является благоприятной площадкой для организации таких видов туризма, как деловой и конгресс-туризм. Опыт социально-экономического развития этого небольшого государства перенимается многими странами как один из самых успешных в мире.

Дестинации, основным направлением экономической деятельности которых является туризм. Как правило, дестинации данного типа имеют богатую историю

и культуру, предоставляющие обширные возможности для организации туристско-рекреационной деятельности. В качестве примера такой дестинации можно привести город Египет и его уникальный комплекс древнеегипетских пирамид, сохранивших свой уникальный облик, несмотря на многовековую историю, и ставших одной из главных мировых туристских достопримечательностей.

Таким образом, в структуру классификации типов туристских дестинаций вошли четыре основных модели, ранжированные по особенностям организации туристической деятельности и социально-экономическим параметрам. Такая классификация, на наш взгляд, применима для оценки большинства существующих дестинаций, но в то же время может включать в себя дополнительные параметры систематизации в зависимости от поставленной исследовательской задачи.

В то же время следует отметить, что основа успешного привлечения туристов на территорию дестинации определяется не только наличием достопримечательностей, к примеру, такого уровня, как Эйфелева башня в Париже или Парфенон в Афинах, а способностью грамотно позиционировать имеющийся туристско-рекреационный потенциал, умением создавать туристский продукт, учитывающий основные тенденции современного туристического рынка. Понимание и соблюдение данных принципов является гарантом эффективного развития туристской дестинации на основе любой, потенциально приемлемой для развития туризма территории.

Список литературы

1. Несена М.В. Межрегиональные организации как инструмент повышения конкурентоспособности основных туристских дестинаций России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2012 – № 1. – С. 125-128.

УДК 332.13

РЫНОК МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Долгова Антонина Владимировна,
аспирант экономического факультета
ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов», г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается мировой рынок минеральных удобрений по сегментам и его особенности, определены основные виды минеральных удобрений и дана их основная характеристика. Основной целью автор ставит объективную оценку конъюнктуры и перспектив дальнейшего развития рынка минеральных удобрений. Проанализированы основные регионы производства и реализации удобрений.

Ключевые слова: минеральные удобрения; мировой рынок минеральных удобрений; российские предприятия; фосфорсодержащие удобрения; азотные, калийные удобрения.

THE FERTILIZER MARKET IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

*Dolgova M.V.,**Graduate student, economic department
People Friendship University of Russia, Moscow***ABSTRACT**

The article discusses the global fertilizer market segment and its features, the basic types of fertilizers and given their basic characteristics. The main purpose of the author brings an objective assessment of the conjuncture and prospects for further development of the market of mineral fertilizers. Analyzed the main areas of production and sale of fertilizers.

Keywords: fertilizer; Global market of mineral fertilizers; Russian enterprises; phosphate-based fertilizers; nitrogen; phosphate-based fertilizers.

Высоким темпам развития мирового рынка минеральных удобрений за последние десятилетия способствовал высокий рост как мировой экономики в целом, так и сельского хозяйства в частности. В результате менее чем за 30 лет его объем увеличился практически в 5 раз и достиг 70 млрд долларов. Тем не менее развитие данного рынка носит ярко выраженный поступательный характер.

Население Земли составляет более 7 млрд. чел. и ежегодно растет на 75 мл. чел. (т.е. прирост составляет 1,1%). Таким образом к 2030 году общий прирост может составить порядка 1,1 млрд. чел., что эквивалентно населению Индии или трех стран размером с США. Данный процесс сопровождается ростом уровня доходов, особенно в развивающихся странах, который привел к изменению в структуре питания людей от основных продуктов питания, таких как зерновые, в пользу более качественных продуктов (мясо, овощи и молочные продукты). В то время, как объем потребления качественных продуктов возрастает, площадь земель для сельского хозяйства в мире не увеличивается, что делает эффективное использование удобрений единственным способом повысить урожайность [5, с.1].

Основными движущими силами развития в данной сфере можно назвать сокращение свободных посевных площадей, увеличение численности и повешение общего благосостояния населения в развивающихся странах, стремительное развитие стран Азии, Африки и Латинской Америки, а также развитие альтернативных источников энергии [3, с.93]. Таким образом, можно сделать вывод, что главными причинами увеличения спроса на удобрения выступают рост населения, рост доходов и повышение качества питания, в то время как примерно половина мирового производства еды – прямой результат использования удобрений.

Мировая промышленность минеральных удобрений претерпела глубокие изменения за период с 1950 по 1990 гг. Число стран-производителей увеличилось с 30 до 80-ти (в основном за счет производителей азотных удобрений). В настоящее время два региона – Азия и Восточная Европа (включая Россию), вместе производят свыше 55% производимых в мире удобрений и около 24% производят государства Северной Америки. А главными потребителями минеральных удобрений являются страны Азии (особенно Китай).

Среднегодовой темп роста мирового потребления удобрений составляет 2-3%, при этом тенденции мирового спроса будут определять такие страны, как Китай, Индия, Бразилия и США. Хотя русский рынок является относительно небольшим, это важно и для отечественных производителей.

Азотный сегмент – самый большой и самый устойчивый рынок (наиболее сво-

бодный доступ к сырью усиливает глобальную конкуренцию), на долю которого приходится 70% мирового потребления удобрений. В ближайшие годы появится большое количество новых производственных мощностей на Ближнем Востоке и в Китае, где есть доступ к более дешевому сырью (газу и углю), что будет препятствовать росту цен. Тем не менее, рынок также очень фрагментирован, поскольку предложение и спрос непосредственно зависят от региона, цены на газ (основной статьи затрат) и типа удобрения (аммиак, мочевины, аммиачная селитра, сложные (комплексные) удобрения). Карбамид (мочевина) составляет почти половину всего мирового производства азотных удобрений, и таким образом является единственным видом азотных удобрений, который выступает полноценным объектом международной торговли.

Рынки фосфатных и калийных удобрений выглядят более благоприятно с точки зрения баланса спроса и предложения. Усиление мирового спроса на фосфатные удобрения (среднегодовой темп роста (CAGR) 2%) [5, с.1] связано со стремлением фермеров более рационального и эффективного использования почв для повышения урожайности сельскохозяйственных культур. В то время как предложение, напротив, сокращается на фоне ограниченных запасов фосфатной породы и малым количеством новых инвестиционных проектов, которые создавали бы благоприятные условия для долгосрочного роста цен.

Спрос и цены на удобрения определяют краткосрочные и долгосрочные факторы. К краткосрочным факторам можно отнести уровень цен на сельскохозяйственную продукцию (зерновые), который в свою очередь зависит от ежегодных объемов урожая. Чем выше цена на сельскохозяйственные товары, тем больше доход фермеров, тем выше их возможности приобретать удобрения по высоким ценам.

В долгосрочной перспективе, драйверами будут прирост населения и уровень дохода населения, который в свою очередь приводит к изменению структуры питания. Также немаловажное влияние оказывает уровень использования производственных мощностей.

Фосфорсодержащие удобрения. Фосфор необходим для полноценного развития корневой системы и деления клеток, а также способствует более быстрому созреванию урожая. Он играет решающую роль при передаче энергии и фотосинтезе. Большинство естественных и культивируемых почв характеризуются недостаточным количеством фосфора.

Запасы фосфатного сырья сконцентрированы географически. Крупнейшим игроком фосфорного сегмента рынка минеральных удобрений безусловно является Марокко и Западная Сахара (примерно 80% мировых запасов фосфора). Также крупные осадочные месторождения фосфатов расположены на территории США (Флорида и Северная Каролина), Северной Африки (Тунис), Ближнего Востока (Иордания) и Китая. С другой стороны, фосфатные запасы в Западной Европе являются незначительными. Магматические месторождения разрабатываются в России (Кольский полуостров), Южной Африке (Фалаборва), Канаде, Бразилии и Финляндии. Согласно данным Международного центра развития удобрений (IFDC), запасы России составляют почти половину мировых магматических запасов, которые обеспечивают фосфатную породу высокого качества с низким уровнем радиоактивности и опасных металлов [7, с.32]. Имея доступ к большим запасам, Марокко является крупнейшим экспортером фосфоритов и фосфорной кислоты через государственную ОСР (Рис.1,2).

В балансе предложение/спрос по регионам в производстве фосфатных удобрений наиболее значителен профицит в африканских странах (Марокко, Тунис).

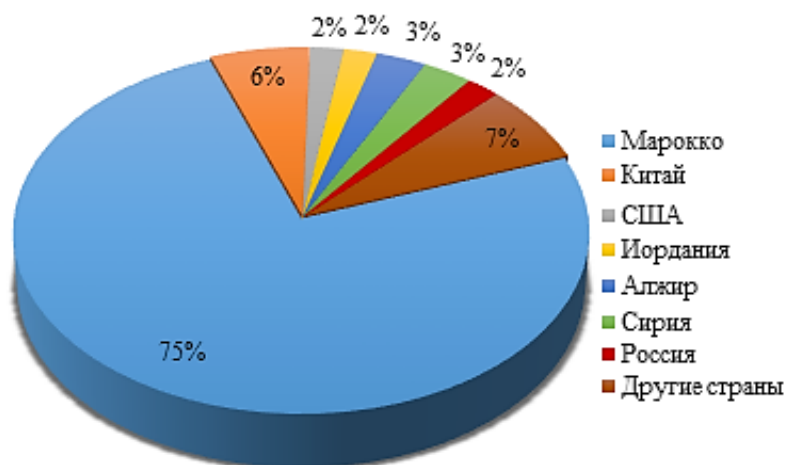


Рисунок 1 – Резервы фосфоритов, %.



Рисунок 2 – Производство фосфатов, млн т., 2013г.

Заметную конкуренцию им оказывают страны Западной Азии, увеличившие производственные мощности и собственный региональный профицит [2, с.36].

К числу ведущих участников рынка фосфорсодержащих удобрений относятся интегрированные структуры, которыми потребляется порядка 70% мирового фосфатного сырья. (например, «ФосАгро» (Россия)). Остальные 30% мировых производителей фосфорсодержащих удобрений не интегрированы и в основном полагаются на импорт или внутренние закупки. Большая часть таких предприятий расположена в Индии [7, с.34].

В производстве фосфорсодержащих удобрений прослеживается устойчивая тенденция к вертикальной интеграции. Так, можно отметить четкие закономерности географического расположения предприятий-производителей данной продукции (производство тяготеет к местам потребления источников сырья).

К основным потребителям фосфорных удобрений относятся страны с быстро растущим населением и среднедушевым доходом, а именно Индия, Китай (на эти две страны приходится половина мирового спроса фосфорсодержащих удобрений), США и Бразилия.

В начале 2013 года конъюнктура рынка фосфорных удобрений была достаточно благоприятной. Увеличение потребления фосфорных удобрений наблюдалось в Латинской Америке, Европе и Восточной Азии. Однако оно было компенсировано снижением спроса в Индии и умеренным сокращением в США. Производство около 88% всех фосфорных удобрений традиционно основывается на фосфорной кислоте. [1, с.30].

Китай – крупнейший мировой потребитель фосфорсодержащих удобрений; после принятия собственной программы продовольственной безопасности в середине 2000-х гг. страна существенно сократила экспорт фосфатного сырья и ввела в эксплуатацию новые мощности по производству фосфорной кислоты. Кроме того, несмотря на высокие объемы использования фосфорсодержащих удобрений, Китай пока еще не добился максимальной урожайности, и поэтому потребность в импорте сельскохозяйственной продукции в этой стране с населением около 1,4 млрд чел. продолжает расти, что в конечном итоге способствует росту спроса и цен на фосфорсодержащие удобрения [6, с.19].

Индия – крупнейший мировой импортер фосфорсодержащих удобрений и, прежде всего, DAP, поэтому любые изменения в торговой политике индийского импорта удобрений оказывают существенное влияние на мировой рынок фосфорсодержащих удобрений в целом.

Калийные удобрения. Калий является третьим крупнейшим источником питательных веществ в почве после азотных и фосфорных удобрений. Калий активизирует более 60 ферментов (веществ, необходимых для синтеза белков и углеводов). Он оптимизирует водный режим растений и повышает устойчивость к болезням, засухе, заморозкам и минерализации почвы, а также укрепляет стебли и корневую систему, улучшает вкус, текстуру и цвет плодов.

Большинство калийных удобрений (80%) добывается из подземных пластовых месторождений. Более 90% добычи калийных запасов сосредоточено в трех странах: Канаде (46% мировых запасов), России (35%) и Беларуси (8%), которые являются крупнейшими экспортёрами калийных. Кроме этого небольшие запасы калийных солей расположены в Китае, на Ближнем Востоке (Израиль и Иордания), Латинской Америки (Чили, Бразилия) и Европе (Германия) (Рис.3).

Ведущие мировые производители хлористого калия являются такие компании, как Potash Corporation of Saskatchewan Inc. (Канада), ОАО «Уралкалий» (Россия), «Беларуськалий» (Белоруссия), Mosaic (США), Israel Chemicals (Израиль), K+S (Германия), Agrium (Канада), SQM (Чили).

В 2013 году Спрос на калийные удобрения снизился в большинстве регионов, особенно в Южной Азии и Северной Америке. В Восточной Азии, Европе и Латинской Америке, напротив, потребление возросло.

Азотные удобрения. Азот является наиболее важным и широко используемым среди основных питательных веществ (азота, фосфора и калия). Азот необходим для роста растений, поглощающих его из почвы в виде нитратов или аммиака. Азот входит в состав белков и поэтому требуется на всех основных стадиях развития растения, синтеза белков и развития плодов. Он также входит в состав хлорофилла, определяющего темпы роста сельскохозяйственных культур. Это краеугольный камень аминокислот и нуклеиновых кислот, необходимых для жизнедеятельности на Земле.

Азотные удобрения потребляются более существенно, поскольку они должны вводиться регулярно в почву, чтобы поддержать зерновые культуры, в то время как фосфаты и калийные удобрения могут использоваться неравно (каждые несколько

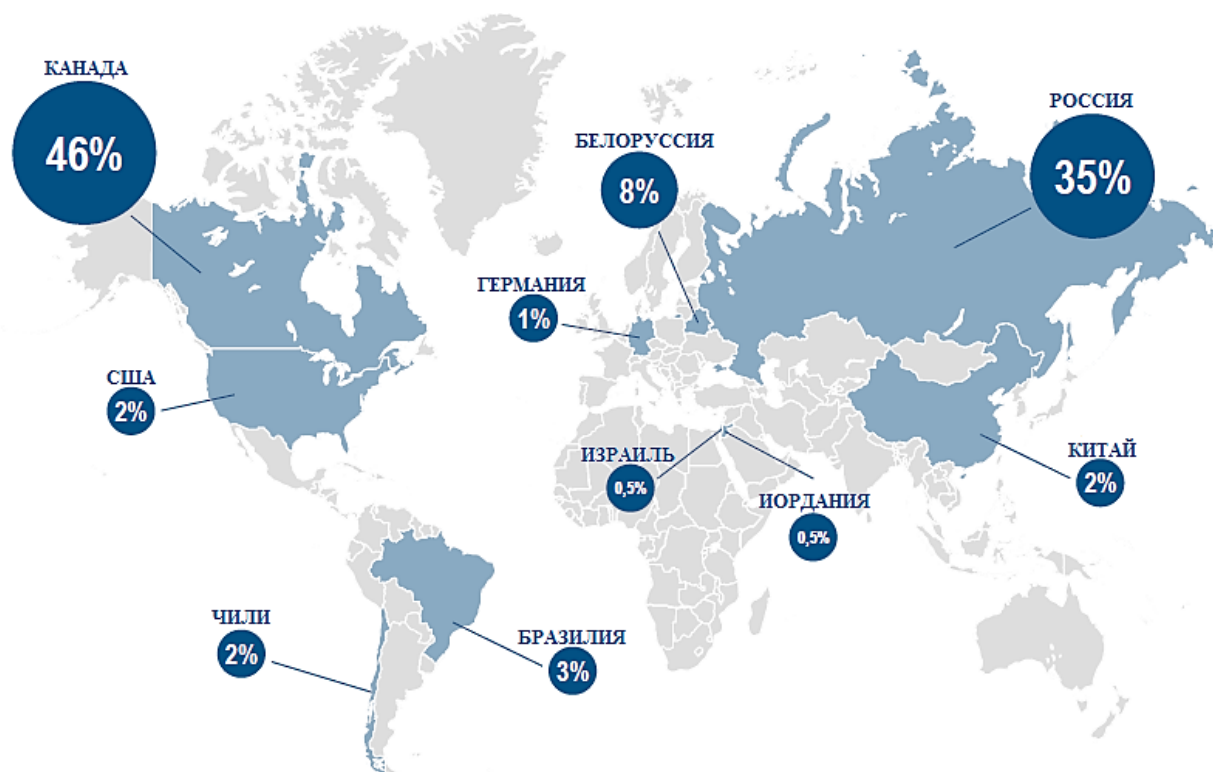


Рисунок 3 – Основные месторождения калийных солей,%, 2013г.

лет). Применение конкретного типа азотных удобрений в том или ином регионе мира зависит, прежде всего, от климатических условий, характера почв, соотношения цен на различные виды удобрений, а также от традиционных особенностей ведения сельского хозяйства в регионе.

Более 50% мирового потребления аммиака используется в производстве карбида (мочевины), которая является единственным видом азотных удобрений, который выступает полноценным объектом международной торговли. Это связано прежде всего с физическими свойствами и твердой формой: ее легко хранить и транспортировать (около 0,58 тонн аммиака требуется для производства одна тонна мочевины). Мировой объем производства мочевины составляет 220 млн тонн, из которых 65% сосредоточено в Азии, в том числе 45% в Китае [7, с.76].

Природный газ является наиболее распространенным сырьем и ключевым конкурентным фактором в производстве аммиака и его производных, в зависимости от цены, приходится 70-90% своих денежных расходов (без учета амортизации, корпоративные накладные расходы, в счет обслуживания долга, транспортные расходы, и т.д.). Важнейший сырьевой компонент производства удобрений – природный газ. Для азотных удобрений его цена – основной фактор, определяющий эффективность и конкурентоспособность производства.

Предприятия-производители данных видов удобрений либо базируются вблизи газовых промыслов, либо совмещены с предприятиями коксохимической промышленности и черной металлургии полного цикла. Новые производства по выпуску также размещаются вдоль трасс магистральных газопроводов.

Основными производителями и импортерами азотных удобрений являются Восточная Европа (прежде всего Россия и Украина) и Ближний Восток. Крупнейшими мировыми производителями аммиака и азотных удобрений являются: Yara,

CF Industries, PotashCorp, Group DF/Ostchem. К крупным игрокам на данном рынке также относятся Sinorec, Agrium, ЕвроХим, SAFCO, IFFCO, ОАО «Тольяттиазот», QAFCO, Koch Nitrogen Company.

По оценкам IFA, потребление азотных удобрений в 2013 году выросло на 1,1%, до 109,1 млн т в пересчете на питательное вещество. Промышленное потребление азота росло более высокими темпами, в результате чего общий спрос на азот вырос на 1,4%, до 141,2 млн т. Эффективные мощности, согласно оценкам ассоциации, составили 150,7 млн т питательного вещества, а потенциально возможный избыток предложения – 6,3%. Около 60% от общего потребления азотных удобрений пришлось на карбамид, используемый напрямую в качестве удобрения или сырья для его последующего производства. Индия оставалась крупнейшим импортером карбамида с долей в мировом импорте 18%. Крупнейшим экспортером этого вида удобрений был Китай с 18-процентной долей в мировом экспорте [1, с.25].

В Восточной Европе, прежде всего в России, имеющей значительное сырьевое преимущество, предложение азотных удобрений значительно превышает спрос. Страны Латинской Америки и Африки, бывшие в недавнем прошлом аутсайдерами на этом рынке, расширяют не только потребление, но и собственные мощности, ориентированные на экспорт. В этих регионах предложение все в большей степени опережает спрос. В Северной Америке, где собственное производство азотных удобрений почти стабильно, ситуация обратная – спрос превышает предложение.

Эксперты уверены, что в дальнейшем отрасль минеральных удобрений будет по-прежнему подвержена рискам, связанным с цикличностью рынка сырьевых товаров. При этом для российских заводов колебания мирового рынка сгладит неизменный рост спроса со стороны российских аграриев. По оценке Газпромбанка, в среднесрочной перспективе сельское хозяйство России останется одной из наибо-

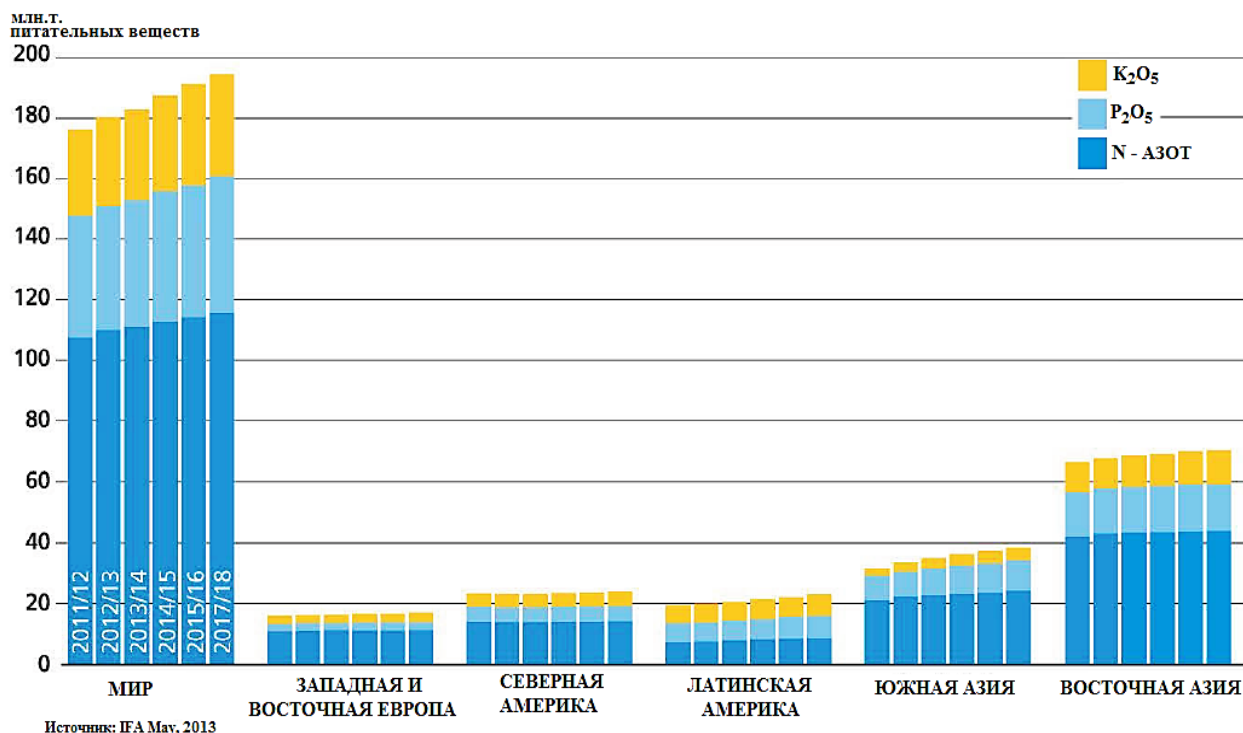


Рисунок 4 – Потребление удобрений по основным регионам мира, млн. т. питательных веществ

лее инвестиционно привлекательных отраслей хозяйства страны [5, с.4; 7, с.3]. Рост в российском овощеводстве, производстве масличных культур и сахарной свеклы подтолкнет и рост спроса на качественные минеральные удобрения.

Таким образом можно сделать вывод, что с учетом роста численности населения и одновременного сокращения площадей сельскохозяйственных угодий вследствие урбанизации, все более насущной становится необходимость обеспечить максимальные удельные показатели урожайности возделываемых земель. Кроме того, увеличение покупательной способности в крупнейших странах мира ведет к изменению потребительских предпочтений и растущему потреблению мяса, что влечет за собой рост потребления зерновых кормов скотом и, в свою очередь, обуславливает повышенный спрос на минеральные удобрения. Спрос также увеличивается за счет роста объемов производства биотоплива из сельскохозяйственных культур. Данные факторы на фоне сокращения площадей сельскохозяйственных угодий на душу населения (особенно в странах с большой численностью населения, например, в КНР и Индии) однозначно способствуют дальнейшему росту спроса на удобрения как минимум в течение следующих 15 лет, особенно в тех регионах, где объемы применения удобрений пока ниже, чем в развитых странах.

IFA прогнозирует, что мировой спрос на удобрения к 2016 году вырастет на 8,7% по сравнению с 2012 годом – до 193 млн т. В перспективе до 2016-2017 года ежегодный рост мирового спроса на минеральные удобрения ожидается на уровне 2,1%. В частности, спрос на азотные удобрения будет увеличиваться на 1,5% в год, на фосфатные – на 2,3%, на калийные – на 3,7%. В первую очередь рост ожидается в Восточной Европе, Центральной Азии и Океании. Кроме того, рост потребления удобрений ожидается в странах с большим потенциалом наращивания агропромышленности – в Латинской Америке и Африке.

Таким образом, рынок минеральных удобрений привлекателен для тех стран, где спрос на внутреннем рынке этой продукции не велик. На динамику производства и потребления всех видов удобрений оказывают прежде всего, мировые тенденции развития сельского хозяйства такие, как насыщение рынка сельскохозяйственной продукцией и сокращение посевных площадей в развитых странах, а также создание высокоурожайных сельскохозяйственных культур и др.

Сегодня, несмотря на замедление на всех рынках удобрений, рынки – за исключением, пожалуй, производства азотных удобрений – в большой степени зависят от стратегий отдельных игроков, в том числе российских.

Список литературы

1. ОАО «Акрон». Годовой отчет за 2013 год. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ar2013ru.acron.ru/>
2. Кудинова О. Рынок минеральных удобрений. Современные тенденции // The Chemical Journal. – 2012. – №10. – С. 34-38.
3. Макаренко М.В., Чмель С.Ю. Модернизация промышленности минеральных удобрений // Экономический журнал. – 2014. – №1 (33). – С. 92-103.
4. Федорова Н.С. Тенденции развития рынка минерального сырья и удобрений в условиях конкурентной среды // Известия Российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена. – 2008. – № 32(70). – Ч.1. – С. 350-356;

5. ФосАгро, Уралкалий, Акрон: Три богатыря российского рынка удобрений. – 2014 // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/1ae/GPB_Russian_fertilizers_initiation_RUS.pdf
6. ФосАгро. Годовой отчет за 2013 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.phosagro.ru/investors/reports/>
7. Russian fertilizers. The three princes: PhosAgro, Uralkali, Acron [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/d32/gpb_russian_fertilizers_initiation_291014.pdf

УДК 657

СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ДОСТОВЕРНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В СУЩЕСТВУЮЩЕЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ

Гошунова Анна Валерьевна,

ассистент кафедры финансового учета ИУЭиФ КФУ, г. Казань

Тавакаев Булат Фахимьянович,

студент 3 курса группы 14.2-200 ИУЭиФ КФУ, г. Казань

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено понятие достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, применяемое в нормативно-правовых актах в области бухгалтерского учета. Проведен анализ существующих определений категории достоверности бухгалтерских данных в работах современных исследователей. Сформулировано определение достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в современных экономических условиях.

Ключевые слова: достоверность; бухгалтерская отчетность; финансовая отчетность; МСФО; аудит.

CONTEMPORARY UNDERSTANDING OF FAITHFUL REPRESENTATION OF FINANCIAL REPORTING IN CURRENT ACCOUNTING PRACTICE

Goshunova A.V.,

Assistant of Financial Accounting Department at Institute of Management, Finance and Economics of KFU, Kazan

Tavakaev B.F.,

Student of 3d course group 14.2-200 at Institute of Management, Finance and Economics of KFU, Kazan

ABSTRACT

The concept of reliability of financial statements used in legal acts on financial accounting is considered. Existing definitions of the category of “faithful representation” of accounting information used in the work of contemporary researchers are analyzed. The definition of “faithful representation” of financial reporting in the current economic conditions is given.

Keywords: faithful representation; financial statements; IFRS; audit.

Развитие бухгалтерского учета как общественного института неотрывно связано с процессом повышения достоверности бухгалтерской и отчетной информации как неотъемлемой части современной экономики.

Однако на сегодняшний день в документах российского нормотворчества отсутствует четкая и однозначная позиция в отношении понятия достоверности финансовой отчетности. Так, в тексте ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» употребляется понятие достоверности, но без раскрытия его содержания [1].

ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» трактует достоверность бухгалтерской отчетности как ее соответствие нормативным документам [2]. Одновременно с этим стандарт содержит противоречащее данному утверждению положение, которое предусматривает возможность отступления от требуемых правил при подготовке отчетности в случае, когда применение этих правил не дает возможности сформировать достоверное представление у пользователей о финансовых аспектах субъекта.

Таким образом, в противовес своему нормативному определению достоверность бухгалтерской отчетности оказывается независимой от этих правил.

В старой редакции федерального закона «Об аудиторской деятельности» под достоверностью бухгалтерской отчетности понималась ее адекватность имеющемуся хозяйственному положению дел [3]. Очевидно, что определение достоверности бухгалтерской отчетности, закрепленное в нормах ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», на основании которого составляется бухгалтерская отчетность, и определение, данное ФЗ «Об аудиторской деятельности», на основании которого эта отчетность должна проверяться, очень сильно отличаются.

Бухгалтерская трактовка рассматривает достоверность бухгалтерской отчетности как соблюдение нормативно установленных правил при ее составлении, в то время как с позиции аудита достоверность представляет собой адекватность отражения реального финансового положения организации.

Складывается необычная ситуация, в которой составление бухгалтерской отчетности регулируется одними правилами, а ее проверка совсем другими. Поскольку реальная хозяйственная деятельность очень многогранна, то даже при скрупулезном соблюдении требований, которые предъявляются нормативными документами в области бухгалтерского учета, довольно просто неумышленно исказить действительный смысл какого-либо факта хозяйственной деятельности организации.

В новой редакции ФЗ «Об аудиторской деятельности» исчезло существовавшее ранее определение достоверной финансовой отчетности как адекватно отражающей финансовое состояние аудируемого лица [4]. Теперь определено лишь понятие достоверности финансовой отчетности как предусмотренной законодательством, то есть, прежде всего, федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. Однако в самом законе определение достоверности отчетности не содержится. Таким образом, мы возвращаемся к ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», согласно которому достоверной считается такая отчетность, которая подготовлена по правилам, установленным нормативными документами.

В международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) принято измерять степень достоверности отчетности на практике не столько степенью соответствия установленному в нормативном документе правилу, сколько ее собственному внутреннему содержанию. В частности, согласно Концептуальным основам подготовки финансовой отчетности финансовая отчетность является правдивой, когда

она представляет полное, нейтральное отображение экономических явлений, избавлена от ошибок, и, следовательно, заинтересованные лица могут полагаться на нее в той степени, в какой она отражает истинное финансовое положение компании [5].

Если при отражении экономической деятельности бухгалтерская отчетность соответствует реальному положению вещей, то она может считаться достоверной. В противном случае информация либо является предвзятой, либо неполной.

В научной литературе вопрос достоверности бухгалтерской отчетности поднимался неоднократно.

По мнению авторов Е. Н. Домбровской и У. Ю. Рощектаевой, достоверность данных по своей сути всегда относительна [6]. Причина такого обстоятельства заключается не столько в стремлении завуалировать фактическое положение дел в реальности или приукрасить ситуацию путем намеренного ее искажения, сколько состоит в неоднозначности самих критериев свойства достоверности финансовой отчетности.

А. Н. Хорин считает, что искомая исследователями достоверность отчетности предполагает, во-первых, соблюдение неотъемлемых принципов полноты учета фактов экономической деятельности, правильного и своевременного документирования хозяйственных операций, соблюдения учетных принципов начисления и денежной оценки. Вместе с тем эти качественные характеристики отчетных данных еще не гарантируют, по его мнению, достаточную содержательность с точки зрения информационных запросов пользователей [7, с. 23].

Бухгалтерская отчетность должна составляться при соблюдении определенного ряда требований, чтобы в конечном итоге отчетная информация стала полезной для принятия решений. В МФСО отмечается, что качественные характеристики отчетности выступают атрибутами, позволяющими сделать информацию, содержащуюся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, полезной и необходимой для принятия решений.

Соответствующий перечень качественных характеристик, которым должна отвечать финансовая (бухгалтерская) отчетность сформировали М. Р. Мэтьюс и М. Х. Б. Перера. В данном перечне содержатся такие характеристики, как уместность, надежность, существенность, а также нейтральность, приоритет содержания над формой, полезность для управленческого решения, обратная связь, прогнозная ценность, проверяемость, репрезентативная достоверность, своевременность, объективная точность, полнота [8, с. 197].

Таким образом, различные авторы по-разному определяют термин «достоверность», но, различаясь в деталях, все имеющиеся дефиниции совпадают в главном: существует большое количество причин, осложняющих выполнение на практике требования достоверности, поскольку в публикуемой финансовой отчетности невозможно атрибутировать абсолютную правду.

В связи с этим можно согласиться с мнением тех специалистов, которые считают, что к любым данным следует относиться с определенной долей скептицизма, не абсолютизируя их. Напротив, необходимо знать возможные факторы, способные оказать существенное влияние на искомую информационную достоверность бухгалтерской отчетности.

В силу вышеприведенных соображений мы пришли к мнению, что проблема информационной достоверности бухгалтерской отчетности является по-прежнему актуальной, в связи с чем в профессиональном сообществе возникает необходи-

мость в формировании и документальном закреплении принципа достоверности бухгалтерской отчетности, определении критериев, присущих данному свойству, а также устранении всех противоречий и разработке новых инструктивных методик.

Сделав сравнение и сопоставление определения в нормативных актах, мнений теоретиков в области бухгалтерского учета, мы предлагаем следующее определение достоверности бухгалтерской отчетности организации: достоверной признается такая бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая сформирована по установленным нормативными документам, правилам бухгалтерского учета, позволяющая ее пользователям с достаточной степенью точности, на основе ее заведомо не вводящих в заблуждение данных, делать правильные выводы обо всех финансовых аспектах организации и принимать обоснованные управленческие решения.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (с изменениями от 18.12.2012 № 164н) // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти». № 44. 03.11.2008.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Минфина России от 06.07.1999 г. № 43н (с изменениями от 08.11.2010 г. № 142н) // «Финансовая газета». № 34. 1999.
3. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // «Российская газета». №4824. 31.12.2008.
4. Федеральный закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ (ред. от 30.12.2008) «Об аудиторской деятельности» // «Российская газета». № 151-152. 09.08.2001.
5. МСФО стандарты и интерпретации, одобренные Советом по международным стандартам (International Accounting Standards Board – IASB).
6. Домбровская Е.Н., Рощектаева У.Ю. Достоверность как императив финансовой отчетности в условиях инфляции // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2006. – № 20. – С. 147-161.
7. Хорин А.Н. О достоверности и существенности показателей бухгалтерской отчетности. // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 11
8. Метьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета. Пер. с англ./ Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: ЮНИТИ, Аудит, 1999. – 663 с.

МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Бритько Анна Сергеевна,

*аспирант кафедры макроэкономического регулирования
СЗИУ РАНХиГС при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В статье предлагается многокритериальный подход к оценке эффективности проектов инновационного развития предприятия. Обосновываются необходимость использования двух критериальных показателей: внутренняя норма доходности инвестиций; индекс инновационности. Предлагается алгоритм расчета индекса инновационности предприятия

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный проект, экономическая система, высокотехнологичное предприятие, критерий, критериальный показатель, внутренняя норма доходности инвестиций, индекс инновационности

MULTICRITERIA THE APPROACH TO THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF PROJECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE HI-TECH ENTERPRISES IN RUSSIA

Britko A.S.,

Post graduate student

*The North-West Institute of Management of the Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration (RANEPA), Department of macroeconomic
regulation, Saint-Petersburg*

ABSTRACT

In article is offered multicriteria approach to an assessment of efficiency of projects of innovative development of the enterprise is offered. Substantiation of need of use of two criteria indicators: internal rate of return of investments; index of innovation. The algorithm of calculation of an index of innovation of the enterprise is offered.

Keywords: innovative development, innovative project, economic system, hi-tech enterprise, criterion, criteria indicator, internal rate of return of investments; index of innovation.

В настоящее время основным инструментом достижения стратегических целей развития Российской Федерации являются инновации и повышение инновационной активности на всех уровнях.

Инновационное развитие выступает как результат взаимодействия системы разнообразных факторов, под которыми понимается условие (причина, параметр), влияющее на характер и интенсивность инновационного развития. Недооценка факторов, определяющих инновационное развитие экономической системы, влечет за собой отсутствие эффекта от инноваций, проявляющегося в инерционности хозяйствующих субъектов, диспропорции наличия и реализуемости инновационных возможностей на практике, миграции инновационных технологий.

В основе оценки эффективности инновационных проектов лежат базовые концепции управления финансами – концепция денежного потока, концепция изменения ценности денежной единицы во времени, концепция стоимости капитала, концепция компромисса между риском и доходностью, концепция издержек упу-

щенных возможностей. Сочетание этих концепций и составляет теоретическую базу стандартных критериев инвестиционного анализа, основанных на дисконтировании.

Для обеспечения корректности оценки эффективности проектов инновационного развития необходимо использование методологических, методических и операциональных принципов оценки. При этом необходимо отметить, что значительное влияние на объективность оценки эффективности инновационной деятельности оказывает выбор методологии оценки.

Анализ многочисленных исследований по данной проблеме показал, что в подавляющем большинстве случаев внимание исследователей концентрируется на методологии оценки экономической эффективности инвестиционных проектов и выборе из возможных альтернатив оптимального проекта на основе экономических критериев оценки [1, 2].

Практическая реализация инновационных проектов и программ инновационного развития предполагает наличие информационной базы, включающей правовую, маркетинговую, инженерно-техническую и другую информацию, характеризующую сам проект и условия его осуществления. Существенная часть этой информации носит прогнозный характер, не обладает необходимой полнотой и точностью, что сказывается на достоверности оценок эффективности проекта, зависящих от конкретных условий его реализации.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов были разработаны исключительно для инвестиционной деятельности и не проходили специальной адаптации к инновационным проектам, которые реализуются в условиях более высокой неопределенности и значительного риска.

Совершенствование существующих и разработка новых методов оценки эффективности инноваций должно осуществляться в условиях недостатка информации о внешней среде, учитывать специфику инновационной деятельности, но опираться при этом на общеизвестные механизмы оценки проектов. Такой подход к решению рассматриваемой проблемы позволит более адекватно и объективно осуществлять определение эффективности анализируемых инновационных проектов при слабо предсказуемой внешней среде.

Наиболее интенсивная деятельность, как правило, осуществляется на высокотехнологичных предприятиях, что способствует расширению старых и созданию новых рынков сбыта, наиболее эффективному использованию ресурсов. Результаты НИОКТР, внедряемые на высокотехнологичных предприятиях, способствуют развитию других отраслей и всей экономики, что повышает актуальность совершенствования существующих и необходимость разработки новых методических подходов к оценке эффективности проектов инновационного развития высокотехнологичных предприятий.

Такие предприятия играют огромную роль в развитии экономики и современного общества, так как в них материализуется базовая часть результатов НИОКР, они определяют спрос на достижения науки и создают базу предложения инноваций практически для всех ключевых отраслей национальной экономики.

Выбор оптимального (наиболее эффективного) инновационного проекта должен осуществляться при учете интересов ключевых участников проекта, которыми являются инвестор и компания-инициатор проекта.

Чтобы какой-либо вариант инновационного проекта мог считаться оптималь-

ным с точки зрения инвестора и компании-инициатора, требуется достижение максимального значения чистого дисконтированного дохода, который характеризует величину потока денежной наличности. С другой стороны, повышение инновационной активности отвечает интересам и организации и государства.

Оптимальный вариант инновационного проекта должен наилучшим образом удовлетворять интересам всех заинтересованных сторон, а также обеспечить выбор оптимального варианта проекта из сочетания технологических и экономических показателей его реализации.

При решении задачи выбора оптимального инновационного проекта для каждого из критериальных показателей выбираются минимальные и максимальные величины, а затем по ним рассчитываются средние значения показателей, которые присваиваются значениям функции принадлежности. Для каждого из статистических критериев строятся функции принадлежности показателя нечеткому множеству.

Оптимальное (эффективное) управленческое решение находится путем совместного учета перечисленных критериев – их свертывания на основе теории нечетких множеств профессора Л.Заде.

Для решения поставленной задачи предлагается использование двух критериальных показателей выбора оптимального инновационного проекта, учитывающих интересы инвестора и компании-инициатора проекта, один из которых является экономическим, второй – инновационным [3, 4].

В качестве экономического показателя предлагается внутренняя норма доходности инвестиций (ВНД), в качестве показателя инновационного характера – индекс инновационности (ИИ).

Предлагается следующая формулировка критерия эффективности принятия решения: максимизация индекса доходности от реализации инвестиций в проект инновационного развития при максимально возможном значении индекса инновационности. Для поставленной задачи оптимизация выполняется сначала для критериального показателя ВНД, затем та же самая процедура – для двух критериальных показателей. Таким образом, оптимальность варианта инновационного проекта с точки зрения инвестора и компании-инициатора определяется достижением максимального значения ВНД при максимально возможной величине ИИ.

Индекс инновационности рассчитывается как интегральный показатель на основании коэффициента НИОКР (K_1), коэффициента инновационной активности (K_2) и коэффициента доходности инновационной деятельности в целом по организации (K_3) по формуле (1):

$$ИИ = \alpha_1 \cdot K_1 + \alpha_2 \cdot K_2 + \alpha_3 \cdot K_3. \quad (1)$$

Коэффициент НИОКР (K_1) определяется долей затрат на НИОКР в общем объеме затрат организации; коэффициент инновационной активности (K_2) представляет собой долю инновационной продукции в объеме отгруженной продукции; коэффициент доходности инновационной деятельности организации (K_3) – отношение НИОКР, которые привели к созданию новой продукции или к получению выручки иным образом к НИОКР, которые не привели к получению выручки.

Величины всех коэффициентов принимаются на основании фактических данных и с учетом прогнозной динамики их изменения вследствие реализации инновационной стратегии предприятия. Вес (важность) всех коэффициентов определяется на основании метода Дельфи.

Задача оценки эффективности и выбора оптимального инновационного проекта решается с использованием двух предложенных критериальных показателей на основе минимаксных критериев принятия решений в условиях неопределенности (критериев Лапласа, Сейвиджа, Гурвица, Ходжа-Лемана, критерия максимума ожидаемой полезности) и принадлежности функции нечетких множеств.

Для учета и анализа риска при расчете ВНД инновационного проекта применяется метод RADR, поскольку введение поправки на риск автоматически приводит к принятию безусловно обоснованной предпосылки о возрастании риска с течением времени.

Предполагается, что реальное количество объема производства и реализации инновационной может либо совпасть с прогнозируемой оценкой, либо отклониться от неё в сторону увеличения или уменьшения. Для каждого из этих отклонений рассчитываются значения ВНД и ИИ, достигаемые при выборе того или иного варианта спроса. Компромиссное решение принимается путем совокупного применения статистических критериев на основе математического аппарата расплывчатых множеств.

На основе разработанной методики была выполнена оценка эффективности проектов инновационного развития ОАО «ГНЦ НИИАР», являющегося крупнейшим в России научно-исследовательским экспериментальным комплексом гражданской атомной энергетики и был выбран оптимальный вариант проекта освоения производства инновационной (радионуклидной) продукции. Этот вариант основан на использовании для производства изотопа молибден-99 многопетлевого реактора МИР, который является одним из наиболее крупных исследовательских реакторов в мире, используемых для отработки новых конструкций твэлов перспективных энергетических реакторов [2].

Таким образом, разработанная методика оценки эффективности проекта инновационного развития позволила определить оптимальный вариант проекта освоения производства инновационной продукции с учетом неопределенности и риска при оценке спроса и, как следствие, экономического риска.

Список литературы

1. Бритько А.С. Теоретические основы оценки эффективности проектов инновационного развития экономических систем: факторы, проблемы, методические подходы, принципы // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С.Пушкина: Научный журнал. Серия «Экономика», № 1 (том 6). – СПб.: ЛГУ. – 2013. – С. 97-110.
2. Бритько А.С. Оценка эффективности проекта инновационного развития предприятия (на примере ОАО «ГНЦ НИИАР») // Управленческое консультирование.- № 1. – 2014. – С. 124-133.
3. Куклина Е.А., Бритько А.С. К проблеме оценки и выбора оптимального проекта инновационного развития организации // Управленческое консультирование. – № 8. – 2013. – С. 47-56.
4. Kuklina E. A. The substantiation for selection of optimal innovation project: setting of the problem and algorithm of its solving // Знание — традиции, инновации, перспективы: Научная конференция с международным участием. (14–15 юни 2013) / Бургаски Свободен Университет. Бургас, 2013. Т. трети . – С. 27–32.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И ГЕРМАНИИ

*Бабенкова Вероника Анатольевна,
студент Ростовского государственного экономического университета,
г. Ростов-на-Дону*

АННОТАЦИЯ

В статье представлен сравнительный анализ подоходного налога в Германии и налога на доходы физических лиц в России. Проведен анализ налоговых ставок, определено фискальное значение данных налогов в доходах бюджета каждой из стран.

Ключевые слова: НДФЛ; налоговые ставки; прогрессивная шкала налогообложения.

COMPARATIVE ANALYSIS OF PERSONAL INCOME TAX IN RUSSIA AND GERMANY

*Babenkova V.A.,
Student of Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don*

ABSTRACT

The article presents a comparative analysis of the income tax in Germany and the tax on personal income in Russia. The analysis of tax rates, determined fiscal importance of taxes in budget income in each country.

Keywords: personal income tax; tax rates; progressive scale of taxation.

Налоговая нагрузка физических лиц является важным показателем и индикатором уровня качества жизни населения в любой стране мира. В России налогообложение доходов физических лиц считается низким по сравнению с развитыми странами. Для того, чтобы в этом убедиться проведем сравнение налогообложения в России и в похожей по государственному устройству Германии.

В Германии налог на доходы физических лиц взимается в соответствии с Законом о подоходном налоге от 1934 года с последующими изменениями. В России НДФЛ регулируется главой 23 НК РФ от 1998 года, где изложены основные элементы налогообложения рассматриваемого налога.

Согласно рейтингу составленному «РИА Рейтинг» по размеру ставки подоходного налога Россия находится на 35 месте со ставкой 13%, а Германия – на 13 месте со ставкой 47,5% (таблица 1) [1].

Таблица 1.

Рейтинг стран по уровню ставок подоходного налога за 2014 год

<i>Место</i>	<i>Страна</i>	<i>Максимальная ставка в 2014 году, %</i>	<i>Изменения за три года, п.п</i>
1	Швеция	56,9	0,3
2	Португалия	56,5	6,5
3	Дания	55,6	0,2
13	Германия	47,5	0
35	Россия	13	0

Несмотря на существенную разницу в ставке, необходимо учитывать используемую шкалу налогообложения. Так в России применяется плоская шкала, а в Германии прогрессивная шкала налогообложения, предусматривающая рост выплат при увеличении доходов, что с точки зрения социальной справедливости препятствует расслоению общества (таблица 2) [2]. В тоже время, последняя может иметь и отрицательные стороны: высокий уровень налоговых ставок для граждан с высокими доходами приводит к их миграции в страны с более низкими ставками, или вовсе к уклонению от уплаты налогов.

Таблица 2.

Ставки налога на доход физических лиц в Германии на 2014 год, %

<i>Налогооблагаемый доход для налогоплательщика, евро</i>				<i>Налоговая ставка, %</i>
<i>не состоит в браке</i>		<i>состоит в браке</i>		
<i>Свыше</i>	<i>Не превышая</i>	<i>Свыше</i>	<i>Не превышая</i>	
0	8 130	0	16 260	0
8 131	52 881	16 261	105 762	14
52 882	250 730	105 763	501 460	42
250 731	И более	501 461	И более	45

Одним из отличий Германии является налогообложение всех видов доходов членов семьи за год, которые включают в себя доходы от коммерческой деятельности, доходы с капитала, от сдачи в аренду помещений и земельных участков, от сельского или лесного хозяйства, от работы по найму, от иных доходов. При этом дополнительно к вышеуказанным ставкам устанавливается налоговая надбавка (взнос солидарности на экономическое возрождение территорий бывшего ГДР) в размере 5,5% от суммы подоходного налога, если она превышает 972 Евро.

В России же действует раздельный принцип налогообложения. В статье 208 НК РФ перечислены доходы от источников в РФ и за пределами РФ, которые подлежат налогообложению. Также в России налогоплательщик имеет право уменьшить налоговую базу по НДФЛ, уплачиваемой по ставке 13%, на суммы вычетов, предусмотренных ст. 218-221 НК РФ.

Отдельные категории граждан Германии также имеют дополнительные налоговые вычеты и льготы. К ним относятся возрастные льготы, льготы для семей с детьми, вычеты затрат на учебу в ВУЗе, расходов на медицинскую страховку и страховку по уходу за ребенком.

Рассматривая фискальное значение подоходного налога в доходах консолидированного бюджета можно увидеть, что доля этих видов налогов в доходах бюджета не столь велика. Так в России его доля в 2013 году составила 10,2% [3], в бюджете Германии доля этого вида дохода составила немного больше – 16,7% (таблица 3) [4].

Таблица 3.

Доля поступления подоходного налога в бюджет Германии и России, %

<i>Поступления в бюджет</i>	<i>2012</i>	<i>Уд.вес % к доходам</i>	<i>2013</i>	<i>Уд.вес % к доходам</i>
РФ (млрд.руб.)	2387,0	10,1	2497,8	10,2
Германия (млрд.евро)	186,3	16,0	200,5	16,7

Стоит отметить, что доля поступлений в бюджете напрямую зависит от уровня развития экономики страны. Налог на доходы физических лиц может приносить значительные поступления только за счет обложения населения, которое имеет высокие доходы. Именно поэтому в развитых странах этот показатель больше, чем в странах, где доходы подавляющего большинства населения низкие, а также используется пропорциональная шкала налогообложения доходов.

По факту налоговая нагрузка на население в России меньше, но при этом Германия придерживается принципов социальной справедливости. В 2014 году в условиях макроэкономической нестабильности в России бюджеты различных уровней бюджетной системы РФ испытывают дефицит в финансовых ресурсах из-за замедления темпов роста национальной экономики, влияния санкций зарубежных стран, снижения цен на нефть и падения рубля по отношению к мировым валютам, поэтому государство задумывается о повышении налоговой нагрузки на население, что в свою очередь может повысить социальную напряженность в обществе. Выход из этой ситуации с помощью введения прогрессивной шкалы налогообложения как во многих развитых странах может частично решить проблему наполняемости бюджета, но существует риск возвращение серых зарплатных схем, что усугубит сложившуюся ситуацию.

Список литературы

1. Рейтинг стран по ставке подоходного налога. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://riarating.ru/countries_rankings/20140812/610625725.html, (дата обращения 21.02.2015).
2. Налогообложение физических лиц в Германии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roche-duffay.ru/articles>, (дата обращения 18.02.2015).
3. Консолидированный бюджет Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 17.02.2015).
4. Federal Statistical Office. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.destatis.de/> (дата обращения 20.02.2015).

УДК 658.78

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ НА БАЗЕ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бородина Юлия Анатольевна,

бакалавр экономики Тольяттинского государственного университета, г. Тольятти

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется эффективность применения программного продукта SAP ERP в качестве одного из методов автоматизации логистического процесса закупок совместного предприятия. В статье также подробно описывается процесс внедрения SAP ERP и полученные выгоды от внедрения программы.

Ключевые слова: информационные технологии в логистических системах; программа SAP; SAP ERP; закупки; автоматизированное управление закупками; ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ»; совместное предприятие.

USING INFORMATION TECHNOLOGY TO MANAGE PROCUREMENT ON THE BASIS OF A JOINT VENTURE

Borodina Y.A.,

Bachelor in economics of Togliatti State University, Togliatti

ABSTRACT

The article analyzes effectiveness of the SAP ERP software as a method of automating logistics procurement process of the joint venture. The article also explains in detail the process of implementing SAP ERP and the benefits derived from the implementation of the program.

Keywords: information technologies in logistic systems; software SAP; SAP ERP; purchasing; automated management of purchasing; CJSC GM-AVTOVAZ; a joint venture.

Одной из возможных платформ интеграции отдельно взятого автомобильного производства в любую страну в целую сеть заводов, центров исследования и развития, лабораторий конкретного международного автопроизводителя является корпоративная информационная система. Она не только упрощает и унифицирует материальные, информационные и финансовые потоки группы, но и позволяет на основании возможностей данной системы оптимизировать работу предприятий и их подразделений, используя при этом отработанные на других производствах технологии и успешные бизнес-решения.

В частности, грамотный выбор корпоративной информационной системы, сфокусированной на автоматизации корпоративных закупок, при условии правильной стратегии и тактики ее внедрения может стать быстрым и эффективным инструментом снижения затрат и повышения общей конкурентоспособности бизнеса.

Решения SAP – это уникальный комплекс решений для бизнеса, предлагающий широкую функциональность, полную интеграцию, неограниченную масштабируемость и простое взаимодействие в рамках сетевых инфраструктур ведения бизнеса [3].

Данный продукт позволяет решить обширный спектр задач, таких как: Логистика, Финансы, CRM (Управление отношениями с клиентами), Бюджетирование и казначейство, Производство, Управление персоналом, Управление проектами

Система управления ресурсами предприятия SAP ERP охватывает все участки финансового и управленческого учета, управления персоналом, оперативной деятельности и сервисных служб компании. Обеспечивает полную функциональность, необходимую для реализации информационных сервисов самообслуживания, аналитики [1].

Основные преимущества SAP ERP:

1. Охватывает все ключевые направления деятельности компании, поэтому может заменить большинство используемых в настоящее время систем.
2. Содержит опыт лучших компаний в соответствующей отрасли, выраженный в готовых процессах и документации.
3. Позволяет интегрировать новое решение с существующей системой, что уменьшает инвестиции, вложенные в текущее решение.
4. При необходимости может быть объединено с решениями сторонних разработчиков.

В зависимости от целей внедрения решения SAP ERP им могут пользоваться

различные сотрудники, которым для работы необходима информация, хранящаяся в системах. Это – сотрудники коммерческого отдела, отделов ИТ, маркетинга, бухгалтерии и др.

Буква **R** из R/3 является начальной буквой слова «**Realtime**» и означает немедленную проводку и актуализацию данных, которые в рамках интеграции немедленно доступны всем заинтересованным отделам предприятия. Цифра **3** означает, что в системе реализована архитектура клиент/сервер приложений/система управления базами данных (трёхзвенная модель) [3.]

Система SAP ERP содержит определённый набор элементов функциональности в различных модулях, выполняющих функцию российской локализации (в первую очередь призванной обеспечить исполнение требований российского законодательства). В него входят в первую очередь интерактивные отчёты, печатные формы, а также элементы функциональности диалоговых транзакций, отсутствующие в стандартной немецкой версии (к примеру, возможность красного сторно в бухгалтерском учёте). Пакет российской локализации разрабатывается и поддерживается силами компании SAP CIS [1].

Принимая во внимание все выше перечисленные «плюсы» от использования программного комплекса SAP, ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» принял решение о внедрении семи ключевых модулей системы SAP R/3.

Работы были выполнены в рекордно короткий срок – за девять месяцев.

Цели проекта:

- повышение оборачиваемости товарно-материальных ценностей;
- сокращение уровня страхового запаса и незавершенного производства в рамках единой технологической цепочки «Джи-Эм АВТОВАЗ» за счет внедрения календарных принципов управления производством группы;
- повышение прозрачности и управляемости позаказного производства;
- сокращение производственных потерь, сокращение простоев конвейеров;
- непрерывное скользящее (календарное) планирование;
- позаказное производство;
- достоверная производственная себестоимость;
- учет затрат в производственных цехах;
- повышение управляемости производства;
- повышение качества автомобилей.

Выбор системы SAP в качестве базовой ERP-платформы основан на детальном анализе представленных на рынке решений для автомобильной промышленности, которому был посвящен отдельный раздел системного проекта. Среди основных критериев, по которым производилась оценка ERP-решений, были выделены: интеграционные возможности, функциональность, масштабируемость, количество внедрений системы и наличие партнеров в России.

Работы по реализации проекта включили в себя три фазы:

1. Создание подсистемы управления основными данными производства и подсистемы производственного учета автомобильного завода (основной завод группы).
2. Создание подсистемы планирования производства автомобильного завода.
3. Создание подсистемы планирования производства в рамках технологической

цепочки (межзаводских поставок) [2].

Функциональные границы проекта системы управления производством группы ЗАО «ДЖИ-ЭМ АВТОВАЗ» определяются используемым программным обеспечением:

- управление ресурсами предприятия SAP ERP;
- управление цепочкой поставок SAP SCM;
- управление последовательным производством автомобилестроения SAP SMA;
- бережливое производство SAP LMA;
- управление транспортными средствами SAP VMS.

С помощью данных решений внедренческая команда «Микротест» обеспечила автоматизацию следующих бизнес-процессов:

- управление запасами;
- управление производством автомобильного завода;
- сбыт автомобилей, сборочных комплектов деталей и запасных частей;
- управление качеством автомобильного завода;
- детальное планирование производства автомобильного завода;
- планирование логистической цепочки;
- проверка выполнимости заказов производством;
- прогнозирование сбыта.

Джи Эм – АВТОВАЗ были свободны от многих ограничений. Прежде всего, предприятие было только что организовано, и СП не связывали вопросы адаптации системы к бизнес-процессам или бизнес-процессов к функционалу системы. GM еще не запустили производство, поэтому старались как можно больше использовать стандартные процессы SAP R/3. Во-вторых, по той же причине, компания была свободна от целого ряда бюрократических ограничений в принятии того или иного решения [2].

Внедрение финансового модуля, позволило получать параллельную отчетность по российским и американским стандартам (GAAP). Благодаря этому бухгалтерский баланс закрывается за три дня, как того требует «большой» GM. Модуль контроллинга позволяет составлять калькуляцию стоимости автомобиля еще на этапе формирования заказа для каждого клиента. Модуль контроля качества собирает статистику по дефектным комплектующим и дает возможность анализировать причины дефектов [4].

Сейчас на смену тенденции «производство на склад» приходит «производство под заказ». Это предъявляет новые требования не только к поставщикам и дилерам, но и к корпоративным ERP-системам. Прежде всего, изучили те стандартные решения, которые использует GM по всему миру. Но внедрение этих систем могло бы создать ситуацию, в которой не смогли бы сделать автомобиль доступным для российского потребителя. Дело в том, что GM требуется система, которая по номенклатурному номеру детали дает информацию для всех компьютеров по всему миру. В этом случае отдел закупок может получить лучшую цену на поставку партии комплектующих.

Теоретически компания могла бы использовать автоматизированные системы закупок GM. Но поскольку ОАО «АвтоВАЗ» находится просто под боком, стоимость транспортировки комплектующих крайне низкая. Соответственно, компании

не нужны запасы – их будут хранить на своих складах поставщики, а не Джи-Эм АВТОВАЗ.

У GM есть несколько других систем, которые в принципе могли бы заменить некоторые модули SAP, – это, например, система, которая занимается оборотом и учетом прямых материалов. Но у компании структура нумерации деталей другая. Она отличается как от принятой структуры GM, так и от структуры ВАЗ. То есть нумерацию комплектующих привнести в системы GM дороже, чем внедрение SAP [2].

Кроме того, будучи совместным предприятием, мы должны опасаться такой привязки к системам GM. Когда придет время модернизации, может оказаться, что GM к тому времени перестанет поддерживать одну из этих систем. Тогда у нас не будет иного выбора, как внедрять другую систему. А это дополнительные затраты.

Список литературы

1. Независимый портал ERP портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erp-online.ru/sap/>
2. Официальный сайт ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gm-avtovaz.ru/>
3. Официальный сайт компании SAP GmbH. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sap.com/cis/pdf/mySAP>
4. Фатерян А. Краткое руководство по внедрению SAP R/3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fatheryan.narod.ru/SAPconsultantguide.html>

УДК 004.621.391

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

*Пяткова Екатерина Андреевна,
студент группы ПИЭ – 31 Тихоокеанского государственного университета,
г. Хабаровск,
Кутафьева Светлана Сергеевна,
старший преподаватель кафедры «Экономическая кибернетика» Тихоокеанского
государственного университета, г. Хабаровск*

АННОТАЦИЯ

В статье описан алгоритм оценки целесообразности внедрения информационной системы на предприятии. Определены требования к специалистам сферы введения и сопровождения информационных систем. Проведен анализ характеристик, подверженных воздействию от замены ручного труда автоматизированным.

Ключевые слова: информационная система; эффективность; оценка; производительность; бизнес-процесс; характеристика; требования.

**EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE PROJECT
IMPLEMENTATION OF INFORMATION SYSTEMS***Pyatkova E.A.,**Student groups PIA – 31 Pacific state University, Khabarovsk,**Kytafeva S.S.,**Senior Lecturer of the Department «Economic Cybernetics» Pacific state University,**Khabarovsk***ABSTRACT**

This paper describes an algorithm for estimating the feasibility of implementation of information systems in the enterprise. The requirements for specialists in the areas of administration, and maintenance of information systems. The analysis of the characteristics of the subject to the replacement of manual labor automated.

Keywords: information system; efficiency; evaluation; productivity; business process; characteristic; requirements.

В современном мире компании требуют постоянного усовершенствования и прогресса в развитии информационных систем (далее ИС), поскольку функционирование компании заключается в собирании, сохранении и доступности данных.

Информационная система – это взаимосвязь таких показателей как средства, методы и персонал, применяемые для сохранения, обработки и выдачи информации в заинтересованности положительного результата. Эффективность выступает как денежный эквивалент того, в какой мере меняются доходы/расходы компании в результате вложения в ИС. Вложение в ИС дает разнообразные прерогативы:

- обретение альтернатив разрешения руководящих задач за счет введения интеллектуальных систем;
- эмансипация персонала от утомительной работы за счет ее автоматизации;
- ручательство истинности данных;
- сокращение количества документов на бумаге;
- улучшение методов документооборота в компании;
- предоставление клиентам уникального сервиса;
- прикрепление к компании клиентов и подрядчиков за счет оказания им разных услуг и скидок.

Внедрение ИС оказывается расходным из-за неизбежности покупки программного обеспечения, подготовки людей, перенастройки оборудования, реинжиниринга процессов. В связи с этим необходимо заблаговременно оценить её эффективность.

Воспринимают эффективность систем зачастую с улучшениями производительности труда, такими как: сбережение трудового времени; эффективное распределение людских ресурсов; уменьшение расходов транзакции в компании.

Для успешной деятельности компании в равной мере ценны и высокая производительность и эффективность работы.

Чтобы основать деятельность по оценке эффективности предстоящего проекта внедрения ИС, следует:

- отметить стратегические задачи компании;
- установить конструкцию главных бизнес-процессов;
- просчитать эти процессы с точки зрения их воздействия на результат стратегических задач;

– изложить для любого процесса причины, действующие на него положительно или отрицательно.

Натолкнувшись на необходимость ввода ИС в компании, начальство находится перед трудностью выбора. Создавать самостоятельно или приобретать, и если приобретать-то что.

Проводя оценку вероятности разработки самим современной ИС, допускается вероятность предположить, что она равняется нулю. При большой почтительности к нашим производителям имеется возможность заметить, что если они создадут ИС управления предприятием, то это произойдет не так уж и скоротечно. История пространенных ИС управления имеет 20-25 лет создания. А ведь любая система – это не только денежные затраты, но и в первую очередь положительная обратная связь для клиента.

Специалисты в сфере введения и сопровождения ИС обязаны владеть умением осуществления заблаговременной экспертизы программы. Они должны вести непрерывный мониторинг системы на соответствие внедряемых ИС основным стратегиям компании.

Результат от использования ИС показывает непростую связь сбережения состояния, повышения производительности работы и образование новейшей добавленной ценности.

Нынешняя экономическая наука расценивает эффект от ИС на трех уровнях: экономическом – увеличение производительности труда в целом. ИС, как область вносит собственный вклад в комплексный продукт, и влияет на увеличении эффективности экономики в целом; **уровне компании** – развитие производительности капитала. Прирост производительности работы применяется, точнее, как дополнительный, описательный инструмент в форме числа единиц продукции на работника; **уровне исполнителя** – определяет эффективность введения ИС, посредством отметки производительности работы.

ИС демонстрируют воздействие на значимые характеристики компании, проанализируем детально основные из них:

1. Производительность труда. Это темп, ценность и особенность исполнения утомительных заданий. С целью повышения производительности в компании используют системы обработки договоров (для контроля ресурсами на складе, ради уменьшения затрат, относящиеся к их содержанию). Вдобавок ИС выясняет оптимизированный резерв продукции на складе, фиксирует текущее количество.

2. Особенность обслуживания покупателей. Наглядным примером оказывается эксплуатация банкоматов. Обычный банкомат работает 24 часа в сутки повседневно. Он предоставляет снимать со счета наличные каждый день, не зависимо от времени.

3. Изготовление и усовершенствование продукции.

4. ИС открывают вероятность преобразования устоев конкуренции.

5. Консолидация покупателей.

Отталкиваясь от данных характеристик, можно сделать вывод, что внедрять ИС крайне выгодно, поскольку она позволяет сокращать затраты компании. Управиться с обработкой огромных потоков информации, оформлением документации и оптимизацией производственного процесса без применения ИС фактически нельзя. ИС удваивают производительность деятельности, оказывая помощь при обслуживании высококачественно и превосходно, скоро и недорого, способствуют получению предпочтительного результата. ИС увеличивают работу сервисов, оказываемых потребителям, способствуют производству и усовершенствованию продукции.

Список литературы

1. Лосев В.С, Сабитова П.М. Управление эффективным развитием предприятий железнодорожного транспорта. – Хабаровск, 2004.
2. Асаул А.Н., Рыбнов Е.И., Егорова О.А., Левченко Т.М. Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства. – СПб, 2010.

УДК 004 65.001.14

**О ПОКАЗАТЕЛЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИИ
НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ**

Черемухин Артем Дмитриевич,

*ассистент кафедры «Экономика и статистика» Нижегородского
государственного инженерно-экономического университета, г. Княгинино*

Сергеева Дарья Павловна,

*студентка 2 курса факультета «Информационные технологии и системы связи»
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет,
г. Княгинино*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены разные определения понятия «информатизация», сформулировано авторское определение этого понятия. Выделен объект информатизации на предприятии. Сформированы этапы определения показателей информатизации деятельности отдельного подразделения предприятия.

Ключевые слова: информатизация; организация; объект информатизации; эффективность информатизации.

**ABOUT THE PERFORMANCE INFORMATION AND ITS IMPACT ON
THE FINANCIAL RESULT OF THE COMPANY'S ACTIVITY**

Cheremukhin A.D.,

*Assistant Professor of «Economics and statistics» Nizhny Novgorod state engineering-
economic University, Knyaginino*

Sergeeva D.P.,

*2nd year student of the faculty of «Information technology and communication systems»
Nizhny Novgorod state engineering-economic University, Knyaginino*

ABSTRACT

Look at the various definitions of the concept of «Informatization», formulated by the author's definition of this concept. The selected object information for the enterprise. Formed by the steps of identifying indicators of Informatization of activities of individual departments.

Keywords: information; organization; object information; the effectiveness of Informatization.

Степень развития современной экономики и скорость протекания в ней различных процессов требуют от руководства предприятия своевременного принятия управленческих решений. Скорость обработки и передачи информации прямо влияет на скорость принятия руководством организации управленческих решений, а, следовательно, и на успешность фирмы [1].

Возрастающая роль развития информатизации требует выявления тенденций, зависимостей и закономерностей данного процесса[2], однако на сегодняшний момент недостаточно разработана система показателей, показывающих уровень информатизации и количественно-качественную оценку ее влияния на развитие отдельного предприятия.

Кроме того, большая часть научных исследований сегодня рассматривает влияние информатизации на эффективность работы целых отраслей (мезоуровень) и всей экономики страны в целом (макроуровень), опуская анализ данного процесса на микроуровне. Это отражается, в первую очередь, в трактовке данного термина. Так, согласно [3], информатизация – «организационный социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов».

В России данное понятие было применено А.И.Ракитовым, который трактовал его как «процесс, в котором технологические, социальные, политические, экономические и культурные механизмы не просто взаимодействуют, а буквально соединены воедино в целях прогрессивно возрастающего использования информационных технологий для формирования, производства, использования, переработки, распространения и хранения информации».

Академик А.П.Ершов полагал, что информатизация – «комплекс взаимосвязанных мер, нацеленных на обеспечение полного применения и использования исчерпывающих, достоверных знаний во всех общественно значимых видах человеческой деятельности»[4].

Согласно [5], информатизация на предприятии носит многоплановый характер и подразумевает:

1. Информатизацию технологических процессов.
2. Информатизацию организационно-экономического управления предприятием.

Соответственно, информатизацию предприятия можно определить как комплексный процесс, направленный на повышение эффективности деятельности организации путем внедрения современных информационных технологий для ускорения процессов обмена информацией как внутри самой организации, так и с внешними субъектами.

Главной целью процесса информатизации на предприятии является «создание системы методов и технологий эффективного управления бизнес-процессами организации средствами многоуровневой интегрированной информационно-управляющей системы»[6].

Для полного понимания сущности процесса информатизации определим объект информатизации. По нашему мнению, объектом информатизации на предприятии является информация, а точнее – вся информация, необходимая руководству организации, предметом же информатизации как процесса является скорость и полнота и точность формирования информации, скорость ее передачи и время доставки до адресата.

Информатизация, несомненно, влияет на успешность организации, поэтому, по нашему мнению, ее можно считать объектом экономического анализа деятельности предприятия. Основным содержанием экономического анализа является исследование влияния изменения величины факторов на изменение значения результиру-

ющего показателя. Следовательно, для целей экономического анализа необходимо разработать систему показателей, определяющих количественное и качественное выражение информатизации как фактора, влияющего на эффективность деятельности организации, а также систему результирующих показателей.

В [7] предлагается следующая система показателей: объем валовой продукции, численность рабочих, стоимость основных фондов, среднегодовые затраты на ИТ, количество ПЭВМ, серверов, количество ПК, подключенных в сеть, наличие Web-сайта.

Однако нам данная система показателей предоставляется слишком общей. Каждое подразделение организации выполняет свои функции, и если представить его в виде некоего черного ящика, то оно потребляет и генерирует определенные виды информации.

Соответственно, для каждого подразделения должна быть создана адаптированная система показателей, учитывающая особенности потоков входящей и исходящей информации. Так, например, для отдела продаж сайт организации – один из основных источников информации, через который информация доносится до покупателей и реализуется механизм обратной связи. Соответственно, для оценки информатизации деятельности отдела продаж особое значение будет иметь наполненность сайта и скорость его работы.

1. На примере бухгалтерии организации нами была разработана следующая система показателей информатизации:

2. Стоимость программных продуктов, используемых в деятельности бухгалтерии.

3. Стоимость договоров с компаниями, предоставляющими информационные системы (в качестве примера можно привести информационную систему «Консультант плюс»).

4. Стоимость аппаратного обеспечения, используемого в деятельности бухгалтерии.

5. Средний процент износа аппаратного обеспечения.

В качестве результативных показателей можно использовать следующие показатели:

1. Затраты времени на проведение одной операции.

2. Затраты времени на формирование необходимой выборки данных по запросу иных подразделений.

3. Затраты времени на формирование бухгалтерской, налоговой и иной отчетности.

В целях определения показателей информатизации работы отдельного подразделения мы предлагаем использовать следующую последовательность действий:

1. Формирование и осознание цели работы подразделения и его основных функций на данном, конкретном предприятии.

2. Анализ потоков входящей информации – типа его источника (внешний, внутренний), надежности, канала связи. Определение стоимости активов или затрат предприятия, влияющих на характеристики данного потока информации.

3. Анализ потоков исходящей информации – определение трудоемкости операции по формированию данной информации, определение стоимости и функциональных характеристик оборудования, используемого в процессе формирования необходимой информации.

4. Определение показателей информатизации и эффективности ее использования подразделения, рассчитывающихся как отношение результативных показателей информатизации к показателям ее наличия.

Проведенный описанным образом анализ информатизации как отдельных подразделений, так и деятельности предприятия в целом позволит определить, насколько деятельность объекта анализа информатизирована и степень эффективности информатизации, что позволит выработать конкретные предложения по повышению результативности данного процесса, что увеличит результаты деятельности как подразделения, так и организации в целом.

Список литературы

1. Соколов А.Ф. Совершенствование системы управления экономикой региона в условиях развития информатизации: автореф. дис. док. эк. наук: 08.00.05. – Волгоград, 2013 г. – 55 с.
2. Кизина А.А. Управление процессами информатизации в региональных производственных системах: автореф. дис. кан. эк. наук: 08.00. – Волгоград, 2013 г. – 26 с.
3. Блюмин А.М., Феоктистов Н.А. Мировые информационные ресурсы. Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 296 с.
4. Тюкавкин Н.М. Стратегическое направление развития субъектов рыночной экономики // Журнал экономической теории. – 2007. – №3. – С. 119-125.
5. Амирова М.А. Влияние информатизации на научно-технический прогресс на предприятиях АПК // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2013. – №1(17) – С. 5-9.
6. Магомедов М.Н. Стратегия информатизации компании // Петербургский экономический журнал. – 2014. – №2. – С. 44-47.
7. Магомедова С.Р. Анализ влияния уровня информатизации на экономические показатели предприятий республики Дагестан методами математического и компьютерного моделирования // FUNDAMENTAL RESEARCH. – 2014. – №6. – С. 568-572.

УДК 33.338.001.36

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПОИСКА ИДЕЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В БИЗНЕСЕ МЕТОДОМ ПОСТРОЕНИЯ ДЕРЕВА ПРОБЛЕМ И ДЕРЕВА РЕШЕНИЙ

*Трифорова Оксана Николаевна,
магистрант, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

Проводится анализ методов поиска идей для решения проблем в бизнесе методом построения дерева проблем и дерева решений.

Ключевые слова: анализ; методы поиска идей; решение проблем в бизнесе; дерево проблем; дерево решений.

THE ANALYSIS OF METHODS OF SEARCH OF IDEAS FOR THE SOLUTION OF PROBLEMS IN BUSINESS BY METHOD OF CREATION OF THE TREE OF PROBLEMS AND THE TREE OF DECISIONS

Trifonova O.N.,

The master degree, St. Petersburg State University of economics, St. Petersburg

ABSTRACT

The analysis of methods of search of ideas for the solution of problems in business is carried out by method of creation of a tree of problems and a tree of decisions.

Keywords: analysis; methods of search of ideas; the solution of problems in business; tree of problems; tree of decisions.

Развитие бизнеса для России является один из самых ключевых направлений, для этого проводятся все необходимые мероприятия, но, к сожалению, они реализуются обычно только на бумаге, чем на деле.

Роль бизнеса в России растет с каждым годом, так как бизнес способствует внедрению инноваций, созданию новых рабочих мест, развитию новых отраслей, положительной динамике роста экономических показателей России и уменьшает риски при кризисной ситуации. Однако в бизнесе возникают проблемы [3] вследствие экономического кризиса.

Практически весь бизнес в России имеет общие проблемы. Рассматривая основные проблемы бизнеса можно выделить самые популярные проблемы, одной из таких проблем является отсутствие четко сформулированной долгосрочной стратегии развития, которая написана именно на бумаге, а не сформулирована в голове, например, владельца компании, и ясно понятна всему его подчиненному коллективу.

Еще одни ключевые проблемы бизнеса заключены в: уменьшении устойчивого привлечения инвестиций, неправильном построении кадровой политики, так как иногда владельцы компаний берут на себя очень много задач собственного бизнеса.

Прежде чем искать идеи для решения проблем в бизнесе, присмотритесь к себе. Способности у людей разные. Может быть, у вас есть талант что – то творить своими руками или находить общий язык с другими людьми, а может, вы любите цифры и расчеты. После такого самотестирования, можно уже начинать подбирать подходящие вам методы поиска идей для решения проблем в бизнесе [1, с.1-254].

Существует множество методов поиска идей. Их можно разделить на четыре группы с небольшой толикой условности, и так методы:

1. Психологической активизации мышления.
2. Систематизированного поиска.
3. Проб и ошибок.
4. Направленного поиска.

Каждый из выше представленных методов имеет как положительные стороны, так и отрицательные, а также ставит перед собой цель – облегчить поиск идей для решения проблем в бизнесе.

Целесообразно использовать методы, относящиеся к трем первым группам, а именно: методы психологической активизации мышления, методы систематизированного поиска и метод проб и ошибок, при решении сравнительно несложных задач.

Для решения же сложных задач правильно будет использовать методы направленного поиска, которые специально для этого создавались. Несмотря на сложность таких методов, их применение, в любом случае, окажется оправданным.

Применение же методов направленного поиска для несложных задач, скорее всего, окажется нецелесообразным, потому что сложность этих методов будет выше сложности решаемых задач.

Методы психологической активизации творческого мышления направлены на ликвидацию психологической инерции мышления, которая мешает рассматривать проблему со всех сторон, а также препятствует поиску новых решений и бизнес идей.

Данные методы позволяют значительно повысить число найденных идей и увеличить производительность процесса поиска новых идей.

Хотя, если в основе простых изобретательских или нестандартных бизнес задач лежат противоречия, тогда эти методы при решении таких задач окажутся малоэффективными.

Наиболее известными методами психологической активизации являются: мозговой штурм, обратная мозговая атака и теневая мозговая атака.

Методы систематизированного поиска направлены на усиления технологии эвристических и нестандартных (креативных) способностей человека.

Эти методы применяются при решении творческих задач в любых сферах деятельности человека.

Методы систематизированного поиска новых идей и решений помогают формировать наиболее вероятные пути решения простых задач с помощью использования аналитического или системного, или функционального подхода, который обязательно учитывает правила и закономерности рационального мышления.

Данные методы позволяют получить (путем перебора) варианты решения простых задач и увеличить число таких вариантов.

Наиболее известными методами систематизированного поиска являются: морфологический анализ и функциональный анализ.

Методы направленного поиска, также, как и методы систематизированного поиска, направлены на усиления технологии эвристических и нестандартных (креативных) способностей человека и применяются при решении творческих задач в любых сферах деятельности человека.

Поиск идей для решения проблем в бизнесе осуществляется методами направленного поиска путем формирования чередующейся определенным образом последовательности, которая включает в себя генерирование идей, анализ и оценка причин, создающих негативное влияние, и выявление определенного варианта их решения.

Наиболее известными методами систематизированного поиска являются: функционально-физический метод поискового конструирования Р. Коллера.

Метод проб и ошибок направлен на выработку новых форм поведения в проблемных ситуациях. Также этот метод называют методом перебора вариантов.

Долгое время перебор вариантов методом проб и ошибок вели наугад. Но со временем появились определенные приемы, например, копирование природных прототипов, увеличение размеров и числа одновременно действующих объектов, объединение разных объектов в одну систему. Копились такие знания, как факты, наблюдения, использование которых повышало направленность поисков, упорядо-

чивало процесс решения задач. Но также происходило и усложнение самих задач. Для того чтобы найти методом проб и ошибок один нужный вариант решения проблем в бизнесе, необходимо проделать множество «пустых» проб.

Проведение анализа методов поиска идей для решения проблем в бизнесе методом построения дерева проблем и дерева решений начинается с построения дерева проблем, которое выполняется по следующему алгоритму, представленному ниже, а его графическое изображение представлено на рисунке 1:

1. Установление главной проблемы
2. Выявление причин ее возникновения
3. Определение следственных проблем
4. Постановка задачи

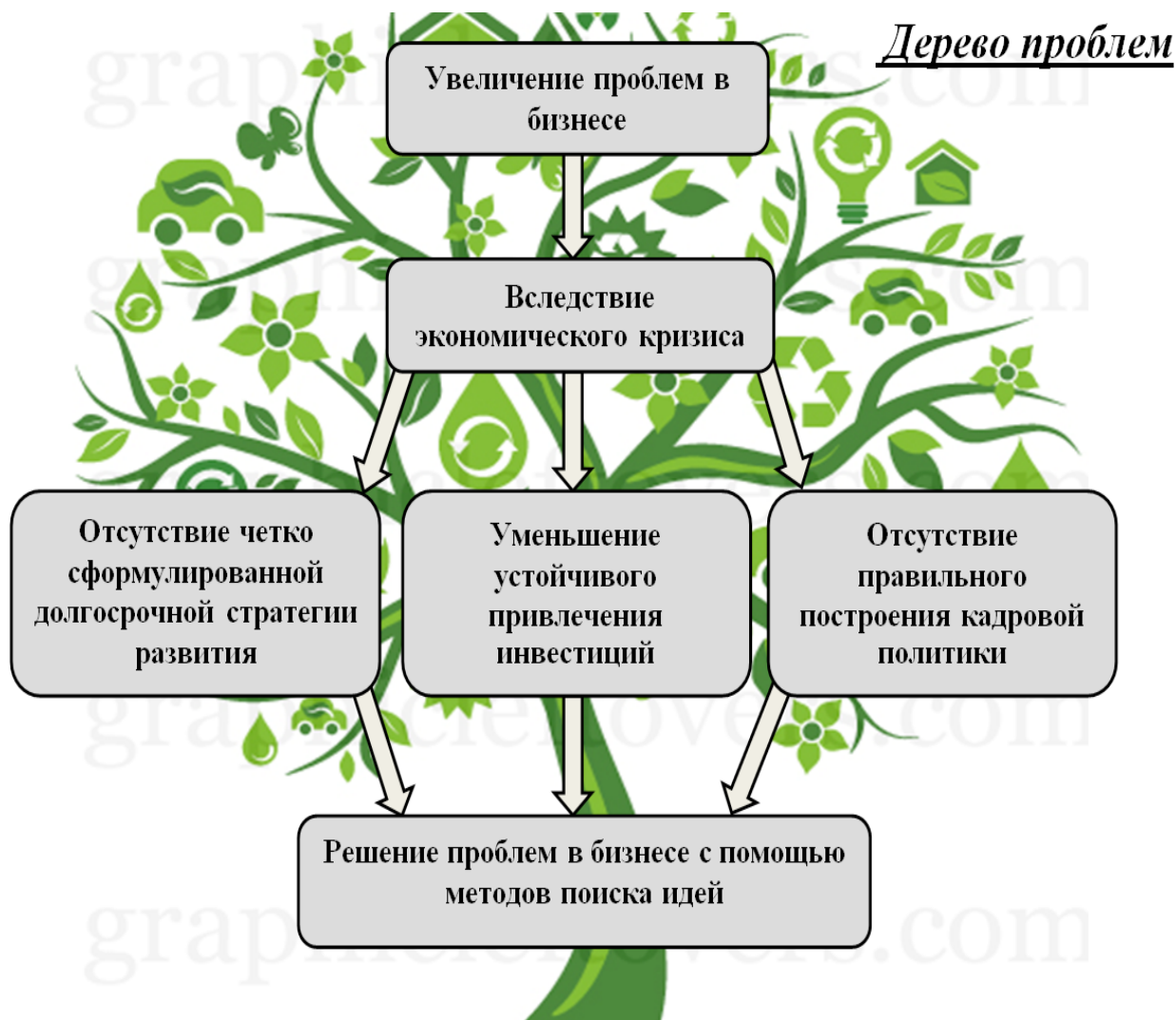


Рисунок 1 – Графическое изображение анализа методов поиска идей для решения проблем в бизнесе методом построения дерева проблем

Далее анализ проводится путем построения дерева решений, которое выполняется по следующему алгоритму, представленному ниже, а его графическое изображение представлено на рисунке 2:

1. Постановка основной задачи.
2. Описание подзадачи.
3. Нахождение соответствующих решений.
4. Прогнозирование событий.

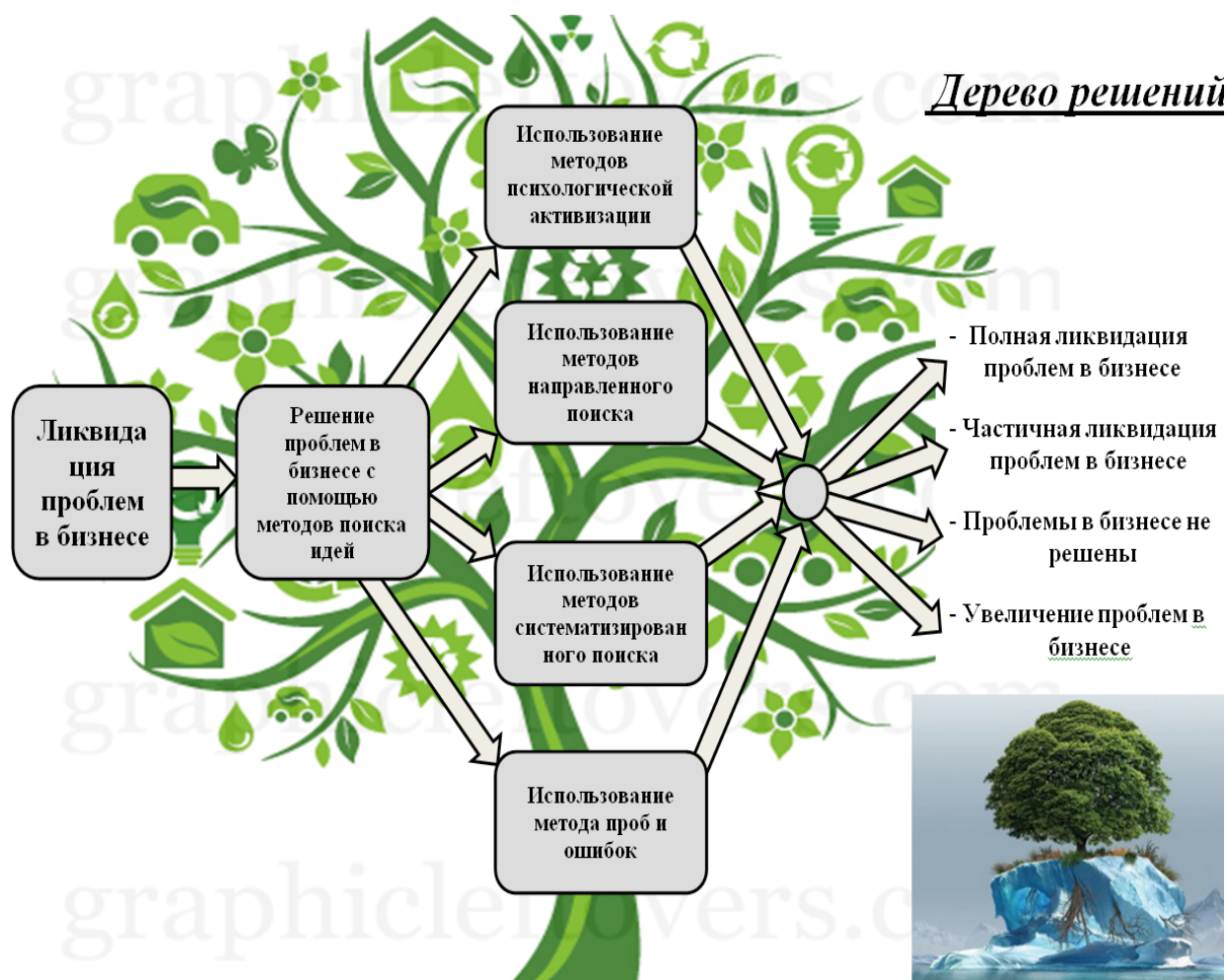


Рисунок 2 – Графическое изображение анализа методов поиска идей для решения проблем в бизнесе методом построения дерева решений

В результате анализа методов поиска идей для решения проблем в бизнесе методом построения дерева проблем и дерева решений выявлены все возможные варианты прогнозируемых событий, которые могут произойти в зависимости от сложности решаемых задач, а также от целесообразного выбора и применения выше описанных методов, принадлежащих, в частности, к той или другой группе [2, с.1-335].

Список литературы

1. О'Коннор Дж., Макдермот И. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / Пер с англ. 3-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 254 с.
2. Трофимова Л. А. и др. Методы принятия управленческих решений. – М.: Юрайт, 2014. – 335с.
3. Трифонова О. Н., Ваганов П. С. Проблемы внедрения системы электронного документооборота проектно-сметной документации в инжиниринговой компании // Nauka-rastudent.ru. – 2015. – № 13 (013-2015). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/13/2377/> (дата обращения 06.03.2015).

**ПОНЯТИЯ «НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ»,
«СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ» И «ТРЕТИЙ СЕКТОР» В РОССИИ**

Сесявин Евгений Александрович,

*аспирант кафедры государственного и муниципального управления
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен понятийный аппарат, являющийся базовым для изучения сектора некоммерческих организаций. Исследовано содержание понятий «некоммерческая организация», «социально ориентированная некоммерческая организация» и «третий сектор». Уточнено определение понятия «третий сектор», применительно к российским реалиям его функционирования.

Ключевые слова: некоммерческая организация; социально ориентированная некоммерческая организация; третий сектор; уточнение понятий.

**NOTIONS NONPROFIT ORGANIZATION, SOCIALH-ORIENTED
NONPROFIT ORGANIZATION AND THIRD SECTOR IN RUSSIA**

Sesyavin E.A.,

*Graduate student of state and municipal management Saint Petersburg State University
of Economics and Finance, Sankt-Peterburg*

ABSTRACT

The article describes the conceptual apparatus is the base for the study of the NPO sector. The content of the concepts of «non-profit organization», «socially oriented non-profit organization» and «third sector». Clarified the definition of «third sector», in relation to the Russian reality of its operation.

Keywords: non-profit organization; socially-oriented non-profit organization; third sector; clarification of concepts.

В России, деятельность некоммерческих организаций регулируется федеральным законом №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 года, в соответствии с которым, «некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками». Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ [1].

Современные исследователи выделяют три общественных сектора в гражданском обществе: коммерческий, публичный и некоммерческий. Некоммерческие организации выполняют несколько задач, являясь уникальным звеном, связывающим коммерческий и государственный сектор с гражданским обществом.

Некоммерческие организации могут выступать в качестве:

- институто-образующих структур в обществе;
- исполнителей государственных функции по оказанию социально значимых услуг социально незащищённым слоям общества;
- самостоятельных хозяйствующих субъектов.

Выполняя роль институто-образующих структур, некоммерческие организации выступают в роли защитника интересов её членов, которыми могут быть как физические, так и юридические лица. Например, общественные объединения и политические партии дают гражданам возможность совместного взаимодействия для решения совместных задач, лоббирования общих интересов. К объединениям юридических лиц могут быть отнесены саморегулируемые организации, создающиеся в целях объединения активов, более эффективного осуществления деятельности, взаимного страхования ответственности или просто лоббирования собственных интересов. Такого рода НКО создают качественно новые горизонтальные связи в гражданском обществе.

На практике, некоммерческие организации более эффективно выполняют социальные функции государства, поэтому государство непосредственно заинтересовано в развитии НКО. Преимущества некоммерческих организаций по отношению государственным структурам – индивидуальный подход в оказании услуг. Государство исходя из своих масштабов деятельности может ориентироваться исключительно на «медианного» потребителя. НКО способны генерировать более разнообразные виды благ и более успешно справляться с задачей удовлетворения потребностей даже очень малых групп людей [2]. В отличие от государственных структур для выполнения общественно значимых задач, некоммерческие организации могут привлекать ресурсы частного сектора, а так же, гражданского общества. Ресурсы НКО привлекают за счёт значимости проблем, которые они решают, а так же за счёт собственного имиджа. Некоммерческие организации не отвечающие хотя бы одному из этих характеристик не могут эффективно осуществлять программы фандрайзинга. Именно поэтому, НКО максимально заинтересованы в сохранении собственного имиджа. Одновременно с этим, взаимодействуя со спонсорами (государственными и негосударственными), некоммерческие организации попадают в определённого рода зависимость от них. Зачастую, спонсоры при долгосрочном взаимодействии начинают диктовать свои требования и правила к деятельности НКО и проводимым ею проектам. Для того чтобы минимизировать риск подобной зависимости, некоммерческие организации вынуждены диверсифицировать источники финансирования. Только так они могут самостоятельно определять направления собственного развития, сохранить свой имидж и привлечь новых партнёров. Обеспечение независимости от учредителей и спонсоров для многих НКО – залог приобретения, укрепления и сохранения доверия со стороны спонсоров НКО, и тех, кому оказывает услуги некоммерческая организация.

Например, некоммерческая организация, которая является СМИ, имеет интерес в том, чтобы информация, которую она распространяет, являлась непредвзятой и объективной. В обратном случае, у организации возрастают риски потерять аудиторию, а сотрудники организации могут потерять уважение коллег. Религиозная НКО, которая занимается благотворительностью, заинтересована в том, чтобы её деятельность не была пропагандой религиозных воззрений её спонсоров и учредителей. В обратном случае, возрастают риски НКО потерять спонсоров, которые не поддерживают данные религиозные воззрения. Также у субъектов благотворительности могут возникнуть подозрения в попытке навязывания религии. Для того, чтобы оградить заинтересованных лиц от нежелательного влияния, существует комплекс процедур и мер, который включает нормативные средства, процедуры независимого контроля. Уставы, регламенты и учредительные документы неком-

мерческих организаций могут состоять из положений, которые не допускают конфликтов интересов.

НКО являются полноправным хозяйствующим субъектом рыночных отношений. Важным отличием НКО от коммерческих организаций можно назвать возможность их существования без государственной регистрации. Законодательство Российской Федерации о НКО разрешает функционирование некоторых общественных организаций без государственной регистрации, однако, в таком случае НКО будет существовать без прав юридического лица и не может являться субъектом гражданских правоотношений. Это говорит о том, что у организации не может быть собственности, она не может от своего имени заключать имущественные и неимущественные сделки, быть ответчиком или истцом в суде, не может быть печати, банковских счетов. Так же, важным отличием от коммерческих структур является то, что не ко всем НКО можно применить процедуру банкротства. Особенностью ликвидации НКО является отсутствие механизма, алгоритма раздела имущества. Несмотря на то, что НКО создаются на нефиксированный срок, ФЗ «О некоммерческих организациях» сохраняет право создания НКО с ограничениями по сроку деятельности, который нужен для выполнения поставленных задач и достижения целей. Во всём остальном к НКО существуют те же требования, что и к коммерческим организациям. В качестве примера можно привести получение лицензий для осуществления определенных видов деятельности.

В 2010 году в федеральное законодательство были введены поправки, определившие понятие социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО). В соответствии с ним, СОНКО «...признаются некоммерческие организации, созданные в предусмотренных настоящим Федеральным законом формах (за исключением государственных корпораций, государственных компаний, общественных объединений, являющихся политическими партиями) и осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Российской Федерации, а также виды деятельности...» [1]. Однако, в современном правовом поле нет чёткого правового определения, которое можно отнести к термину «социальная проблема». Данный термин расценивается в современном праве с точки зрения его определения в гуманитарных науках и применяется по его смысловому значению муниципальными органами и органами государственной власти. Таким образом, к социально ориентированным могут быть отнесены общественные организации, которые сами считают себя социально ориентированными и которых таковыми признают органы регионального управления и общество. Иными словами, деятельность, которая направлена на решение социальных задач и развитие гражданского общества – это очень широкое определение, которое подходит к большому количеству некоммерческих организаций. Так же, нет чёткого ответа, могут ли относиться к СОНКО, например, бюджетные образовательные учреждения. Безусловно, подобные организации отвечают формальным критериям:

- являются формой НКО;
- осуществляют деятельность, которая направлена на решение социальных проблем (проблема получения качественного образования и т.д.) и развитие гражданского общества.

Юридически, этот вопрос был решён на федеральном уровне только в 2011 году. Так Постановление Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 года

№ 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» говорит о том что помощь и поддержка может быть оказана СОНКО, за исключением муниципальных и государственных учреждений. Получается, что муниципальные и государственные учреждения могут относиться к СОНКО, но никакого отношения к поддержке СОНКО из федерального бюджета они иметь не могут [3]. Данная ситуация вызывает опасения у некоторых экспертов. Таким образом, в ходе реформирования возможно перемещение бюджетных образовательных учреждений из первого сектора в третий, что может привести к неравной конкурентной борьбе, например, за средства бюджетного финансирования.

В отечественной научной литературе для обозначения всей совокупности некоммерческих организаций всё чаще начинает употребляться понятие «третий сектор». Некоторые авторы, употребляют это понятие для обозначения всей совокупности социально ориентированных некоммерческих организаций. Однако ставить знак равенства между этими понятиями – ошибка, приводящая к стиранию границ определений.

Для определения понятия «третий сектор», чаще всего используют метод исключения, говоря о том, что третий сектор это все те организации, которые не относятся к государственному и коммерческому сектору. Однако, такое определение не жестко ограничивает круг рассматриваемых субъектов. Наиболее точным, на наш взгляд, в отечественной литературе, является формулировка, данная Л. И. Якобсоном. В своей работе автор представляет третий сектор как совокупность ячеек регулярного и, в некоторой степени, организованного сотрудничества людей, отвечающие следующим признакам:

- ячейка характеризуется наличием определённых целей, чаще всего, носящих альтруистический характер или заключаются в удовлетворении потребности в самореализации участников, коллективному устройству их частной жизни; состав участников самой ячейки относительно стабилен;
- весь жизненный цикл ячейки (зарождение, развитие и исчезновение) происходит на добровольной, сознательной основе; входы и выходы ячейки открыты для участников; членство не определяется происхождением;
- ячейка непосредственно не принадлежит к государственным организациям или бизнес-структурами; цели ячейки не связаны с получением прибыли или овладением и применением политической власти.

Третий сектор в развитых странах вносит значительный вклад в развитие экономических показателей, а также создаёт рабочие места, что приводит к снижению социальной напряжённости. Большое количество детских садов, домов для престарелых, больниц и подобных учреждений находятся под патронажем НКО. К примеру, во Франции практически все проекты по работе с молодёжью на местном уровне курируют только некоммерческие организации. Но не стоит забывать, что значимость третьего сектора на Западе уже давно перешагнула рамки производства социальных услуг и создания рабочих мест.

В Российской Федерации, с начала 1990-ых годов, мы видим создание большого количества некоммерческих организаций. В обществе сохраняется значительный уровень потребности в некоммерческих организациях и их деятельности. Третий сектор в России находится на стадии формирования, но имеет значительный потенциал для роста и развития.

Список литературы

1. Федеральный закон № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 года // «Российская газета». № 14. 24.01.1996.
2. Billis D. And Glennerster H., Human services and the voluntary sector: Towards a theory of comparative advantage. Journal of Sources of Government Growth.; Duke University Press: Durham, NC, 1998.
3. Постановление Правительства Российской Федерации № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» от 23 августа 2011 года // «Российская газета». № 195. 02.09.2011.
4. Якобсон Л. И., Санович С. В. Смена моделей российского третьего сектора: фаза импортозамещения // Общественные науки и современность. – 2009. – № 4

КУПИТЬ ИЛИ ВЗЯТЬ В ЛИЗИНГ?

Кичемасова Елена Валерьевна ,
студентка 4 курса, кафедра Маркетинга и Логистики,
Самарский Государственный Экономический Университет, г. Самара

Соколова Кристина Викторовна,
студентка 4 курса, кафедра Маркетинга и Логистики,
Самарский Государственный Экономический Университет, г. Самара

Карпова Наталья Петровна,
научный руководитель, доктор экономических наук, доцент, профессор,
кафедра Маркетинга и Логистики, Самарский Государственный Экономический
Университет, г. Самара.

АННОТАЦИЯ

Дана подробная характеристика процесса лизинга. Сформулированы основные преимущества использования лизинга. Определены ключевые вопросы в решении задачи – что является наиболее выгоднее для предприятий: покупка или заключение договора лизинга.

Ключевые слова: лизинг; аренда; преимущества использования; бизнес; договор купли-продажи или договор лизинга.

TO BUY OR TO LEASE?

Kichemasova E.V.,
Student 4th year, department of Marketing and Logistics,
Samara State Economic University, Samara

Sokolova K.V.,
Student 4th year, Department of Marketing and Logistics,
Samara State Economic University, Samara

Karpova N.P.,
Scientific adviser, doctor in economics, professor,
Department of Marketing and Logistics,
Samara State Economic University, Samara

ABSTRACT

Gave a detailed description of the process of leasing. The basic advantages of leasing. Identified the key issues in the task – that is the most profitable for businesses: the purchase or lease agreement.

Keywords: lysine; rent; the advantages of using; business; sales contract or lease agreement.

Хотите оснастить свой новый бизнес? Необходим компьютер, стол, техника или автомобиль, хотите сделать экономически эффективными решения о покупке? Почему бы не рассмотреть приобретение оборудования в лизинг, а не покупать его.

Лизинг оборудования является спасательным кругом для безденежных предприятий, нуждающихся в инструментах торговли. В лизинг можно отдавать различное оборудование, начиная от компьютеров и заканчивая тяжелой техникой.

Как это работает? Оборудование в лизинг-это, по сути, кредит, в котором кредитор приобретает и владеет оборудованием, а затем «сдает» его под фиксированную ежемесячную ставку на указанное количество месяцев лизингополучателю. По истечению срока договора лизинга предприятие-лизингополучатель может приобрести оборудование по справедливой рыночной стоимости (фиксированной или заранее определенной сумме), продлить договор лизинга, взять в лизинг новое оборудование или вернуть его [1].

Достоинствами лизинга оборудования являются:

1. Низкие затраты в краткосрочной перспективе. Лизингополучатель приобретает инструменты, которые ему необходимы без уплаты полной стоимости авансом. Выплаты производятся регулярно и фиксированной суммой, что облегчает процесс бюджетирования.
2. Договор лизинга не вынуждает брать банковский кредит, поэтому кредитные линии лизингополучателя освобождаются для других нужд.
3. Экономия на налогах. Часто лизинговые платежи могут быть вычтены как бизнес-расходы (без амортизации).
4. Также можно легко обновить оборудование после истечения срока действия договора лизинга на новое.
5. Получение мгновенного доступа к наиболее современным бизнес-инструментам, идя в ногу с новыми технологиями.
6. Лизинг может сэкономить нервы и время, необходимое для поиска кого-то, кто предоставит кредит на приобретение оборудования.
7. Договор лизинга может включать обслуживание оборудования, экономя дополнительные расходы лизингополучателя.

Лизинг может быть подходящим для любого бизнеса на любой стадии развития.

Основными положениями, с которыми следует определиться в решении вопроса – купить оборудование или взять в лизинг, являются:

1. Какого масштаба бизнес вы ведете/
2. Какой тип оборудования вам необходим/

Скажем, вы являетесь индивидуальным предпринимателями, и вам необходим для работы всего один компьютер, вероятно, имеет больше смысла его купить. С другой стороны, если вы открываете офис, нанимаете несколько сотрудников, и с вас требуется предоставить десяток компьютеров, в этом случае целесообразнее заключить договор лизинга.

3. Если вы приобретаете оборудование в долгосрочную перспективу, есть воз-

возможность договориться с лизингодателем о варианте покупке, согласно которому часть лизинговых платежей, засчитывается в покупную цену.

Лизинг отличный хедж против устаревания, особенно если вы арендуете что-то вроде компьютерного оборудования и хотите обновлять его постоянно.

Более высокая цена в течение длительного срока аренды обязывает лизингополучателя держать оборудование определенный период времени.

Компания, занимающаяся продажей оборудования, нередко делает прямое предложение лизинговой фирме, с которой она ведет свой бизнес. Назначенная цена должна быть конкурентоспособной. Как правило, компании, продающие оборудование, работает более чем с одной лизинговой компанией. Следует иметь в виду, что человек, заключающий договор лизинга может быть не только собственником оборудования, но и являться посредником, брокером [2].

Лизинг также имеет свои недостатки. К примеру, стоимость актива, как правило, будет выше по сравнению с покупкой имущества в собственность за счет собственных или заемных средств.

В связи с этим заключению каждой сделки должен предшествовать всесторонний анализ конкретных условий и потребностей, всех положительных и отрицательных сторон лизинга, необходима также финансовая оценка последствий применения лизинга для финансового состояния пользователя.

Список литературы

1. Газман В.Д. Лизинг. Финансирование и секьюритизация // Высшая Школа Экономики (Государственный Университет). – 2011 – 472 с.
2. Ковалев В.В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. Учебно-практическое пособие // Проспект. – 2015 – 462 с.

СОВРЕМЕННЫЕ НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Дян Елена Сергеевна,
студентка Томского университета систем управления и радиоэлектроники,
г. Томск

Чернявская Виктория Ивановна,
студентка Томского университета систем управления и радиоэлектроники,
г. Томск

АННОТАЦИЯ

Дана краткая характеристика традиционных методов отбора персонала. Составлена статистика принятых и уволенных работников за период с 2009 – 2014 гг. Проведен анализ данных, представленных в сравнительной таблице. Ввиду неточностей, возникающих при использовании исключительно традиционных методов отбора персонала, представлены нетрадиционные методы. Данные методы подобраны с учетом восполнения недостатков, которые существуют в традиционной методике отбора персонала.

Ключевые слова: работодатель; соискатель; традиционные методы отбора персонала; статистика; нетрадиционные методы отбора персонала; комплексный подход.

MODERN NON-CONVENTIONAL METHODS OF PERSONNEL SELECTION

Dyan E.S.,

student of Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Tomsk

Chernyavskaya V.I.,

student of Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Tomsk

ABSTRACT

The brief description of the traditional methods of personnel selection is given. The statistics for hired and dismissed workers from 2009 to 2014 is submitted. The analysis of the data presented in the comparison table is carried out. Because of inaccuracies arising from using only traditional methods of personnel selection non-conventional methods are presented. These methods are selected in such a way as to piece out the shortages of traditional approach.

Keywords: employer; the applicant; the traditional methods of personnel selection; statistics; non-traditional methods of personnel selection; an integrated approach.

В настоящее время все более острой становится необходимость в освоении теоретических основ управления человеческими ресурсами и тщательной разработке критериев привлечения, оценки и отбора сотрудников, позволяющих повысить эффективность деятельности предприятий относительно рынка и организаций-конкурентов.

Профессиональные качества, умения и навыки определяются специальными методиками при приеме на работу. К традиционным методам отбора персонала можно отнести следующие:

1. Резюме – это краткая профессиональная самооценка кандидата на какую-либо вакансию. В резюме особое внимание уделяется профилирующему направлению в образовании, оконченные учебные заведения, оценки в университете (или средняя оценка по диплому), дополнительные курсы и подготовка, цель поступления на работу, опыт работы на предыдущих предприятиях, время работы на прошлых местах, желаемая заработная плата, ограничение по здоровью, предполагаемая дата выхода на работу.

2. Заполнение бланка заявления и автобиографической анкеты. Пункты анкеты должны быть сформулированы в нейтральном стиле и предполагать любые возможные ответы.

3. Собеседование – является наиболее распространенным методом оценки кандидатов на должность. В процессе собеседования не только работодатель получает информацию о кандидате, но и сам кандидат имеет возможность больше узнать не только об условиях работы (задавая вопросы работодателю), но и о корпоративной культуре этой организации.

В результате такого метода отбора как собеседование удаётся довольно определенно выявить фактический уровень профессиональной подготовки претендента и соответствие его предстоящей работе.

Особое внимание при приеме на работу уделяется рекомендациям, организации и лицу, предоставившему ее, а также оформлению данного документа.

Рассмотрим статистику принятых и уволенных работников за период с 2009 – 2014 гг.

Из таблицы 1 видно, что снижается как численность уволенных работников, так и численность принятых. Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод, что одной из причин большого количества увольнений в 2009–2011 гг.

стало несоответствие требованиям занимаемой должности, неудовлетворительные результаты аттестации и т.д.

Таблица 1.

Принятые и уволенные работники за период 2009–2014 гг.

<i>Годы</i>	<i>Численность принятых работников в % к среднесписочной численности работников</i>	<i>Численность уволенных работников в % к среднесписочной численности работников</i>
2009	31,0	31,3
2010	30,4	32,6
2011	26,2	30,5
2012	27,2	28,2
2013	28,4	29,0
2014	28,2	28,7

На основании вышеизложенного был сделан вывод о том, что ранее использованные методы подбора персонала не позволяют полностью выявить соответствие кандидата заявленной должности, достоверность предоставленной им информации о профессиональных, деловых и личностных качествах. Именно поэтому, наряду с традиционными методиками подбора персонала необходимо применение нетрадиционных.

Одним из наиболее популярных нетрадиционных методов отбора персонала является стрессовое интервью. Его цель заключается в определении стрессоустойчивости кандидата.

Необходимость в использовании данного метода может появиться при подборе работников на следующие вакансии: кассиры, операционисты в банках, сотрудники милиции, пожарные.

Brainteaser-интервью (дословно, интервью, щекочущее мозг) также является достаточно эффективным методом подбора персонала, особенно для крупных компаний. Во время данного интервью соискателю необходимо решить логические задачи или ответить на замысловатый вопрос. Целью данного метода является проверка аналитического и творческого мышления.

Специалист по нетрадиционным методам оценки и подбора персонала, Борис Юрьевич Хигир, является пропагандистом такого нетрадиционного метода, как анализ имени-отчества. В результате многолетних исследований, ученый выявил прямую зависимость влияния имени на характер, выбор профессии и темперамент человека.

Большой интерес представляет нетрадиционный метод отбора персонала на основе физиогномики. Это определение типа личности, его душевных качеств и состояния здоровья, исходя из анализа внешних черт лица и его выражения. При использовании физиогномики только опытный специалист может получить полный анализ характера.

На Западе (Франция, США, Германия) при приеме на работу используют графологический анализ. Графология изучает характер человека по почерку, выражающему свойства ума и нравственного облика человека.

Самым необычным методом отбора персонала является нумерология.

Этот метод существует относительно недавно и широко применяется в Германии. Специалисты считают, что склонности и задатки потенциального сотрудника компании можно вычислить имени и дате рождения человека.

Состав персонала является ключевым звеном в достижении успеха организации. В условиях экономического кризиса вопрос подбора кадров и формирования эффективной команды стоит достаточно остро.

Традиционные методы подбора персонала известны не только работодателям, но и соискателям на вакантную должность. Это создает риск возможной манипуляции со стороны соискателей с целью произвести впечатление на работодателя. Нетрадиционные методы отбора персонала позволяют выявить глубинные качества личности, которые неизбежно проявятся в будущем.

Таким образом, при отборе персонала следует использовать комплексный подход, позволяющий получить все необходимые сведения о профессиональных навыках и личностных качествах потенциального сотрудника компании.

Список литературы

1. Могилевкин Е. А., Новгородов А. С., Клиников С. В. HR-инструменты: практическая оценка. Как определить сотрудников, которые могут дать максимальный результат. Учеб.-практ. пособие. – СПб.: Речь, 2012. – 320 с.
2. Хигир Б. Ю. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2001. – 23 с.
3. Бунатян А. Н. Оптимальная схема отбора персонала при приеме на работу в организацию // Вестник Университета Российской академии образования, 2010. – № 5. – С. 152-154.
4. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 447 с.

УДК 658.511.3

КРИЗИСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭТАПЕ ЗАРОЖДЕНИЯ

*Полякова Айли Александровна,
студентка 2 курса Санкт-Петербургского государственного экономического
университета, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются проблемы, с которыми могут столкнуться компании в самом начале своего развития. Целью работы является изучение особенностей деятельности предприятия на этапе зарождения. Менеджеры и руководители должны уметь определять стадию жизненного цикла их организации в данный момент времени и знать, как наиболее эффективно управлять предприятием на этом этапе. В противном случае руководитель не сможет разработать верную стратегию, не сможет оценить, насколько подходит принятый стиль руководства. Эти знания имеют большую практическую ценность независимо от того, являетесь ли вы менеджером государственного, частного или своего собственного предприятия.

Ключевые слова: зарождение предприятия; этап зарождения; управление предприятием; менеджмент предприятия; кризисы предприятия; жизненный цикл предприятия.

THE CRISES OF THE COMPANY AT THE STAGE OF STARTUP

*Polyakova A.A.,**Student of St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg***ABSTRACT**

This article discusses the problems that company may face in the very beginning of its development. The aim is to study the company at the stage of startup. Managers and directors should be able to determine the stage of the life cycle of their organization and they should know the most effective way of managing the business at this stage. Otherwise, they would not be able to develop the right strategy and assess how suitable is particular style of leadership. This knowledge is of great practical value regardless of whether you are a manager of public, private, or own enterprise.

Keywords: birth of the company; startup stage; business administration; management of organization; crises of the company; the life cycle of the company.

Каждый день появляется множество новых организаций. Однако далеко не все из них смогут пробиться дальше и прийти до следующей стадии развития. С одной стороны это, безусловно, хорошо, нам не нужно такое количество предприятий. Но разорившаяся компания могла привнести инновационный продукт или услугу. Более того, на рынке необходима конкуренция.

Очень часто компании не справляются с управлением уже на этапе зарождения. Для того, что бы этого не происходило, следует ознакомиться с основными причинами разорения. В данной статье будут описаны кризисы, с которыми могут столкнуться организации на этапе зарождения.

Далее я рассмотрю наиболее характерные кризисные ситуации этапа зарождения.

Первое отклонение может быть связано с тем, что предприниматель не стал претворять в жизнь свою идею, поэтому она оказалась временным «Увлечением».

Если предприниматель все-таки довел свою идею до реализации, он может столкнуться с проблемой отсутствия опыта и определенных знаний о выбранной сфере деятельности или об управлении предприятием. Недостаток средств зачастую не позволяет нанять квалифицированного консультанта. В связи с этим руководитель не всегда принимает правильные решения, несущие прибыль предприятию.

Следующее что может пойти не так это не правильно определенной предпочитаемый сегмент рынка, переоценка своей конкурентоспособности на данном рынке. Если не правильно определить своего целевого покупателя и выйти не на тот сегмент, то продукт не будет пользоваться спросом, что означает большие потери для компании, а для зарождающейся организации – банкротство. Возможна обратная ситуация, когда выбран правильный сегмент, на котором, к примеру, нет значимой конкуренции. В таком случае спрос на товар или услугу может быть достаточно высоким. Так же необходимо провести качественный анализ конкурентоспособности.

Очередная опасность заключается в трудностях с производством и сбытом. Произойти это может из-за того, что компания еще не наладила каналы поставки сырья и продажи готовой продукции. Проблемы могут возникнуть с нежеланием поставщиков и кредиторов инвестировать в предприятия, у которых нет хорошей кредитной истории. Необходимы определенные гарантии. В случае если средства планируется затратить на приобретение материальных ценностей, то проблем с гарантиями не будет. По иному обстоит ситуация, если средства собираются потратить на приобретение нематериальных и оборотных активов, тогда получить гарантии будет труднее.

Для привлечения большего числа клиентов, организация может оказаться в положении, когда должна предоставлять кредит своим клиентам, но при этом еще не может получить кредит от поставщика. Отсюда дополнительные сложности с оборотным капиталом.

В связи с отсутствием у предпринимателя специфических знаний в выбранной области, может возникнуть кризис, главный вопрос которого состоит в том, куда следует вести организацию и кто способен это сделать?

По мере развития предприятия появится необходимость в дополнительном финансировании. Если компания попытается выйти на зарубежный рынок ей потребуется возможность получения целого сектора финансовых услуг и содействия, включая уменьшение кредитного риска, поиск новых партнеров и покрытие расходов на проведение международных торговых операций.

Не следует также не расширяться слишком быстро, для того что бы избежать перепроизводства.

В целом кризисы могут быть быстротечным и сравнительно легким. Однако при неудачном стечении обстоятельств эти препятствия могут привести к серьезным последствиям от крупных финансовых и нефинансовых потерь до полного разорения компании.

Список литературы

1. Акулов В. Теория организации. – М., 2003.
2. Гончарук В.А. Развитие предприятия. – М.: Дело, 2000.
3. Попов Е., Хмелькова Н. Эволюционная теория предприятия. – Екатеринбург, 2002.

РАЗВИТИЕ КОМПЛАЕНС-КОНТРОЛЯ В РОССИИ

Позолотина Валерия Игоревна,

студентка самарского государственного экономического университета, г. Самара

АННОТАЦИЯ

Описание развития комплаенс-контроля в России. Рассмотрение актуальности проблемы и ее решения.

Ключевые слова: комплаенс-контроль; коррупция; обналичивание; налоговые преступления.

THE HISTORY OF DEVELOPMENT OF COMPLIANCE-KONTROL IN RUSSIA

Pozolotina V.I.,

Student, Samara State University of Economics, Samara

ABSTRACT

The description of development of compliance-control in Russia. Consideration of relevance of a problem and its decision.

Keywords: compliance-control; corruption; cashing in; tax crimes.

Важно, чтобы вопросы compliance не воспринимались лишь как юридическая необходимость, но осознавалось также влияние, которое они могут оказать и на стоимость компании, и на ее эффективность

Сеппо Ремес Юха (Член Совета директоров, Независимый Директор, ОАО «Россети», СИБУР, победитель Премии «Комплаенс 2012», номинация «Тон сверху» по комплаенс)»

В последнее время многие банки лишаются лицензии из-за несоблюдения норм и правил в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма (далее – ПОД/ФТ). Ранее надзора за соблюдением этих норм в России не существовало. Эта проблема до сих пор остается актуальной, так как неправомерные действия сотрудников банков приводят к большим финансовым убыткам и потере репутации банка.

Результатом ослабления слежения за банками, большинство оказалось в руках коррупционеров и расхитителей государственного, региональных и муниципальных бюджетов. Возросло число финансовых структур, которые выводили бюджетные средства в «теневой» сектор экономики, «обналичивали» и выводили денежные средства за границу. Такие финансовые преступления, обрушились на многие сферы экономики и повседневную жизнь страны – от предприятий ЖКХ до государственных корпораций. Эта противозаконная банковская деятельность привела к созданию многочисленных межбанковских и внутрибанковских схем.

Но для того чтобы исправить эту плачевную ситуацию Россия последовала примеру, показанному нам Европейскими странами и в 1999 в Указании Банка России №603-У «О порядке осуществления внутреннего контроля за соответствием деятельности на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в кредитных организациях» в России было дано такое определение как Комплаенс-контроль, а именно:

«Комплаенс-контроль – это внутренний контроль за соответствием деятельности на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в кредитной организации, осуществляемых в соответствии с настоящим Указанием. Комплаенс-контроль является частью системы внутреннего контроля кредитной организации».

Основным документом, регламентирующим деятельность в сфере ПОД/ФТ, является Федеральный закон о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма от 07.08.2001 № 115-ФЗ. С него и началась история комплаенс культуры в России.

Дальнейшая история комплаенс так же связана с деятельностью иностранных организаций в России.

Тема повышения уголовно-правовых рисков для бизнеса стала весьма актуальной. На примере дискуссии, которая проходила на международном юридическом форуме «Sochi Legal», прошедшем 20 сентября 2014 г, можно рассмотреть эту тему.

Начало дискуссии положил Дмитрий Афанасьев, председатель Комитета партнеров АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры». В первую очередь спикер решил отметить тот факт, что до недавнего времени в России уделялось мало внимания борьбе с коррупцией. Не имея опыта в сфере этой деятельности и знаний, касающихся законодательства в области антикоррупционной деятельности, а имен-

но в корпоративной сфере, Российское регулирование следовало опыту западных стран. В основном должны были соблюдаться требования: *FCPA (Foreign Corrupt Practices Act)*, *США* и *SOX (Sarbanes-Oxley Act)*, которые обязывали проведение специальных процедур, специальной отчетности и правил ведения бизнеса для того чтобы избежать мер ответственности за стороны контролирующих органов США.

В дальнейшем с приходом Набиуллиной Э.С. на пост Председателя Центрального Банка РФ началась так называемая «чистка» банков, для предотвращения коллапса в стране, где ключевую роль имеет банковская система. Следствием этих перемен являлось принятие законов. Так, был принят закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ, внесший ключевые изменения в работе банковского сектора экономики. В части валютного законодательства в УК РФ была добавлена статья 193.1, которая ввела уголовную ответственность за совершение валютных операций по переводу денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации на счета нерезидентов с использованием подложных документов. Именно с использованием «липовых» контрактов и паспортов сделок переводится основная часть валютной выручки на счета оффшорных и «подставных» фирм клиентов российских банков. Кроме того, этим законом, наконец, был разрешен казус, существовавший до этого в российском «антиотмывочном» законодательстве, а именно, были исключены изъятия в Федеральном законе №115-ФЗ, касающиеся налоговых преступлений, которые ранее не являлись предикатными по отношению к легализации.

Одним из важных нормативных актов, подтверждающих серьезность намерений Центрального Банка России в борьбе с недобросовестными кредитными организациями, это принятие Инструкции Банка России № 139-И «Об обязательных нормативах банков», которая вступила в силу с 1 января 2013 года. Для «непосвященного» обывателя данный документ мало о чем говорит, но аналитики банковского сектора прекрасно понимают, что время, когда некоторые владельцы банков использовали средства своих вкладчиков на кредитование своего личного бизнеса, подобно тому, как они в детстве это делали со своей личной «свиньей-копилкой», подходит к концу. Именно это нарушение, наряду с несоблюдением 115-ФЗ, в настоящее время является основным поводом для отзыва лицензий у банков.

Комплаенс-риски в России вполне реальны. Так, за период с 2001 по 2010 г. Банк России отозвал лицензии у 4454 коммерческих банков (из них 45 – в 2010 г.). Статистика показывает, что приблизительно 60% лицензий в 2010 г. было отозвано из-за нарушения банками требований федерального законодательства, законодательство о ПОД/ФТ. За I квартал 2011 г. Центральный Банк отозвал еще семь банковских лицензий.

Комплаенс стал обязательным элементом деятельности любой организации в Российской Федерации. Представить современные банки без отдела под названием Комплаенс-контроль или Внутренний контроль невозможно. Деятельность сотрудников этой области банковской системы очень важна в современном мире.

Список литературы

1. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» // «Российская газета». №2764. 09.08.2001.
2. Указание Центрального Банка Российской Федерации о порядке осуществления внутреннего контроля за соответствием деятельности на финансовых рынках законода-

тельству о финансовых рынках в кредитных организациях. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base/32226>

3. Публикации Ассоциации Российских банков (АРБ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://arb.ru/banks/analytics/>

4. Правовой журнал «Legal Insight». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://legalinsight.ru/ugolovnye-riski-i-komplaens-v-rossii/>

5. Интервью Дмитрий Крупышева (партнера Адвокатского бюро «Линия права»). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://financialstability.ru/ssylki/komplaens/>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЕДЖМЕНТА: АУТСОРСИНГ

Силакова Виктория Сергеевна,

студентка Курского государственного университета, г. Курск

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются современные и перспективнее технологии менеджмента, в частности аутсорсинг. Дано определение понятию аутсорсинг. Рассмотрена методика расчета экономической эффективности передачи отдельных функций на аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг; организационная структура; совершенствование; экономическая эффективность.

MODERN TECHNOLOGY MANAGEMENT: OUTSOURCING

Silakova V.S.,

Student of the Kursk State University, Kursk

ABSTRACT

The article deals with modern and advanced technology management, in particular outsourcing. The definition of the concept of outsourcing. The method of calculating the economic efficiency of the transfer of certain functions to outsourcing.

Keywords: outsourcing; organizational structure; improvement; economic efficiency.

В современных условиях эффективное функционирование отдельных хозяйств, организаций и фирм является залогом успешного развития экономики региона и страны в целом. Однако большинство организаций, особенно в малом бизнесе, зачастую работает неэффективно. Это связано со многими причинами, одной из которых является не правильно построенная организационная структура управления предприятием. Однако даже если при проектировании предприятия структура показала себя эффективной, со временем, в связи с изменяющимися условиями хозяйствования, любая организационная структура нуждается в совершенствовании.

Наиболее эффективным и перспективным методом совершенствования организационной структуры является метод аутсорсинга. Аутсорсинг предполагает передачу не профильных функций, выполняемых в организации, другой сторонней организации.

В современном менеджменте под аутсорсингом понимают выполнение от-

дельных функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения [1, с. 14].

Для того, чтобы определить возможности передачи отдельных функций на аутсорсинг, необходимо проверить функции, выполняемые в организации на эффективность. Если в ходе анализа окажется, что некоторые функции выполняются неэффективно или не являются основными и приоритетными для организации, то возможна их передача на аутсорсинг.

Далее необходимо определить и просчитать целесообразность передачи отдельных функций предприятию-аутсорсеру. Данный этап предполагает:

- расчет полной себестоимости выполнения отдельных функций;
- сопоставление со стоимостью их реализации предприятием-аутсорсером;
- оценку возможности их передачи на аутсорсинг.

Если в процессе анализа будут выявлены функции, выполнение которых организацией самостоятельно представляется нецелесообразным, эти функции могут быть переданы на аутсорсинг. Таким образом, аутсорсер должен обеспечить снижение себестоимости функций, которые будут переданы на аутсорсинг [2].

Сопоставление затрат на содержание собственной службы, реализующей определенные функции, со стоимостью услуг аутсорсера выражается в оценке эффективности от применения аутсорсинга (1):

$$\mathcal{E}_{\text{аут}} = \frac{\sum Z_c}{\sum Z_{\text{аут}}}, \quad (1)$$

где Z_c – затраты на реализацию функций собственными силами организации; $Z_{\text{аут}}$ – затраты на реализацию функций посредством использования аутсорсинга [3, с. 45].

При $\mathcal{E}_{\text{аут}} > 1$ использование аутсорсинга эффективно, а при $\mathcal{E}_{\text{аут}} < 1$ использование аутсорсинга неэффективно, и данные функции должны быть оставлены внутри организации [3, с.45].

Данный метод позволит сократить расходы предприятия, увеличит производительность труда сотрудников, за счет избавления их от выполнения «ненужных» функций.

Таким образом, использование аутсорсинга позволит построить эффективную организационную структуру, ориентированную на выполнение миссии и целей организации.

Список литературы

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Думная Н. Н., Черемисин Д. В. Аутсорсинг как новая форма организации бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dofa.ru.Dumnaja/7_AERN/dumnaja_4eremisin_1.doc. (дата обращения 7.02.2015 г.)
3. Федюкова Г. Х. Методический подход к обоснованию выбора и проектирования организационной структуры управления малых предприятий // Региональная экономика: Научно-практический и аналитический журнал. – М., 2012 – № 31. – С. 41-48.

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие
в X Международной научно-практической конференции
«ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ»
(11 июня 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 июня 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 – апрель-май 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