

МОЛОДОЙ
Учёный



V Международная научная конференция

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ



Самара

УДК 330
ББК 65
П78

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Қалдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственные редакторы: *Е. И. Осянина, Л. Н. Вейса*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), В. А. Куташов (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

Проблемы современной экономики: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Самара, П78 август 2016 г.). — Самара, издательство АСГАРД, 2016. — vi, 118 с.

ISBN 978-5-9905787-9-1

В сборнике представлены материалы V Международной научной конференции «Проблемы современной экономики».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Зуенко М.Ю.

Совершенствование регулирования банковской системы России 1

Канакина В.А.

Экономические интересы субъектов хозяйствования в условиях межфирменной кооперации 5

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Иванишина В.А.

Анализ модели пяти сил Портера и ее применение в современной экономической ситуации. 9

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Аникин А.В.

К вопросу о капитальной природе информации, участвующей в экономических процессах 12

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Лапина Н.В.

Как неблагоприятная внешнеэкономическая ситуация 2014–2015 гг. отразилась на различных секторах экономики России? 17

Степанова О.П.

Конкуренция как драйвер экономического роста 18

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Андреева Г.С.

Взаимодействие участников рынка саморегулирования строительной отрасли в РФ: преимущества и недостатки. 22

Буров В.В.

Маркетинг инновационной деятельности стартапов с помощью краудфандинга. 29

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Барбышева Г.И., Маренков А.А.

Практика применения предварительного информирования в условиях действия ЕАЭС 34

Кулакова М.В.

Конъюнктурный анализ развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2010–2015 годах 37

Сафарова М.Б., Абдулов Д.Н.

Концепция развития отраслей топливно-энергетического комплекса Республики Таджикистан на период 2003–2015 гг. 40

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Крапчина Л.Н., Фролов Д.В.

Проектная деятельность в развитии российско-китайских внешнеэкономических отношений 45

Лапина Н.В. Правовое регулирование международной экономической безопасности. Источники международной экономической безопасности	47
Лапина Н.В. История возникновения науки о международной экономической безопасности государства	48
9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ	
Артамонова Н.А. Кредитоспособность заемщиков: критерии и алгоритм оценки с позиции финансово-кредитного учреждения	52
Дремова Е.С. Инновационные и популярные методы продвижения розничных банковских услуг.	54
Дюдикова Е.И. Денежная масса и электронные деньги	57
Соболь М.С. Оптимизация инвестиционного портфеля малого бизнеса и физических лиц в условиях ограниченного доступа к инвестиционным ресурсам.	64
Человская Е.И. Структура современной кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики	66
10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	
Анципирович К.В. Организационно-технологические основы внедрения учетной политики в экономике России	70
Сташук Л.Н. Организация бухгалтерского учета на малых предприятиях.	72
Шварц М.Р., Шварц Э.С. Роль учетно-аналитической информации в управлении предприятием и факторы ее эффективности в современных условиях.	75
12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ	
Лутовинова Е.А., Карпузов В.В. Функциональное моделирование процесса проведения лабораторных испытаний	79
13. ЭКОНОМИКА ТРУДА	
Сиразиева Т.Е. Формы развития системы государственного регулирования в области здравоохранения: сравнительная характеристика	83
14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	
Бессонова И.С. Влияние введенных санкций на структуру капитала ПАО «Газпром»	86
Жилкина Е.А., Борцова Д.В. Влияние факторов внешней среды предприятия на эффективность управленческих решений.	88
Савенкова И.В., Кульш М.И. Внедрение корпоративного стандарта работы с клиентами – путь к стратегическому конкурентному преимуществу торговых розничных организаций	91
Уринов Б.Н. Основные элементы корпоративной системы управления персоналом.	96

Чукалина Г.М.

Планирование реструктуризации бизнес-процессов промышленных предприятий 98

Шматко А.Д.

Программные решения для моделирования себестоимости на современном промышленном предприятии 101

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**Волчкова И.В., Данилова М.Н., Подопригора Ю.В., Селиверстов А.А., Уфимцева Е.В., Шадейко Н.Р.**

Методологические подходы к формированию системы показателей оценки комплексного развития городской инфраструктуры 104

Мубаракшина Л.С.

Социальная поддержка как фактор воспроизводства человеческого потенциала (по Республике Башкортостан) 106

Фищенко К.С.

Методика оценки эффективности деятельности администрации города как инструмент планирования 108

18. ТУРИЗМ**Веселова Е.И., Садретдинов Д.Ф.**

Особенности транспортного обслуживания туристов в Норвегии 112

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО**Макиева М.Т.**

Темпы реализации программы капитального ремонта общего имущества МКД 115

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Совершенствование регулирования банковской системы России

Зуенко Марина Юрьевна, магистрант

Российский государственный социальный университет (г. Москва)

Различные вопросы эффективной финансовой системы в России и в частности государственного регулирования и надзора, а также поиска эффективных методов и механизмов обеспечения устойчивости банковской системы являются на сегодня крайне актуальными. В развитии национальной экономики банковская система играет стратегическую роль. Поэтому вопросы, касающиеся разработки эффективных управленческих решений и формирования антикризисного регулирования банковской системы, очень важны на современном этапе. Регулирование в банковском секторе экономики должно базироваться на обеспечении двух основных условий, а именно: достижение финансовой устойчивости функционирования банковских учреждений на определенный промежуток времени (тактические цели) и поддержание финансовой стабильности банковского сектора как качественной характеристики в долгосрочной перспективе (стратегические цели).

Ключевые слова: банковская деятельность, банковская система, финансовая система, регулирование, банковский контроль, устойчивость банковского сектора

Банковская система РФ представляет собой совокупность элементов, находящихся во взаимосвязи. Сюда относятся: ЦБ, банковское законодательство со всей присущей инфраструктурой, кредитно-расчетные учреждения, коммерческие банки. Источники банковского законодательства РФ: российская конституция, международные договоры, нормативы банковского права, ГК РФ [1], федеральные законы, касающиеся банковского права, циркуляры, положения, инструкции и прочие подзаконные правовые акты.

Впервые понятие «О банках и банковской деятельности» было определено Федеральным законом, принятым 2-го декабря 1990 года. Определение таково: банковская система России — это совокупность кредитных организаций, филиалов и представительств иностранных банков [2].

Банковская система России состоит из двух уровней. Первый уровень — это Центробанк РФ. Второй уровень представлен банками и кредитными компаниями, иностранными банками и их представительствами, филиалами. Второй уровень банковской системы вместе с входящими в него кредитными организациями осуществляет проведение операций по кредитам, депозитное и расчетно-кассовое обслуживание клиентов и иных субъектов, вступающих с банками в экономические отношения. Банковская система устанавливает и обеспечивает правила совершения таких операций, как эмиссия (выпуск наличности), организация платежных оборотов, получение лицензии на банковскую деятельность. В юрисдикции банковской системы РФ — надзор за банками и прочими кредитными организациями, ведение учета и резервной

политики, установка обязательных нормативов в их экономической деятельности.

На современном этапе развития банковского сектора одним из определяющих факторов влияния на механизмы государственного регулирования банковской деятельности является политика Центрального Банка России, который является основным субъектом обеспечения устойчивости банковской системы России. Регулирование деятельности банков осуществляется Центральным Банком России через систему банковского надзора с использованием соответствующего инструментария. От выбора приоритетных направлений государственного регулирования банковской деятельности зависит развитие и стабильность банковского сектора. При этом особенно важной задачей банковской системы государства должно быть обеспечение мобилизации денежных средств и их концентрации на приоритетных направлениях развития экономики, способствовать преодолению инфляционных и кризисных процессов, усилению кредитной и инвестиционной деятельности, стабилизации экономики государства в целом [6].

Несмотря на значительные достижения в исследовании вопросов оптимального построения системы банковского регулирования и механизмов государственного надзора с институциональной точки зрения, еще не найдено единого взгляда в теории и практике как в России, так и в развитых зарубежных странах оптимальных подходов к организационному построению механизмов регулирования финансовой и банковской деятельности, а также надзора. Дискуссионными остаются отдельные аспекты надзорно-регулирующей деятельности Центрального банка России.

Собственно это и определяет актуальность и практическую ценность анализа современного состояния банковской деятельности и совершенствования механизмов регулирования в России и эффективности системы банковского надзора с целью минимизации негативных последствий, обеспечения бесперебойного и стабильного функционирования системы банковских учреждений в целом и отдельных банков в том числе и повышение уровня доверия к банковской системе государства.

В каждой стране мира органы государственной власти существенно вмешиваются в деятельность банковского сектора экономики. Можно выделить два основных компонента влияния государства на функционирование банковских учреждений.

С одной стороны, государство пытается обеспечить стабильность банковской системы и безопасность деятельности банков проявляется в создании государственной системы гарантирования вкладов граждан, поддержке ликвидности, бесперебойности работы банковской системы через надлежащее выполнение функции «кредитора последней инстанции» центральным банком государства.

С другой, государство оказывает влияние, как на отдельные банки, так и на банковскую систему в целом через различные механизмы — устанавливая требования по поддержанию необходимого уровня капитала банков, показателей ликвидности, максимальных размеров рисков в деятельности банка, а также предоставляя органам банковского надзора полномочия по применению мер воздействия к банкам, деятельность которых слишком рискованная [8].

Сущность государственного регулирования банковской деятельности заключается в том, что механизм регулирования осуществляется, прежде всего, в рамках банковской системы и выражается в воздействии центрального банка на коммерческие.

Целью государственного регулирования банковской сферы является поддержание устойчивости национальной банковской системы, предотвращение банкротства отдельных банков, поддержка конкуренции в банковской сфере, удовлетворение потребностей общества и клиентов банков в получении качественных банковских услуг.

Итак, основное влияние государства как регулятора макроэкономических процессов на банковскую систему осуществляется через центральный банк, выступающий главным органом государственного регулирования макроэкономических процессов с помощью денежно-кредитных методов.

Что касается банковского надзора, то Центральным банком России отлажена система ежедневного контроля показателей деятельности коммерческих банков, есть определенная практика взаимоотношений между банковским сектором и регулятором, создана надлежащая материально техническая база, необходимый штат профессиональных работников в системе Центрального банка России. То есть, созданы все необходимые предпосылки

и возможности для осуществления эффективного надзора за банковским сектором [3].

По оценке Международного валютного фонда и Мирового банка от 31 марта 2016 года, сделанной на основании комплексного обзора российских банков, банковская система России является финансово устойчивой. Такая устойчивость стала результатом своевременной поддержки со стороны Центрального банка РФ, позволившей банкам удерживать высокий уровень достаточности банковского капитала в условиях ухудшения качества кредитов и затормозившегося роста активов.

Для банковской системы 2015 год оказался непростым. В целом показатели работы банков оказались гораздо слабее, чем в 2014 году. В 2015 году прибыль банковского сектора упала на 80%. Более того, банки получили чистый убыток в размере 99,5 млрд. рублей (без учета поддержки акционеров и дивидендов) по сравнению с прибылью 2014 года в размере 355,5 млрд. рублей (рисунок 1).

Чистая процентная маржа снизилась на 56 базисных пунктов до 3,55% в декабре 2015 года по сравнению с декабрем 2014 года, а в течение года наблюдались и более низкие уровни (рисунок 2).

Два системообразующих банка оказались в топ-10 банков с самыми крупными потерями за 2015 год. Это «Россельхозбанк» (пятый по размеру активов) и «Газпромбанк» (третий по активам). Более того, «Внешэкономбанк», активы которого составляют 9% от ВВП, сейчас нуждается в значительной поддержке со стороны правительства и ЦБ РФ.

Помимо высокой стоимости фондирования, вышеназванная тенденция к отрицательной прибыльности подпитывается еще двумя основополагающими причинами:

Во-первых, макроэкономическая ситуация: сокращение ВВП на 3,7% в годовом выражении, неблагоприятная сырьевая конъюнктура, действия международных секторальных санкций, введенных против России, сокращение инвестиций и снижение потребления домохозяйств в совокупности приводят к стагнации роста активов, которые в 2015 году увеличились на 8% (или же всего на 4%, после поправки на валютную переоценку).

Рост кредитования физлиц был отрицательным с июля 2015 года (спустя всего три года после своего пика на уровне 42% в 2012 году) и в конце 2015 года достиг — 7%. Рост кредитования юридических лиц не превышает 10% (после поправки на валютную переоценку) с апреля 2015 года и продолжает снижаться [7].

Переход населения к сберегательной модели поведения выразился в росте доли дохода, направляемого на сбережения, которая составила в 2015 году 14,1% против 7,1% в 2014 году и 10%, характерных для относительно стабильных 2011—2013 годов. В результате темпы роста депозитов населения в 2015 году достигли 17% по сравнению с сокращением на 2% в 2014 году (после поправки на валютную переоценку). Корпоративные депозиты, напротив, показали 4% снижение по итогам января 2015 года против 23% роста за аналогичный период

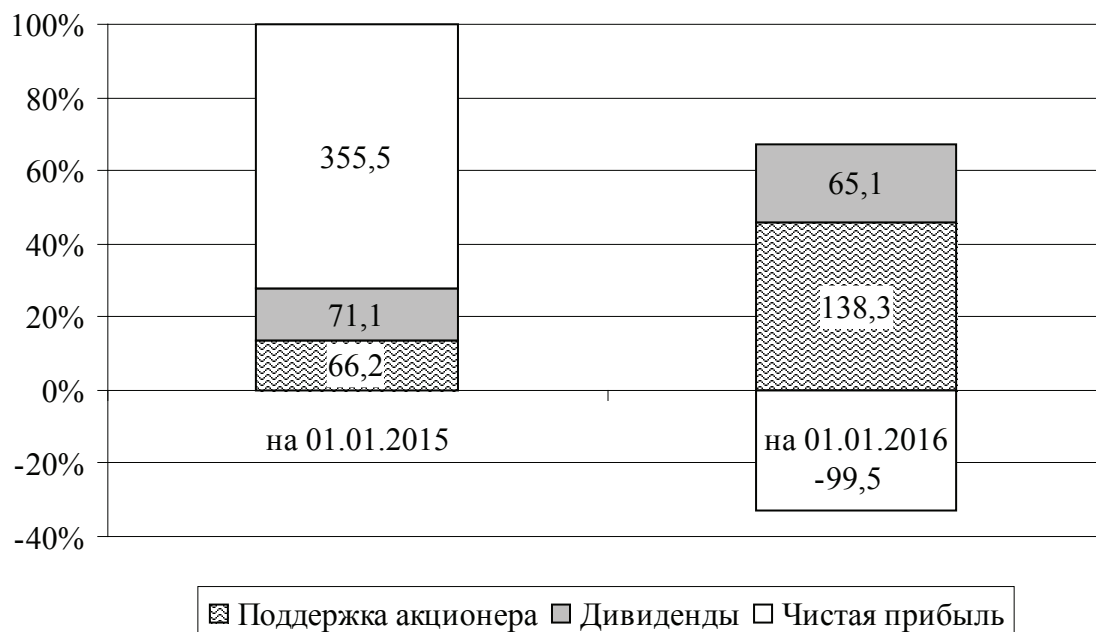


Рис. 1. Структура прибыли банковской системы,% Источник: [7]

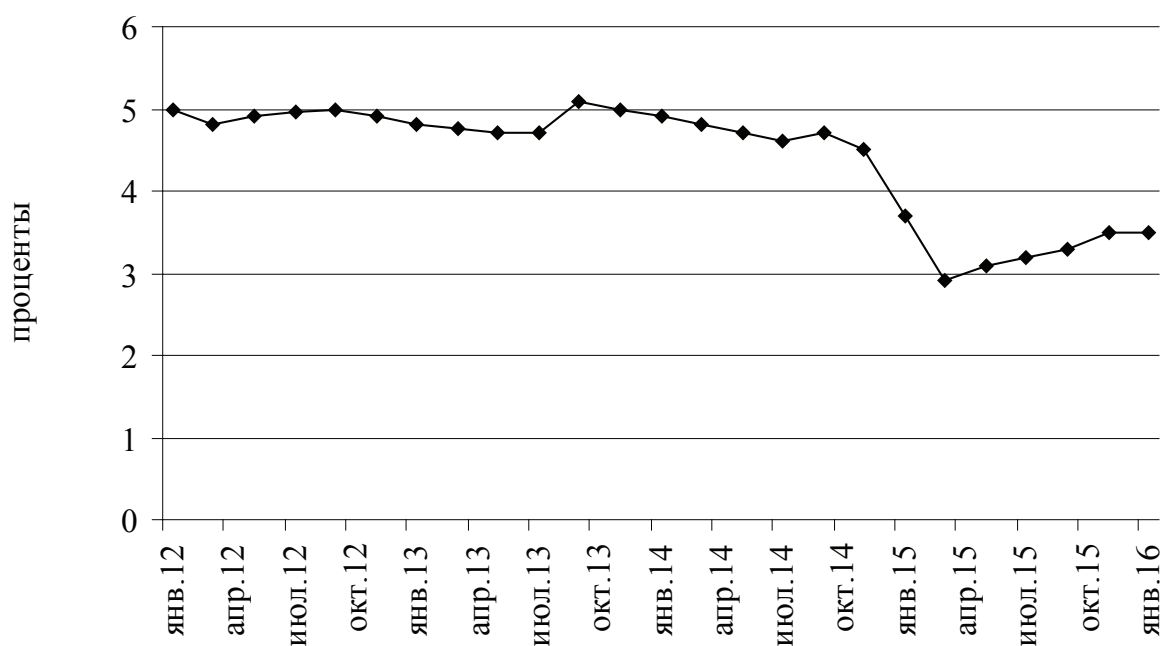


Рис. 2. Динамика чистой процентной маржи Источник: [7]

2014 года. Также нельзя не отметить тенденцию к концентрации клиентского фондирования в наиболее крупных банках ввиду масштабного отзыва лицензий у небольших банков: более 74% роста вкладов частных лиц приходится на 15 крупных банков.

Во-вторых, качество банковских активов по-прежнему отражает сложную экономическую ситуацию.

У десяти из 20 ведущих банков сумма просроченных кредитов превышает 10%, а у пяти — 15% и более. Соотношение резервов к объему просроченных платежей по кредитам, составившее 1,15 в январе 2015 года, к январю 2016 года упало до 1,05 [7].

В 2015 году отчисления в резервы на возможные потери по ссудам в процентном выражении от общего объема выданных кредитов практически не изменились и составили 3,4% по сравнению с 3,3% в предыдущем году. Вышеупомянутые тренды в основном сохранялись в течение двух месяцев с начала 2016 года при небольшом замедлении прироста активов из-за ставшего отрицательным роста корпоративных депозитов (с учетом влияния обменных курсов) в январе и феврале.

ЦБ РФ предпринял несколько мер для поддержания показателя достаточности капитала банковской системы на высоком уровне:

Общее финансирование со стороны ЦБ РФ в 2015 году составило 1,7 трлн. рублей. Из этой суммы 1,1 трлн. получила двадцатка ведущих банков, в том числе 800 млрд. — крупнейшие государственные банки. Воспользовавшись такой весьма ощутимой поддержкой в размере 2,8% от ВВП, банки смогли улучшить коэффициент достаточности капитала с 11,82% до 12,35% (на 01.02.2016). Без такой помощи коэффициент мог бы упасть до 11,1%. И хотя это превышало бы минимальный норматив, сейчас банкам особенно важно иметь некую «подушку безопасности» [7].

Дополнительная поддержка возникла в виде возможности с середины 2014 года избегать амортизации субординированных кредитов, что дало экономию в 779 млрд. рублей. Еще 164 млрд. рублей поступило из Фонда национального благосостояния.

Одновременно с этим ЦБ РФ продолжил работу по финансовому оздоровлению банковской системы, в результате которой рекордное количество банков — 93 — лишились лицензий. Это позволило улучшить общие показатели банковской отрасли, а также способствовало усилению тренда к консолидации сектора. И если доля пятерки ведущих банков в 2015 году не изменилась, то совокупная доля двадцатки крупнейших банков выросла в 2015 году на 2% и составила 77%.

Помимо вышеуказанных шагов, ЦБ РФ финансирует «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ), которое несет ответственность за санацию банков.

В 2015 году АСВ оказало поддержку 25 банкам, получившим 803 млрд. рублей в состав своего капитала за счет выпущенных Правительством РФ облигаций федерального займа на сумму 1 трлн. рублей в декабре 2014 года.

АСВ провело санацию 14 банков с общим объемом активов в 900 млрд. рублей, предоставив сумму, равную 491 млрд. рублей. Поскольку подобные выплаты превышают возможности государственной системы страхования, АСВ получило дополнительную поддержку от ЦБ РФ в размере 488 млрд. рублей. Каждому проблемному банку АСВ выбрало санатора, изъявившего желание участвовать в такой процедуре. При этом оздоравливаемый банк постепенно становится частью банка-санатора, получающего его активы и пассивы.

Наряду с этим АСВ продолжает выплачивать компенсацию до 1,5 млн. рублей населению по вкладам в обанкротившихся банках. В 2015 году общая выплаченная сумма составила 369 млрд. рублей.

ЦБ РФ продолжит играть важную роль в стабильности банковской системы, с точки зрения денежно-кредитной политики. Существует потенциал снижения процентных ставок, что позволит ослабить давление на банковскую систему. Также ЦБ РФ продолжает формировать законодательную базу для улучшения надзора за ключевыми банками и обеспечения их стабильности. Некоторые из разработываемых мер уже вступили в силу с 1 января 2016 года:

В конце 2015 года ЦБ РФ внес поправки в требования к внутренней отчетности, направленные на повышение их прозрачности. Например, теперь чистая прибыль или

убытки банка не должны включать в себя поддержку со стороны акционеров или полученные дивиденды, которые следует представлять в отдельном разделе отчета о прибылях и убытках.

ЦБ РФ также изменил процедуру оценки риска активов в иностранной валюте при расчете коэффициента достаточности капитала. Благодаря повышению степени риска валютных активов по сравнению с прошлым годом, получаемый коэффициент достаточности капитала корректнее отражает уязвимость банка в условиях волатильного курса рубля. Такое изменение в методике в особенности повлияло на коэффициент достаточности капитала банков, у которых значительная часть активов деноминирована в иностранной валюте. С целью помочь этим банкам выполнить норматив по достаточности капитала минимальный уровень был понижен с 10% до 8%. Требуемый в Базеле уровень составляет 8%.

С первого квартала 2016 года для повышения прозрачности положения банков и упрощения контроля ЦБ РФ ввел новое требование к ликвидности: коэффициент покрытия ликвидности (КПЛ). Облегчая банкам выполнение данного требования, с 23 февраля 2016 года ЦБ РФ одобрил кредитные линии для системообразующих банков на общую сумму в 600 млрд. рублей. Предлагаемой поддержкой могут воспользоваться и менее крупные банки по запросу. В настоящее время требование установлено в объеме 70% с поэтапным подъемом на 10% в год и достижением 100% в 2019 году. Указанное финансирование может утверждаться на один год с возможностью продления еще на один год на тех же условиях.

Вполне очевидно, что ЦБ РФ использует все средства для сохранения стабильности банковской системы. Особенно важно, что эти меры поддерживают доверие к ней населения, которому принадлежат около 30% всех банковских пассивов, тем самым предупреждая дальнейший отток средств. Так банки получают возможность сохранить свои ключевые активы и повысить прибыльность [5].

Ключ к оптимизации регулирования банковской системы России — это оптимальный выбор сочетания пяти основных компонентов (регулирующие правила, надзор за их выполнением, вмешательство регулирующих органов в случае финансового бедствия внутри банка, рыночный контроль за деятельностью банков, структуры экономических стимулов). Пути оптимизации регулирования банковской системы России могут являться:

1. Сочетание административных инструментов и экономических механизмов. Рыночные стимулы не должны заменяться административными инструментами: чрезмерная вера в рыночные стимулы, как тренд последних десятилетий, не оправдала себя, так как сегодняшний кризис не был вовремя предотвращен.

2. Применение учета и контроля дополнительных косвенных эффектов от усиления действия отдельного компонента системы регулирования. Действия регулирующего органа могут не только напрямую влиять на цель регулирования, но и воздействовать на остальные компо-

ненты системы, тем самым создавая эффекты косвенного воздействия на цель регулирования.

3. Одновременное использование сразу нескольких компонентов системы регулирования, позволяющее осуществить нивелирование косвенных эффектов от усиления действия отдельного компонента системы регулирования [4].

Таким образом, банковская система России — это совокупность кредитных организаций, филиалов и представительств иностранных банков. На современном этапе развития банковского сектора одним из определяющих факторов влияния на механизмы государственного регулирования банковской деятельности является политика Центрального Банка России. Для банковской системы

2015 год оказался непростым. В целом показатели работы банков оказались гораздо слабее, чем в 2014 году: снизились прибыль банков, чистая процентная маржа, высока доля просроченных кредитов. ЦБ РФ использует все средства для сохранения стабильности банковской системы: осуществляется финансирование банков, финансовое оздоровление банковской системы, финансирование «Агентства по страхованию вкладов», внесены поправки в требования к внутренней отчетности, направленные на повышение их прозрачности, изменена процедура оценки риска активов в иностранной валюте. От умения объединять различные компоненты регулирования банковского сектора будет зависеть эффективность регулирующего органа в разработке системы регулирования.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ от 21 октября 1994 года (в ред. от 27.06.2012) // Собрание законодательства РФ. — 1994. — № 31.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. от 05.04.2016) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения 24.06.2016)
3. Курилова, А. А. Банковский менеджмент, его понятие и элементы / А. А. Курилова // Вестник НГИЭИ. — 2015. — № 5 (48) — С.78–83.
4. Лысенко, М. В. Оценка деятельности банковского сектора экономики в современных условиях / М. В. Лысенко // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1. — С.632.
5. Морина, Т. Банковский сектор России: устойчивость усилиями Центробанка [Электронный ресурс] / Т. Морина — Режим доступа: http://arb.ru/banks/analytics/bankovskiy_sektor_rossii_ustoychivost_usiliyami_tsen-trobanka-10003278/ (дата обращения 24.06.2016)
6. Набиев, С. А. Общая характеристика банковской деятельности в системе административного управления / С. А. Набиев // Актуальные вопросы современной науки. — 2015. — № 43. — С.171–180.
7. Обзор банковского сектора [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 24.06.2016)
8. Шагунова, М. А. Роль внутрибанковского контроля в деятельности коммерческого банка / М. А. Шагунова // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–2. — с. 7.

Экономические интересы субъектов хозяйствования в условиях межфирменной кооперации

Канакина Валентина Александровна, аспирант
Пензенский государственный университет

В процессе хозяйственной деятельности предприятия (фирмы) становятся субъектами непрерывной конкурентной борьбы за право владения ограниченными ресурсами или благом для удовлетворения потребностей. В целях повышения эффективности предпринимательской деятельности и для согласования экономических интересов агентов хозяйствования возникла необходимость в установлении партнерских отношений, которые проявляются в объединении усилий двух и более фирм.

Анализ кооперации на основе институциональной теории позволяет нам рассматривать ее как комплекс

установленных правил, норм поведения партнеров, как коалицию, как сеть контрактов, договоров между хозяйствующими субъектами, в которых отражены обязательства и заинтересованность сторон.

Следует отметить, что не сформировалось единого определения института, в том числе экономического. Нами разделяется точка зрения Н. С. Чернецовой, согласно которой под экономическим институтом понимается «структурированная общественная форма экономических интересов, обеспечивающая условия их реализации, а, следовательно, функционирования и развития отношений хозяйствующих субъектов» [6, с. 24].

Выделяют формальные и неформальные институты. Под неформальными институтами понимаются неписанные правила, традиции, обычаи, кодексы поведения; формальные институты — писанные правила, такие как конституции, законодательства, право собственности и др. Создание формальных институтов обусловлено тем, что в процессе хозяйственной деятельности могут ущемляться интересы одних экономических агентов за счет более полной реализации интересов других субъектов экономики, поэтому необходимы специальные (писанные) правила, нормы, законодательные акты, которые учитывают интересы всех участников партнерства. Таким образом, институциональные отношения, к которым мы можем отнести отношения сотрудничества (партнерства), соперничества, конкуренции, формируют рамки функционирования экономических отношений [4, с. 55], которые призваны учитывать интересы каждого участника кооперации.

Современный этап развития как отечественной, так и зарубежной экономики характеризуется ростом межфирменной кооперации. Каждая фирма, вступая в кооперационные связи, знает, что она хотела бы получить от сотрудничества и, взаимодействуя с другими фирмами, стремится реализовать свои экономические интересы.

Институциональные отношения в межфирменном сотрудничестве создают «правила» игры, направляя действия партнеров по определенному руслу; они устанавливают нормы и порядок поведения, ограничивают экономические отношения, придавая им организованность [3, с. 55]. Данная форма сотрудничества носит долгосрочный характер, базируется на экономических интересах каждого субъекта кооперации и обладает механизмом согласования их интересов.

Каждой системе экономических отношений соответствуют свои правила и нормы взаимодействия между хозяйствующими субъектами, соответственно, их экономические интересы меняются в зависимости от экономической системы. Так, в условиях командно-административной системы взаимодействие хозяйствующих субъектов было опосредовано государственным вмешательством. Вся экономика страны была представлена как единое государственное хозяйство, в котором отдельные хозяйствующие субъекты «должны были взаимодействовать по прямому предписанию, т.е. по плановым заданиям органов государственной власти» [2, с. 60]. Поэтому экономические отношения между агентами кооперации координировались при помощи государства, они были лишены возможности самим выбирать себе партнеров и налаживать с ними производственные связи, что находилось в противоречии с интересами большинства экономических субъектов, т.е. интересы партнеров (производителей), потребителей могли не совпадать.

С переходом к рынку появилась новая система экономических отношений, в которой сложились новые правила поведения, политические, социальные, экономические, правовые и другие нормы способствующие созданию партнерских отношений между хозяйствующими субъектами.

В новых условиях экономические отношения (экономическое партнерство) формируются в результате самостоятельных и целенаправленных действий агентов рынка, которые заинтересованы в получении дохода от использования принадлежащих им факторов производства. Соприженность экономических интересов хозяйствующих субъектов (фирм, предприятий) ведет к созданию устойчивых и долгосрочных кооперационных связей, которые помогают им повысить эффективность производства, расширить рынок сбыта готовой продукции, снизить издержки и выстоять в конкурентной борьбе.

В условиях рыночной экономики под кооперацией как институциональной формой согласования экономических интересов межфирменного сотрудничества следует понимать взаимовыгодную, долгосрочную совместную деятельность экономически обособленных бизнес-предприятий, которые признают только добровольное сотрудничество в выполнении тех или иных функций. Деятельность любого коммерческого предприятия нацелена на получение прибыли, следовательно, совместное производство нескольких фирм, создается, прежде всего, для получения большей прибыли от совместной хозяйственной деятельности и для снижения транзакционных издержек, и только потом для удовлетворения в порядке труда нужд членов общества, в том числе индивидуальных потребителей [1, с. 125]. Межфирменное сотрудничество позволяет максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы фирм и иметь дополнительную выгоду от совместной деятельности в процессе воспроизводства за счет согласования экономических интересов субъектов кооперации. Подобное сотрудничество действует на основе контрактных отношений, взаимопомощи, самоуправления, других принципов и ценностей кооперации.

При анализе кооперации как институциональной формы согласования экономических интересов межфирменного сотрудничества можно выделить две и более фирмы (бизнес-предприятий) в качестве субъектов кооперации с присущими им однонаправленными экономическими интересами. Данные экономические интересы схожи с личными интересами предпринимателя (руководителя предприятия). Это связано с тем, что в условиях анализируемой кооперации интересы фирмы напрямую ассоциируются с интересами предпринимателя. Каждый руководитель заинтересован в сохранении своего статуса, в эффективной работе своей фирмы, т.к. от этого зависит полнота реализация личных интересов его самого и членов коллектива. К вышеперечисленным интересам предпринимателя (руководителя предприятия) при данной форме кооперации следует добавить интересы в получении организационной и финансовой поддержки со стороны государства; в конкурентоспособности; в рынке сбыта и его расширении (см. таблицу 1).

Таким образом, кооперативные структуры представляют собой альянсы бизнес-предприятий со схожими экономическими интересами и целями. В результате каждая фирма — член кооперативной структуры — вследствие

подобного партнерства получает дополнительную прибыль и снижает издержки, что и обуславливает ее экономический интерес как участника межфирменного сотрудничества [7, с. 18].

Таблица 1

Экономические интересы фирм в условиях кооперации как институциональном механизме согласования экономических интересов межфирменного сотрудничества

Однонаправленные интересы двух и более фирм	Сопряженные интересы двух и более фирм
в эффективной организации работы коллектива; в развитии предприятия как производственной единицы; в загрузке производственных мощностей; в снижении затрат (издержек) производства; в занятии предприятием своей ниши на рынке товаров и услуг; в получении прибыли; в квалифицированной рабочей силе; в росте конкурентоспособности; в рынке сбыта и его расширении	интерес в получении прибыли и интерес в снижении затрат; интерес в эффективной организации работы коллектива и интерес в квалифицированной рабочей силе; интерес в занятии предприятием своей ниши на рынке товаров и услуг и интерес в развитии предприятия как производственной единицы; интерес в загрузке производственных мощностей и интерес в получении организационной и финансовой поддержки со стороны государства; интерес в конкурентоспособности и интерес в рынке сбыта и его расширении

На основе анализа экономических интересов хозяйствующих субъектов межфирменного сотрудничества, можно сделать вывод, что каждое бизнес-предприятие, принимая решение о сотрудничестве действует в интересах своего предприятия — получение дохода и прибыли, сокращение издержек за счет партнерских отношений, возможность выстоять в конкурентной борьбе. Однако надо иметь в виду, что фирма, являясь самостоятельной хозяйствующей единицей, имеет свой штат сотрудников. Интересы трудового коллектива напрямую связаны с интересами фирмы (бизнес-предприятия). Если фирма успешно ведет хозяйственную деятельность, стремится к расширению производства, то и каждый член трудового коллектива, и коллектив фирмы в целом имеют возможность для реализации своих экономических интересов. Исходя из того, что работники, предприниматели (руководители) и бизнес как представитель

реального сектора экономики страны являются членами общества, а общественный интерес трактуется как общее в интересах различных коллективов и поэтому всех членов общества [7, с. 100], то в рассматриваемой форме кооперации реализуется и общественный экономический интерес.

Из вышесказанного мы можем сделать вывод, что реализация личных, коллективных и общественных интересов в условиях кооперации как институциональной формы согласования экономических интересов межфирменного сотрудничества связана с установлением формальных и неформальных правил и норм поведения, которые проявляются в направленности действий двух и более хозяйствующих субъектов. Взаимосвязь личных, коллективных, общественных интересов при кооперации как институциональной формы межфирменного сотрудничества представлена в схеме 1.

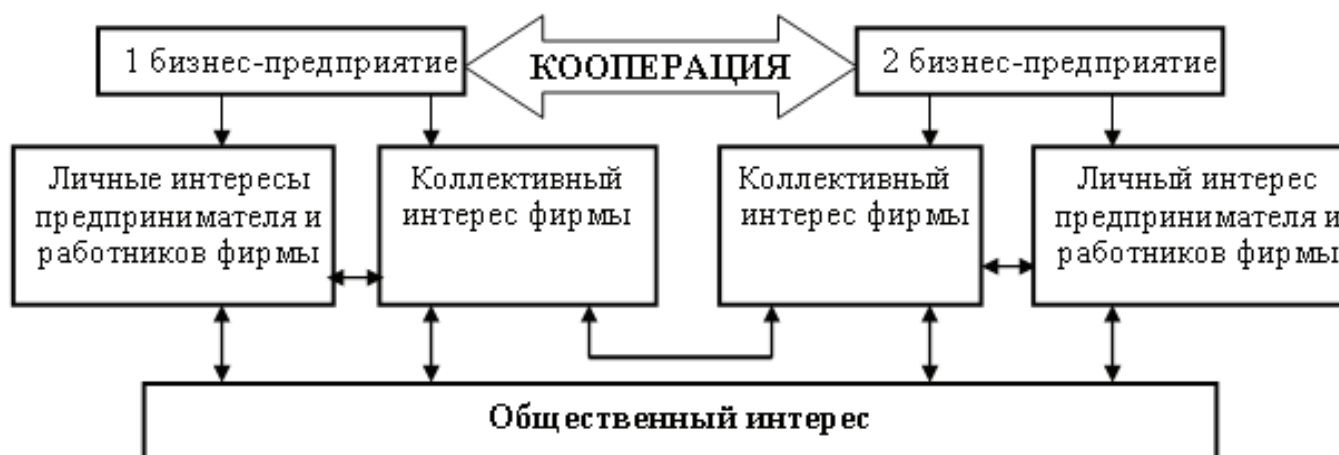


Рис. 1. Взаимосвязь личных, коллективных, общественных интересов при кооперации как институциональной формы межфирменного сотрудничества

Литература:

1. Бруцкус, Б. К теории кооперации // Вопросы экономики. № 10, 1995.
2. Евстафьев, Н. В. Место и роль государства в системе взаимодействия субъектов хозяйствования // Ученые записки казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. — 2005. № 3.
3. Калентьева, Н. А. Экономические и институциональные интересы монополии в современной экономике // Экономические науки. — 2010. № 3 (64).
4. Михайлов, А. М. Проблемы реализации экономических и институциональных интересов собственников факторов производства: Монография / Под ред. А. В. Мещерова. — М.: Экономические науки, 2006.
5. Соловьев, А. В. Кооперация малых предприятий // Российское предпринимательство. № 8, Вып. 1 (95), 2007.
6. Чернецова, Н. С. Диалектика взаимосвязи социально-экономических институтов, институциональных механизмов и экономических интересов // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса. — СПб: Астерион. — 2010. — Т. 2.
7. Чернецова, Н. С. Теория и методология исследования экономических интересов / Н. С. Чернецова. — М.: МИЭТ: УЧЛИТВУЗ, 2001.

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Анализ модели пяти сил Портера и ее применение в современной экономической ситуации

Иванишина Виктория Александровна, студент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, филиал в г. Пятигорске

В данной статье проведен анализ модели конкурентной структуры Портера, в основе которой лежат пять базовых рыночных сил: внутриотраслевая конкуренция, угроза со стороны потенциальных конкурентов, наличие продуктов-заменителей, рыночная сила поставщиков и потребителей, которые помогают фирме провести анализ отрасли как единого целого, а также сделать прогноз ее развития, понять всех конкурентов отрасли и их позицию, и как результат — преобразовать этот анализ в конкурентную стратегию конкретного бизнеса.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, конкуренция, конъюнктура рынка, модель конкурентных сил, прибыль организации, конкурентоспособность, бизнес-стратегия

Модель 5-ти сил Портера — инструмент стратегии, который используется для анализа привлекательности структуры рынка. Данная модель была описана американским специалистом по стратегиям и конкуренции, в том числе конкуренции и на международных рынках, Майклом Портером в книге «Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей конкурентов» в 1980 году. Книга была переиздана 63 раза, переведена на 19 языков, а в 2008 году вышло переработанное и дополненное издание «Пять конкурентных сил, которые формируют стратегию».

Данная модель действительно актуальна в существующей на сегодня конъюнктуре рынка, ведь предметом ее исследования является изучение абсолютно неизученного, особенно для российской экономической науки, вопрос

удержания и усиления рыночной власти. Известно, что качественное экономическое исследование, пользуется заслуженным спросом не только в США, но и в других странах мира. М. Е. Портер, как ученый, пытающийся самостоятельно найти ответы на многие вопросы в области экономической науки, не опирается на работы фундаментальных экономистов и тем самым идет против устоявшихся штампов и традиций, ставя главной целью своего исследования оказание конкретной консалтинговой помощи бизнес-сообществу. Но при этом можно говорить не только о прикладном характере модели, но и об ее фундаментальном значении [1, с. 372].

Анализ проводится путем идентификации 5 основных конкурентных сил:

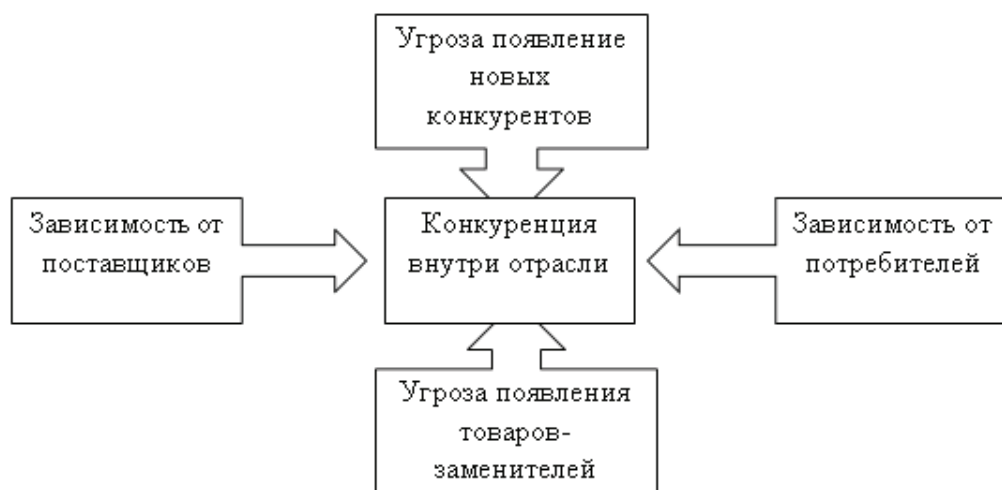


Рис. 1. Модель пяти сил Портера

Первая угроза состоит в появлении конкурентов. Если в отрасли появляются новые участники, они приносят дополнительные ресурсы и стремятся присвоить себе часть рыночной доли у прежних участников, и таким образом соперничество увеличивается, а прибыль уменьшается.

Угроза появления товаров-заменителей состоит в вопросе — насколько просто заменить продукт или услугу, в частности, удешевить, т.е. если существуют аналоги товаров или услуги, предлагаемых организацией, они ограничат размер цены, которую может установить организация, и как следствие, ограничат размер ее прибыли.

Сильная зависимость от потребителей может быть негативна, поскольку, имея большую мощь, чем у продавца, покупатели могут тем самым снизить маржу прибыли продавца.

Чрезмерная зависимость от поставщиков также может привести к тому, что поставщик будет продавать свою продукцию по более высоким ценам, что грозит появлению олигополии и даже монополии.

Конкуренция в отрасли заставляет участников вступать в ценовые, исследовательские и рекламные войны, результатом которых, вероятней всего, будет снижение прибыли.

В совокупности эти силы определяют предельный потенциал прибыли отрасли. Портер подробно описы-

вает структурные факторы, обуславливающие интенсивность конкуренции, а также особенности развития отрасли и конкурентной стратегии на различных этапах отраслевой эволюции. Иногда добавляется шестая конкурентная сила: Правительство.

Модель конкурентных сил Портера является одним из наиболее часто используемых инструментов для разработки бизнес-стратегии. На базе проведенного анализа предлагаются модели конкурентных действий компаний и их руководителей с целью сохранения наилучших позиций их бизнеса.

Как и все модели, модель Портера имеет свои недостатки. Необходимо проявлять осторожность при использовании данной модели: нельзя недооценивать важность существующих конкурентных преимуществ организации. Эта модель была создана для анализа индивидуальных бизнес-стратегий. Она не касается синергии и взаимозависимостей внутри портфеля крупной корпорации. В таких ситуациях применение модели может дать неверные выводы. С более теоретической точки зрения, модель не рассматривает возможность того, что рынок может быть привлекательным, потому что в нем представлены определенные компании. Иногда создаются возможности для создания абсолютно новых рынков вместо выбора в пользу существующих.

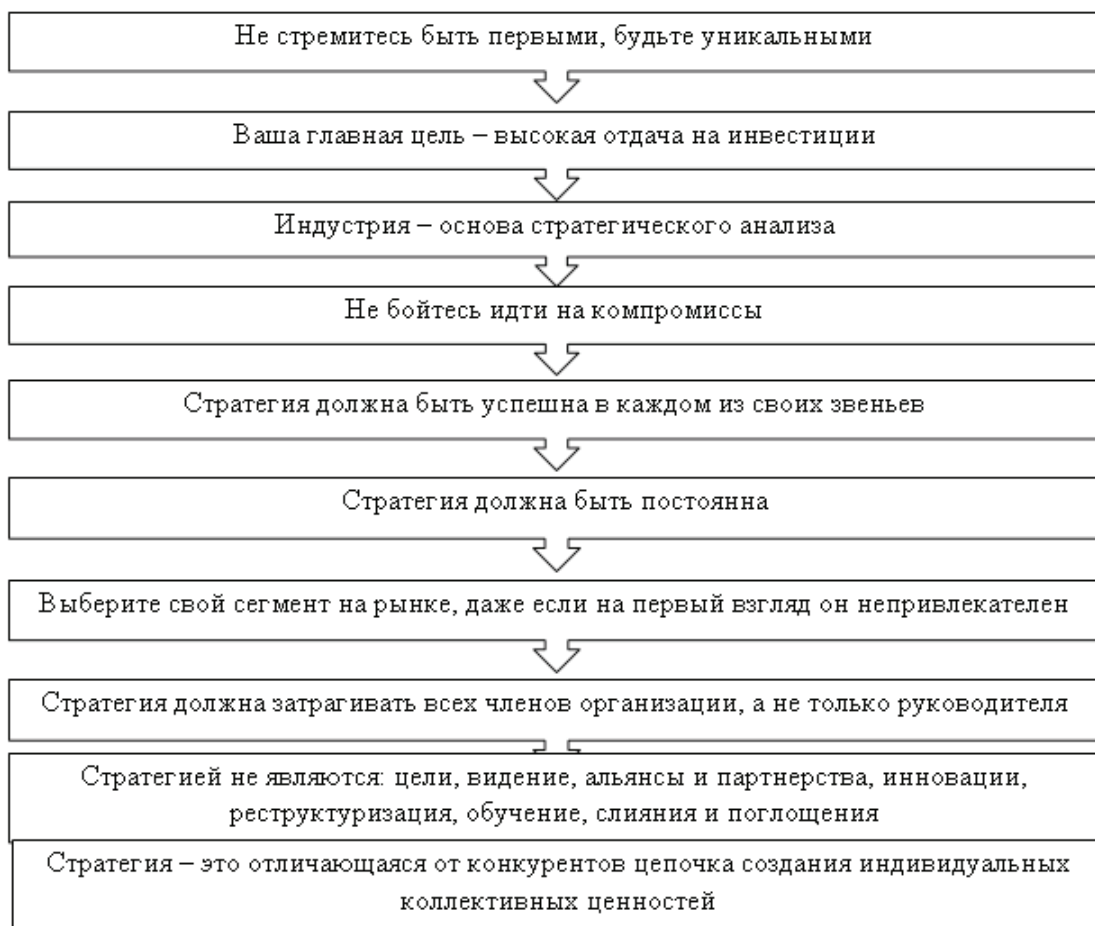


Рис. 2. Правила построения стратегии компании

В соответствии с рекомендациями Портера, можно разработать стратегию компании, учитывая следующие 10 правил (рис. 2).

«Разработка конкурентной стратегии заключается, по существу, в отыскании четкой формулировки того, как предприятие будет вести конкуренцию, какими должны быть его цели и какие средства и действия понадобятся для достижения этих целей» [2, с. 26].

Портер наиболее известен в мире как популяризатор понятия экономического кластера. Он показал, что конкурентоспособность компании во многом определяется конкурентоспособностью ее экономического окружения, которая, в свою очередь, зависит от базовых условий и конкуренции внутри кластера.

Главная отличительная черта учения М. Е. Портера — забота о свободе компании в условиях рыночной экономики, а точнее — о ее независимости от существующих субъектов рыночной власти. Это обеспечивают предусмотрительность и активность поведения компании, ориентирующейся на самовывживание и постоянство получения позитивного эффекта, на рынке, и ее вынужденная гиб-

кость как закономерная реакция на постоянно меняющиеся условия, что создает условия для спокойной работы.

Спокойствие достигается и необходимыми защитными мерами, обеспечивающими безопасность работы компании на рынке. В то же время М. Е. Портер проводит мысль не о том, что в условиях рынка все вокруг потенциальные враги, разрушающие действия которые надо упреждать, а о том, что бизнес-сообщество взаимозависимо, экономические отношения предполагают взаимодействие субъектов хозяйствования. И от того, как будут формировать они это взаимодействие, зависит не только результат их деятельности, но и общая обстановка в экономике — позитивная, направленная на созидание, или негативная, направленная на разрушение [3, с. 345].

На наш взгляд, модель пяти сил конкуренции не только служит пособием для самообразования аналитиков каждого из предприятий, ориентирующегося на получение максимально возможного получения прибыли, но и важна для определения приоритетов государственной отраслевой политики.

Литература:

1. Румянцева, Е. Е. Мировая экономическая наука в лицах. — М.: ИНФА-М, 2011. — 456 с.
2. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей конкурентов. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 464 с.
3. Портер, М. Конкуренция. — М.: Вильямс, 2013. — 496 с.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

К вопросу о капитальной природе информации, участвующей в экономических процессах

Аникин Александр Вячеславович, кандидат экономических наук, докторант, доцент
Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

Исследование посвящено анализу ресурсной природы информации, выступающей элементом экономической деятельности. В работе делается вывод о том, что информацию, генерируемую человеком, следует относить к информационной форме капитала. На основе полученных выводов подробно рассмотрен процесс трансформации форм капитала в экономике, ориентированной на инновации.

Ключевые слова: информация, информационный капитал, информационная модель, факторы производства

Экономическая деятельность как процесс предполагает участие человека (субъекта) в генерации благ за счет использования элементов (объектов и явлений) искусственной реальности, созданных человеком, и элементов (объектов и явлений) естественной реальности, существующих независимо от деятельности людей. К элементам искусственной реальности следует относить средства производства (станки, оборудование, сырье и полуфабрикаты, полученные в процессе производственной деятельности). К элементам естественной реальности относятся природные ресурсы и энергия, к формированию которых люди не причастны (например, нефть, солнечная энергия). Если же подходить к субъектно-объектному взаимодействию в рамках экономической деятельности с позиций условий, благоприятствующих или препятствующих ему, то подобную взаимосвязь невозможно описать без таких базовых характеристик как способность, возможность, готовность. Способность субъекта определяется наличием у него необходимых элементов (объектов). Возможность субъекта предполагает то, что определенные элементы (объекты) могут быть предоставлены ему на возмездной или бесплатной основе. Готовность субъекта — его волевое решение об осуществлении экономического процесса с учетом имеющихся и предоставленных элементов (объектов).

Осуществление эффективного целеполагания и оценки результативности деятельности невозможно без учета факторов, связанных с элементами экономического процесса, и факторов, характеризующих сопутствующие условия протекания этого процесса. Необходимость учета данных факторов при реализации управленческих функций формирует потребность в научно обоснованной концепции управления экономической деятельностью. На современном этапе подобные задачи позволяет решить

концепция экономических ресурсов (факторов производства). Классическая версия данной концепции выделяет следующие виды факторов производства: труд, земля, капитал, предпринимательство.

Введение в оборот данных понятий значительно упрощает процесс обобщения и интерпретации экономической деятельности. Участие человека определяется категориями «труд» и «предпринимательство». Использование элементов искусственной реальности — дефиницией «капитал», использование элементов естественного, природного окружения — понятием «земля». Готовность осуществлять экономические процессы в условиях неопределенности со стороны индивида или группы людей описывается уже упомянутым ресурсом «предпринимательство».

Однако данная концепция не является догмой и в настоящий момент времени существует несколько разновидностей классификаций факторов производства. Перечисление здесь этих классификаций не является целью данного исследования, однако следует отметить, что в ряде классификаций все чаще появляется дополнительный самостоятельный экономический ресурс — информация.

Выделение рядом ученых-экономистов информации в качестве отдельного фактора производства обусловлено переоценкой той роли, какую играет данный элемент в развитии экономики. В частности С. Дятлов отмечает, что «в настоящее время для целого ряда наиболее развитых стран мира характерен переход к новому типу общества — постиндустриальному или информационному. Он обусловлен набирающими в последнее время силу тенденциями повышения роли и значения информации в развитии человеческой цивилизации. Информация — главная ценность наступающей эпохи» [2, с. 37]. В той же работе С. Дятлов упоминает о наличии связей между информацией и элементами капитальной природы: «В усло-

виях роста информатизации экономики растет значение *человеческого капитала*; изменяется *производительный капитал*; появляется и бурно возрастает *информационный капитал*; усиливается их *мобильность*. В возрастающих инвестициях нуждается воспроизводство не только основных фондов, но и информации, научных знаний, человеческого капитала» [2, с. 298].

В связи с этим возникают следующие вопросы. Действительно ли информация — это отдельный фактор производства? Какова же логическая связь между информацией и капиталом?

Следует различать информацию как объективную реальность и как субъективную реальность. Информацию как метафизическую сущность, всеобщее информационное поле, тотальную осведомленность о причинно-следственных связях Вселенной следует рассматривать как объективную реальность, существующую вне зависимости от наличия или отсутствия человечества. Идентификация информационного поля возможна через информационные сигналы порождаемые объектами и сущностями окружающей реальности. Получение, интерпретация, осознание информационных сигналов осуществляется человеком в процессе интеллектуально-психической деятельности. Результатом данной деятельности выступает информация, которую человек с помощью работы интеллекта получает из всеобщего информационного поля, воспринимает и осознает. В этом аспекте информацию следует определять как субъективную реальность, носителем которой выступает человечество. Вопросы сформулированные выше в дальнейшем будут касаться исключительно информации, отнесенной к субъективной реальности.

Общая теория систем рассматривает окружающую реальность как единство вещества (массы, материи), энергия и информации. «Вещество — это реальный вид материи с массой покоя и совокупностью дискретных образований (атомы, молекулы и т.п.). Энергия не имеет четкого определения, является абстракцией и рассматривается как общая количественная мера различных форм движения материи, протекающих в ней процессов. Что касается информации, то она представляет собой еще большую абстракцию, еще дальше отстоит от реальности и как бы является второй ее производной ... Она характеризует причинно-следственные связи протекающих в материи процессов. Информация как категория имеет прямое отношение к материи вообще» [3].

С этой позиции информацию такого вида следует относить к объектам естественной реальности, к естественным ресурсам категории «земля», поскольку информация трактуется как объективное явление, способное существовать в форме «производной материи», всеобщего информационного поля, всеобщей информационной матрицы, характеризующей все причинно-следственные связи во Вселенной.

Человек благодаря первой сигнальной системе способен идентифицировать информационные сигналы, по-

рожденные объектами и иными сущностями окружающей реальности. Вторая сигнальная система позволяет человеку обобщать и перерабатывать подобные сигналы. Фактически человек «добывает» информацию из всеобщего информационного поля. Современный процесс идентификации, обобщения и интерпретации информационных сигналов помимо участия человека предполагает наличие искусственной среды, обеспечивающей получение и переработку указанных сигналов из информационного поля в удобной для восприятия человека форме. Данная искусственная среда включает как нематериальные элементы (языки, компьютерные программы), позволяющие формировать виртуальные образы объектов и явлений, так и материальные, позволяющие человеку работать с виртуальными образами. «Важным фактором экономии времени и трудовых ресурсов, расходуемых на исследования, является использование современных технических средств проведения экспериментов и обработки их результатов. Примером таких средств может служить ЭВМ. Недостаточные вычислительные мощности могут привести к неэффективному расходованию времени специалистов на выполнение сложных вычислений» [8, с. 46].

В реальности человек способен оперировать только той информацией, которую он принял самостоятельно, в процессе взаимодействия с другими людьми или опосредованно через элементы искусственной среды и осознал, благодаря психическим процессам и реакциям. При этом осознание включает, как интерпретацию полученной информации, так и формирование производной информации на ее основе.

Ключевую роль в процессе восприятия и осознания информации играет интеллект человека. Это означает, что на данном этапе развития человечества, процесс получения информации невозможен без участия человека, так как на данный момент не создано и не выявлено равноценной замены человеку как носителю интеллекта.

В. Дресвянников и О. Лосева относят интеллект человека к природной компоненте интеллектуального капитала, «величина которого во многом определяется генетически обусловленными свойствами, полученными от рождения задатками и развитыми в процессе школьного обучения способностями» [1]. Также они выделяют искусственную компоненту в виде «интеллектуальных работ человека (результаты его интеллектуальной деятельности)» [1]. Отнесение интеллекта человека к капитальной природе в рамках экономической концепции факторов производства является заблуждением. Его нельзя передать, продать, отдать в займы. Интеллект индивида не генерирует дополнительной стоимости сам по себе без усилий носителя (человека). До тех пор пока не будет изобретена технология, позволяющая производить отчуждение интеллекта на постоянной или временной основе от носителя (человека), сравнение интеллекта человека с капиталом разумно лишь в порядке литературной метафоры. Что касается категоризации интеллекта в рамках теории факторов производства, то в настоящее

время интеллектуально-психическую деятельность по получению и интерпретации информационных сигналов, осуществляемую целесообразно и сознательно ради удовлетворения личных и общественных потребностей, следует рассматривать в качестве интеллектуального труда.

По причине наличия ошибок и упрощений в процессе восприятия полученная человеком информация, не является полной и не гарантирует тотальной осведомленности. Ее следует рассматривать как информационную модель, описывающую фрагментарную совокупность причинно-следственных связей всеобщего информационного поля. Эту информацию нельзя отнести к категории сырьевых факторов производства, объединенных понятием «земля», так как подобная информация является элементом искусственной среды, полученной в результате деятельности человека.

Возможность передачи информации о причинно-следственных связях (облеченной в форме «интеллектуальных наработок человека (результатов его интеллектуальной деятельности)») от субъекта к субъекту свидетельствует о том что информация как фактор производства может иметь капитальную или самостоятельную основу.

Для того, чтобы разобраться в природе информации, рассмотрим, как проявляется ее роль в процессе управления экономической системой. Информация является проводником, с помощью которого возможно осуществление воздействий на экономическую систему общества. То есть информация выступает неотъемлемым управленческим элементом и инструментом в отношении объектов и явлений экономической реальности в условиях неопределенности.

Будем считать, что экономическая система как сложный объект управления включает следующие элементы:

1. субъекты (как объекты управления);
2. экономические ресурсы;
3. экономические процессы (использование, маршрутизация, воспроизводство);
4. цели, мотивы;
5. протокол взаимодействия субъектов. Информационная компонента сопутствует каждому элементу, так как через информацию осуществляется интерпретация окружающего мира, осознание социально-экономических процессов.

Субъект управления (человек или группа людей) для принятия управленческих решений должен получать информацию от объекта управления (обратную связь). Многообразие существующей действительности порождает множественность и разнородность информационных потоков. Субъект управления характеризуется определенной конечной пропускной способностью информационного потока в процессе принятия управленческих решений. В условиях интенсивного информационного потока и временных ограничений низкая скорость обработки поступающей информации приводит к тому, что субъект не способен использовать преимущество от об-

ладания информацией. В подобных условиях ослабевает контроль за поступающей информацией. В итоге часть информации может быть не обработана, либо утрачена. Для повышения эффективности управленческой деятельности получаемая информация должна предполагать возможность объединения данных и возможность их масштабирования. Реализация указанных возможностей осуществляется через процесс преобразования (интерпретации) информации.

Формирование информационного взаимодействия между субъектом управления экономической системой и объектом управления осуществляется через процесс интерпретации (виртуализации) системных элементов (объектов социально-экономической действительности). Социально-экономическая виртуализация — это процесс формирования, изменения информационной модели социально-экономической действительности, выступающей инструментом управления.

Первый этап процесса виртуализации экономической системы общества включает следующие подпроцессы:

1. виртуализацию субъектов (например, социальные сети, базы данных);
2. виртуализацию ресурсов (к примеру, появление ценных бумаг, финансов);
3. виртуализацию экономических процессов (например, появление учета, как способа интерпретации экономических процессов субъектов общества);
4. виртуализацию целей, мотивов (к примеру, стратегические карты);
5. виртуализацию протокола взаимодействий (например, появление источников права, регламентирующих социальные и экономические отношения). Происходит замена людей, ресурсов, экономических отношений, экономической деятельности, целей и мотивов на информационные ярлыки, образы, алгоритмы, с помощью которых возможно создание информационных моделей объектов и явлений социально-экономической действительности. Подобное моделирование генерирует знание об объектах и явлениях.

Чем совершеннее процесс интерпретации, тем выше уровень качества информации, порождаемой данным процессом, тем меньше неопределенность от использования информационных моделей. Совершенствование процесса интерпретации заключается не только в комплексности и полноте формируемых информационных характеристик объекта, но и в точности передачи указанных характеристик. Точность как категория предполагает своевременное отражение процесса развития объекта через изменение информационных характеристик. Отличительной особенностью знаний об объектах и явлениях является их фрагментарный характер.

Второй этап предполагает виртуализацию информации, формирование единой виртуальной среды, позволяющей полномасштабно идентифицировать сложные причинно-следственные связи с целью повышения точности прогноза результатов экономических явлений. Происходит

«склеивание» фрагментарных знаний. Иными словами сгенерированная в рамках первого этапа информация ложится в основу информационной модели более высокого уровня. Эта модель представляет собой виртуальную картину существующих экономических процессов, объектов, явлений. Подобная модель позволяет получить производную информацию, «преумноженное знание» (знание о [знании об объектах и явлениях]). Целью данного процесса является уменьшение неопределенности (энтропии) относительно достижения результатов управленческих воздействий. Субъект управления производит сравнение фактической виртуальной картины (модели) экономической действительности с запланированной им целевой. В случае расхождения фактических и целевых параметров данных сравниваемых моделей принимается решение о необходимости осуществления управленческого воздействия на экономическую систему. Знание о причинно-следственных связях внутри экономической системы позволяет достичь управленческих целей максимально эффективным способом и с высокой долей вероятности.

Полученная информация (информационная модель) может применяться в экономической деятельности неоднократно, в том числе для генерации новой информации. Информационная модель не является простой суммой информационных элементов, «выдернутых» интеллектом человека из всеобщего информационного поля. Она выступает новой сущностью, результатом синергии информации (как объективной реальности), природных ресурсов, человеческого труда, капитальных ресурсов, готовностью эти ресурсы объединить. Информация может характеризоваться стоимостью, более того, информация способна генерировать дополнительную стоимость.

Подобные черты характерны для такого фактора производства как капитал: он формируется в результате трудовой деятельности человека, выступает в качестве средства генерации прибавочной стоимости. Одной из разновидностью данного ресурса является финансовый капитал. Причем можно констатировать определенное родство свойств финансового капитала и информации. В своей статье «Потоковая парадигма о теории труда и трудовой стоимости» В.П. Попов и И.В. Крайнюченко рассматривают финансовые потоки через призму взаимодействия вещества, энергии и информации (далее — ВЭИ), причем информации указанные авторы отдают доминирующую роль: «В обменных, бартерных ВЭИ потоках преобладала вещественная (В) компонента. В ходе эволюции обменных процессов человечество изобрело потоки денег-символов вещества. Деньги в любом воплощении (бумажные, монеты, электронные и пр.) остались потоками ВЭИ, но информационная составляющая (И) стала в них доминирующей. Поэтому считают, что деньги — это потоки информации о наличии материальных благ в обществе в целом и у отдельных индивидуумов». [5].

На основе выше изложенного можно сделать вывод о том, что информацию, сгенерированную челове-

ством, логично рассматривать в качестве информационной формы капитала. Факт отнесения информации к отдельному экономическому ресурсу в данном случае следует считать «преумножением сущности без необходимости» [6], иными словами результатом нарушения методологического принципа, именуемого «Бритвой Оккама» [6].

Проанализируем кругооборот и механизм трансформации капитала в экономической системе, исходя из капитальной природы информации. Исходной и конечной формой является денежный капитал. Механизм трансформации капитала условно можно разделить на производственные цепочки трех видов:

1. цепь генерации информационного капитала;
2. цепь генерации материально-производственного капитала;
3. цепь генерации денежного капитала.

В рамках первой цепочки денежный капитал расходуется на обеспечение научного процесса ресурсами категории «земля» (З), «капитал» (К), «труд» (Т), «предпринимательство» (П): Денежный капитал \rightarrow З+Т+К+П \rightarrow Информационный капитал. Результатом научного процесса является информация, снижающая неопределенность о причинно-следственных связях окружающего мира. Примером такого результата может служить разработка новой производственной технологии.

После этого сформированный информационный капитал через производственный процесс фиксируется в объектах материального мира, происходит «овеществление» технологии в виде создания средств производства, функционирующих на новых технологических принципах. Для этого процесса помимо экономических ресурсов категории «труд», «земля», «предпринимательство» необходим капитал во всех формах (информационной, денежной, материально-производственной): Информационный капитал \rightarrow З+Т+К+П \rightarrow Материально-производственный капитал. Результатом второй цепи является создание усовершенствованных новых средств производства — инновационного материально-производственного капитала.

В рамках третьей цепи инновационный материально-производственный капитал наряду с другими факторами производства генерирует конечное благо (продукт или услугу), реализуемое потребителю. Факт реализации позволяет осуществить трансформацию овеществленной формы капитала в денежную: Материально-производственный капитал \rightarrow З+Т+К+П \rightarrow Денежный капитал.

Схематично формула полной трансформации капитала может быть описана следующим образом: Денежный капитал (первоначальный) \rightarrow Информационный капитал \rightarrow Материально-производственный капитал \rightarrow Денежный капитал (первоначальный) + Прирост денежного капитала.

Разумеется представленная схема трансформации является упрощенной, так в реальности капитал прежде чем перейти из производственной цепочки одного вида

в другую принимает денежную форму. Облечение в денежную форму способствует кристаллизации внутренней стоимости создаваемого капитала. Однако расширенное воспроизводство капитала возможно лишь в том случае, если бизнес-процессы всех трех цепочек функционируют слаженно, эффективно и ориентируются на конечного потребителя. О.В. Трофимов справедливо подмечает, что «главная проблема инновационного развития заключается в оторванности инновационных решений от потребителя на их начальной стадии, когда создается идея и концепция применения результата научной деятельности на практике» [7, с. 42]. Решение подобной проблемы заключается в формировании инфраструктуры сотрудничества, инфраструктуры инновационно-производственных коммуникаций в виде «различных форм бизнес — инкубирования, технопарков, технополисов, инновационно — технологических центров», в которых должна «осуществляться глубокая интеграция науки и производства, осуществляется обмен научно — техническими и произ-

водственными идеями, происходит интенсивный обмен кадрами между наукой и производством, создаются условия восприимчивости инноваций, оказывается консультационная, информационная, кадровая, организационная поддержка» [4, с. 113].

Таким образом, в рамках данного исследования была обоснована капитальная природа такого элемента экономической системы как информация, генерируемая человеком и отнесенная к субъективной реальности. Участвующая в функционировании экономической системы информация данного вида была идентифицирована как информационный капитал. С учетом этой концепции был рассмотрен процесс трансформации форм капитала в экономике, ориентированной на инновации.

Исследование было выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ № 15–02–00102 а. Тема «Формирование механизма управления инновационным развитием промышленного региона (на примере Нижегородской области)».

Литература:

1. Дресвянников, В. А., Лосева О. В. Экономический (предпринимательский) интеллектуальный капитал: понятие, структура, алгоритм управления // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета, 2011. — № 1 (17). — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-predprinimatelskiy-intellektualnyy-kapital-ponyatie-struktura-algoritm-upravleniya> (дата обращения: 20.07.2016).
2. Дятлов, С. А., Марьяненко В. П., Селищева Т. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: монография — СПб.: Астерион, 2008. — 416 с. — ISBN 978–5–94856–466–1
3. Заличев, Н. Н. Энтропия информации и сущность жизни. — М.: Радиоэлектроника, 1995. — 192 с.
4. Лядова, Е. В. Влияние смены технологических укладов на состав инфраструктуры экономики // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования», 2013. — № 3 (10). — с. 112–114.
5. Попов, В. П., Крайнюченко И. В. Потокная парадигма о теории труда и трудовой стоимости // Академия Тринитаризма, М., Эл № 77–6567. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001c/00161505.htm> (дата обращения 15.07.2016).
6. Смирнов, Г. А. Оккам Уильям. Новая философская энциклопедия. — 2-е изд., испр. и допол. — М.: Мысль, 2010. — ISBN 978–5–244–01115–9.
7. Трофимов, О. В. Соревнование на выживание. Особенности системного подхода к инновационному развитию предприятий // Российское предпринимательство, 2008. — № 5 (2). — с. 39–43.
8. Яшин, С. Н., Яшина Н. И., Кошелев Е. В. Финансирование инноваций и инвестиций предприятий: Монография. Нижний Новгород: Изд-во ВГИПУ, 2010. — 245 с. — ISBN 978–5–93272–555–9.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Как неблагоприятная внешнеэкономическая ситуация 2014–2015 гг. отразилась на различных секторах экономики России?

Лапина Наталия Владимировна, магистрант
Уральский государственный экономический университет

Валютный кризис. Еще задолго до российско-украинского конфликта, когда цены на нефть были высоки, в ноябре 2013 года началось постепенное обесценивание курса рубля по отношению к евро и доллару.

В 2014 году началась первая волна резкого падения рубля, тогда рубль упал по отношению к доллару на 72,2% и евро на 51,73% соответственно. На январь 2015 года пришелся пик падения рубля. Тогда, после падения цен на нефть (баррель марки Brent составил 45 долл. США) наблюдалось рекордное ослабление курса рубля, составляя 78,79 рубля за евро и 69,66 рублей за доллар.

Чуть позже, благодаря повышению цен на нефть, курс рубля начал восстанавливаться, достигнув к середине мая 50,01 и 56,98 рублей соответственно. Повторное ослабление курса рубля наблюдалось в начале июня 2015 года.

Банковский сектор. В ночь на 16 декабря 2014 г после поднятия ключевой ставки с 10,5% до 17% и резкого ослабления рубля, некоторые банки стали временно приостанавливать выдачу ипотеки и кредитов. Из-за поднятия ключевой ставки ЦБ РФ, российские банки стали повышать ипотечные ставки и ставки по вкладам физических лиц. В результате банками в феврале 2015 года было выдано меньше кредитов на 59% по сравнению с февралем 2014 г.

Несмотря на государственную программу субсидирования ставок, статистика итогов первых пяти месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года показала сокращение российскими банками выдачи ипотеки на 33,45%.

Выросла доля просроченных платежей по кредитам и ипотеке. И если в кризис 2008–2009 гг. доля проблемных долгов достигала максимум 12%, то в апреле 2015 года она уже превысила 17%.

Центральным банком РФ стали отзываться лицензии, так в феврале 2015 года была отозвана лицензия у «СБ-банка». На сумму 640 млн. долларов в рамках санкций Америка в марте 2015 года заморозила активы трех российских банков: «Собинбанк», «Россия» и «СМП Банк». В это же время в 183 российских банках возникла сложная финансовая ситуация, то есть в каждом пятом, и их обязали ежедневно отчитываться в ЦБ РФ. В мае месяце Центральным банком РФ были отозваны лицензии

еще у трех российских банков: «Траст Капитал Банк», «СтройКомБанк» и «Плато-банк».

Внешняя торговля. На фоне укрепления курса доллара и низких цен на нефть в первом квартале 2015 года объемы внешней торговли товарами для стран БРИИКС (Бразилия, Россия, Индия, Индонезия, Китай и ЮАР) и G7 резко сократились.

В России за последние шесть лет экспорт и импорт упали до минимума, пик падения пришелся на январь 2015 г. По данным Банка России, в 1 квартале 2015 г. внешнеторговый оборот России составил 134,5 млрд. долл. США (68,8% к 1 кварталу 2014 г.), в том числе экспорт — 89,1 млрд. долл. США (72,4%), импорт — 45,4 млрд. долл. США (62,7%). Сальдо торгового баланса оставалось положительным.

Инфляция. Ежемесячное увеличение уровня инфляции наблюдалось начиная с октября 2014 года по март 2015 года. В октябре 2014 г. уровень инфляции составил 8,3%, в марте 2015 г. — 16,9%. В апреле и мае 2015 наблюдалось некоторое снижение годовой инфляции: 16,8% и 15,8% соответственно.

Уровень жизни:

— среднедушевые денежные доходы населения в месяц составили: в 3 квартале 2014 г. — 28098,6 руб., в 4 квартале 2014 г. — 33035,1 руб., в 1 квартале 2015 г. — 25187,2 руб.

— заработная плата: в феврале 2015 г. Минэкономразвития зафиксировано снижение реальной заработной платы (с учетом инфляции) на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в марте на 10,6%, в апреле на 13,2% (согласно результатам опроса, проведенного АНО Левада-Центр).

— уровень безработицы составил в августе 2014 г. — 4,8% экономически активного населения, в ноябре 2014 г. — 5,2%, в марте 2015 г. — 5,7%, в апреле 2015 г. — 5,8%.

В первом квартале 2015 года 127 тысяч человек попали под сокращение штатов, а еще 219 тысяч оказались под угрозой сокращения. В целом число безработных в РФ за первый квартал выросло на 12%.

Изменения в потребительском поведении россиян. Начиная с июня 2014 г. по март 2015 г. из-за резкого ос-

лабления рубля, граждане, имеющие сбережения, начали активно скупать недвижимость, автомобили, бытовую технику, электронику и авиабилеты.

Одновременно с этим россияне стали экономить на лекарствах из-за их подорожания, продуктах питания (потребление продовольствия с февраля по апрель 2015 г. снижалось на 1% ежемесячно). Для того чтобы не допустить вымывания дешевых лекарств с рынка Минздравом РФ было принято решение проиндексировать цены на препараты стоимостью до 50 руб. на 30%, от 50 рублей до 500 руб. на 11%.

По данным Росстата, индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, в 1 квартале 2015 г. по сравнению с 4 кварталом 2014 г. снизился на 14 процентных пунктов и составил (-32%). Такой низкий уровень потребительской уверенности связан с существенным ростом цен на товары первой необходимости, из-за чего население остро ощутило падение реальных доходов.

Промышленность. Самый глубокий спад производства в РФ в первую очередь охватил отрасли народного хозяйства, которые играют ключевую роль в достижении нового качества экономического роста (прогрессивные наукоемкие отрасли и отрасли, непосредственно удовлетворяющие потребности населения) и укрепляющие на

мировом рынке экономическую конкурентоспособность страны.

Введение санкций отрезало крупные российские компании от западных долговых рынков, существенно ограничив их возможности по привлечению рефинансирования, в результате возникла угроза невыплаты долгов.

В январе 2015 года предприятия России получили сальдированный убыток: финансовый результат убыточных организаций превысил финансовый результат прибыльных организаций. Подобная ситуация в последний раз была в разгар предыдущего кризиса — декабрь 2008 г. и январь 2009 г.

Компании, занятые в операциях с недвижимостью, в обрабатывающих отраслях, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, в транспорте и связи, понесли значительные сальдированные убытки. Между тем, значительный рост прибыли зафиксирован в добыче полезных ископаемых. Экс-министр финансов РФ Алексей Кудрин заявил, что спад в некоторых отраслях промышленности достиг пиковых значений кризиса 2008—2009 г.

Итак, в 2014—2015 гг. в российской экономике наблюдалось значительное снижение курса рубля по отношению к доллару и евро, уменьшение реальных доходов населения, увеличение инфляции и ухудшение экономического состояния некоторых отраслей экономики.

Литература:

1. Официальный сайт Правительства России — Режим доступа: [http://government.ru.](http://government.ru;);
2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации — Режим доступа: [http://economy.gov.ru.](http://economy.gov.ru;);
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — Режим доступа: [www.gks.ru.](http://www.gks.ru;);

Конкуренция как драйвер экономического роста

Степанова Ольга Павловна, студент

Ульяновский государственный технический университет

В статье представлено рассуждение о конкуренции как драйвере экономического роста. Рассмотрены примеры влияния состояния конкуренции на экономический рост в России. Проанализирована взаимосвязь развития конкуренции и инноваций.

Ключевые слова: конкуренция, экономический рост, драйвер, экономика, точка роста

При работе с экономической литературой, часто можно встретить такие выражения как «точка роста», «драйвер роста». Каковы же определения этих понятий? Проанализировав некоторые источники, можно сделать вывод, что точка экономического роста — это потенциал развития некоторого рынка. Точки роста возникают для возможности удовлетворения первичного спроса на какие-либо товары или услуги. А драйверы экономического роста — это совокупность различных сложных механизмов, которые улавливают потенциальный рыночный

спрос и направляют импульсы, идущие от точек роста, захватывая разнообразные активы, в мощное течение, которое меняет экономику страны [1, с. 120—133].

Одним из важнейших драйверов экономического роста является конкуренция. Согласно ст. 4 Закона «О защите конкуренции» (№ 135-ФЗ), конкуренция — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обра-

щения товаров на соответствующем товарном рынке [2]. Конкуренция — это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. По определению рынок — это организованная структура, в которой существуют производители и потребители, продавцы и покупатели, где в результате взаимодействия спроса потребителей и предложения производителей устанавливаются и цены товаров, и объемы продаж.

При рассмотрении структурной организации рынка определяющее значение имеет количество производителей и количество потребителей, участвующих в процессе обмена всеобщего эквивалента стоимости (денег) на какой-либо товар. Это количество производителей и потребителей, характер и структура отношений между ними определяют взаимодействие спроса и предложения. Продавцы хотят продать свои продукты подороже, но конкуренция вынуждает их сбывать свою продукцию дешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос [3, с. 179].

Почему конкуренция является драйвером экономического роста? Это можно объяснить тем, что рыночное соперничество может привести к успеху тогда, когда предприниматель заботится не только о сохранении, но и об увеличении своего производства. Для этого производитель стремится усовершенствовать технику и организацию, повышает качество товаров и расширяет их ассортимент, снижает затраты на производство единицы продукции и, тем самым, имеет возможность снизить цены, улучшает продажное и послепродажное обслуживание покупателей. Конкуренция предусматривает такую степень состязательности хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на каком-либо товарном рынке. С этой точки зрения, наибольшую эффективность несёт совершенная конкуренция, так как при этом присутствуют компоненты рынка, которые в наибольшей степени ограничивают претензии участников на доминирование [4, с. 6–21].

Предприятия и предприниматели, полагающиеся на конкуренцию, успешнее других достигают своих целей, потому что именно конкуренция показывает, как можно эффективнее производить вещи. Она помогает вытеснению из производства неэффективных предприятий, рациональному использованию ресурсов. Конкуренция предотвращает произвольную установку цен производителями, то есть диктат по отношению к потребителю. В этом несомненная положительная роль конкуренции в экономическом развитии и эффективность конкурентных рынков.

В современной трактовке понятия конкуренции ключевым моментом является отсутствие возможности влиять на цену. В связи с этим можно упомянуть слова известного экономиста Йозефа Шумпетера. Он утверждал, что, по крайней мере, с точки зрения экономического роста конкуренция представляет собой соперничество

старого с новым: новые товары, новые технологии, новые источники обеспечения потребностей, новые типы организации [5].

Чтобы глубже проникнуть в тему и разобраться, как же конкуренция влияет на экономический рост, рассмотрим пример нашей страны. Если вспомнить изменение отечественной экономики после распада СССР, то можно заметить, что либерализация в экономической сфере привела к бурному созданию и росту множества отраслей, которые практически не были развиты в советский период. Это такие отрасли, как: торговля, банковский и страховой сектор, сфера услуг и общественного питания, внешняя торговля. Естественно, что конкуренция быстро появилась и усилилась в этих сферах, активно развивался малый и средний бизнес. Всё это способствовало насыщению рынка, а, следовательно, и экономическому росту.

В нынешних условиях, когда Россия имеет достаточно сложные экономические и политические отношения с Западом, внутренняя конкуренция является средством снижения зависимости от мировой конъюнктуры. Её развитие представляется реальным экономическим фактором снижения издержек и цен, повышения производительности внутри страны и делает нашу страну инвестиционно привлекательной. Очевидно, что нынешнее снижение доходов казны от экспорта сырья можно и нужно компенсировать за счет оживления внутренней хозяйственной деятельности за счет конкурентной борьбы.

Конкуренция является точкой роста экономики также за счёт того, что позволяет снижать инфляционное давление при её стимулировании. Это можно осуществить с помощью мер конкурентной политики и «точечных» налоговых и таможенных льгот для насыщения отдельных рынков в период между началом кредитной активности и ощутимым ростом производства потребительских товаров и производительности труда.

Достаточно часто результат экономической политики порождает тенденцию к монополизации на рынке. Государство понимает, что главный драйвер экономического роста нельзя останавливать. Поэтому для предотвращения или, хотя бы, смягчения антиконкурентных последствий подобных государственных мероприятий развитыми странами выработан комплекс мер. Эти меры представляют собой политику поддержки конкуренции, включающей в себя как антимонопольное регулирование, так и более сложные действия государства, касающиеся развития и поощрения конкуренции на отдельных рынках [6, с. 6–21].

В настоящее время в России наблюдается ослабление конкуренции на рынках. Данная информация содержится в докладе аналитического центра при правительстве о состоянии конкурентной среды в 2016 году. Такие результаты были выявлены в результате опроса 1500 компаний, 80% из которых — предприятия малого бизнеса (в основном обрабатывающих отраслей, торговли, услуг и строительства) из 84 регионов РФ [7]. Результаты исследования приводят к выводу, что в настоящее

время в нашей стране необходимо стимулировать конкуренцию, и именно тогда станет наблюдаться экономический рост. Но всегда ли должна быть это конкуренция внутри страны? Например, запрет на ввоз в Россию продуктов питания из стран, которые поддерживают антироссийские санкции, значительно снизило конкуренцию на продовольственном рынке между российскими фермерами и зарубежными производителями. С одной стороны,

кажется, что такие внешнеполитические меры очень выгодны отечественным производителям-аграриям. Тем не менее, Счетная Палата РФ в докладе, опубликованном в октябре 2014 года, высказывает подозрения в связи с возможным увеличением инфляции в случае, если Россия не справится с полным замещением импорта продовольствия и сырья, попавших под эмбарго. А сделать это в короткие сроки не так просто.

ДИНАМИКА ОЦЕНОК СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНЦИИ БИЗНЕСОМ (% ВСЕХ РЕСПОНДЕНТОВ)

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ.



Рис. 1. Динамика оценок состояния конкуренции бизнесом (2014–2016 гг.)

Многие считают, что чем больше конкуренции, тем лучше общественное благосостояние и экономика страны. Но, при анализе исследований последних лет, напрашивается вывод, что на самом деле зависимость инноваций от конкуренции выражена нелинейным образом. В частности, имеет перевернутую U-образную форму: соотношение между конкуренцией и инновациями изменяется при переходе от низкой к более высокой интенсивности конкуренции [8, с. 701–728].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать заключение, что конкуренция действительно является мощным драйвером экономического роста. Это глобальный про-

цесс, включающий независимые действия участников рынка, которые направлены на формирование наиболее привлекательного предложения для потребителя, а значит, на постоянное совершенствование рынка и товаров на нём. Чтобы развивать конкуренцию, необходимо, во-первых, создавать и поддерживать благоприятную конкурентную среду, во-вторых, сокращать долю монополий в экономике, в-третьих, повышать прозрачность деятельности естественных монополий и доступность выпускаемой ими продукции. Но, всё же, не нужно забывать, что конкуренция имеет оптимум: бесконечное, так же, как и слабое её развитие, вредны для экономики.

Литература:

1. Иванова, Л. Н. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий / Л. Н. Иванова // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). — 2015. — № 2. — с. 120–133.

2. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». (<http://www.consultant.ru> — Дата обращения: 15.05.2015).
3. Журавлева, Г. П. Экономика: Учебник. / Г. П. Журавлева. — М.: Юристъ, 2001. — 574 с.
4. Розанова, Н. М. Политика поддержки конкуренции в России: вчера, сегодня, завтра / Н. М. Розанова // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). — 2015. — № 3. — с. 6–21.
5. Конкуренция / [Электронный ресурс] // Центр управления финансами. — URL: <http://center-yf.ru/data/economy/Конкуренция.php>.
6. Чиновники, кризис и импортозамещение против конкуренции / [Электронный ресурс] // Коммерсант.ру. — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2996366>
7. Aghion, P., Howitt P. et al. (2005). Competition and Innovation: an inverted-U relationship // Quarterly Journal of Economics, May, pp. 701–728.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Взаимодействие участников рынка саморегулирования строительной отрасли в РФ: преимущества и недостатки

Андреева Галина Сергеевна, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Система саморегулирования строительной отрасли в Российской Федерации достаточно сложный механизм с большим количеством участников. Помимо главных участников — компаний, занимающихся строительством, изысканиями и проектированием, саморегулируемых организаций (СРО), Национальных объединений существуют организации, выполняющие надзорную функцию (Ростехнадзор, Минстрой РФ), организации, участвующие в механизме только посредством законотворчества (Минэкономразвития РФ, Минюст РФ, упразднений Минэкономразвития РФ), а также организации, осуществляющие вспомогательную функцию (ССОО, ТПП, РСС, РСПП, Координационные советы и др.). Взаимодействие участников рынка строительной отрасли представлено на рис. 1.

В рамках данной работы будут рассмотрены все участники механизма саморегулирования, кроме того, будут выявлены преимущества и недостатки от введения данной системы относительно каждого участника.

Строительные, проектировочные и изыскательные компании

Строительный сектор — важная отрасль экономики, на его долю приходится около 6% ВВП России [3]. Согласно данным Минстроя в строительной отрасли на 1 января 2015 года было занято 3,38 миллиона человек.

По данным Федеральной службы государственной статистики ввод в действие зданий жилого и нежилого назна-

чения в Российской Федерации за 2015 г. составил 139,4 млн. кв. м. (см. таблицу № 1).

За последние двадцать лет данный сектор претерпел существенные структурные изменения, связанные с переходным периодом, необходимым для формирования законодательной базы и общей системы рынка. В соответствии с действующим законодательством все строительные, проектировочные и изыскательные компании обязаны были вступить в соответствующие СРО для по-

Таблица 1
Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения в Российской Федерации в 2013–2015 гг.

	2013 год	2014 год	2015 год
Количество введенных зданий — всего, тыс.	258,1	304,2	306,4
в том числе:			
жилого назначения	239,1	283,0	286,1
нежилого назначения	19,0	21,2	20,3
Общий строительный объем зданий — всего, млн. м³	526,7	617,8	622,8
в том числе:			
жилого назначения	343,5	404,4	415,7
нежилого назначения	183,2	213,4	207,1
Общая площадь зданий — всего,			
млн. м ²	117,8	138,6	139,4
в том числе:			
жилого назначения	87,1	104,4	106,2
нежилого назначения	30,7	34,2	33,2

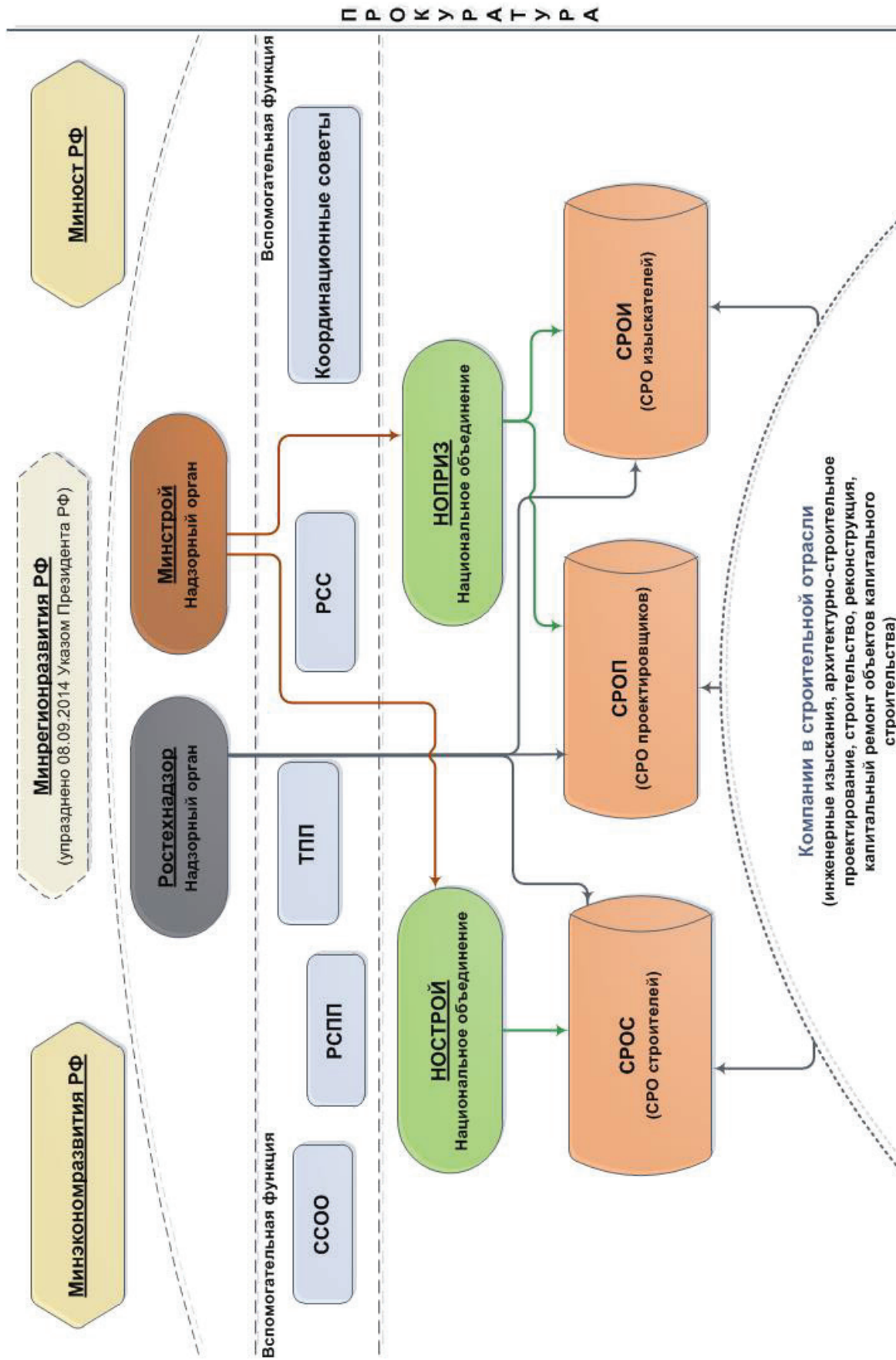


Рис. 1. Участники рынка саморегулирования строительной отрасли в РФ

лучения свидетельства на допуск к ведению определенных видов работ, установленных законом.

Саморегулируемые организации

«Центральными фигурами» всей системы саморегулирования естественно являются саморегулируемые организации. Появление СРО в строительной отрасли было продиктовано необходимостью перехода от старой системы государственного лицензирования к новой системе, способной обеспечить должный уровень безопасности и качества работ в строительстве, а также сни-

жение уровня коррумпированности данного сектора экономики.

В 2009 г. Ростехнадзором в государственном реестре саморегулируемых организаций было зарегистрировано 294 некоммерческих партнерства, на начало августа 2016 года — 503 СРО [4].

На сегодняшний день наблюдается тенденция к сокращению роста численности СРО. Темпы роста численности саморегулируемых организаций в отрасли к концу 2015 года были приближены к нулю (см. рис. 2). Кроме того, продолжится процесс исключения недобросовестных организаций из государственного реестра.

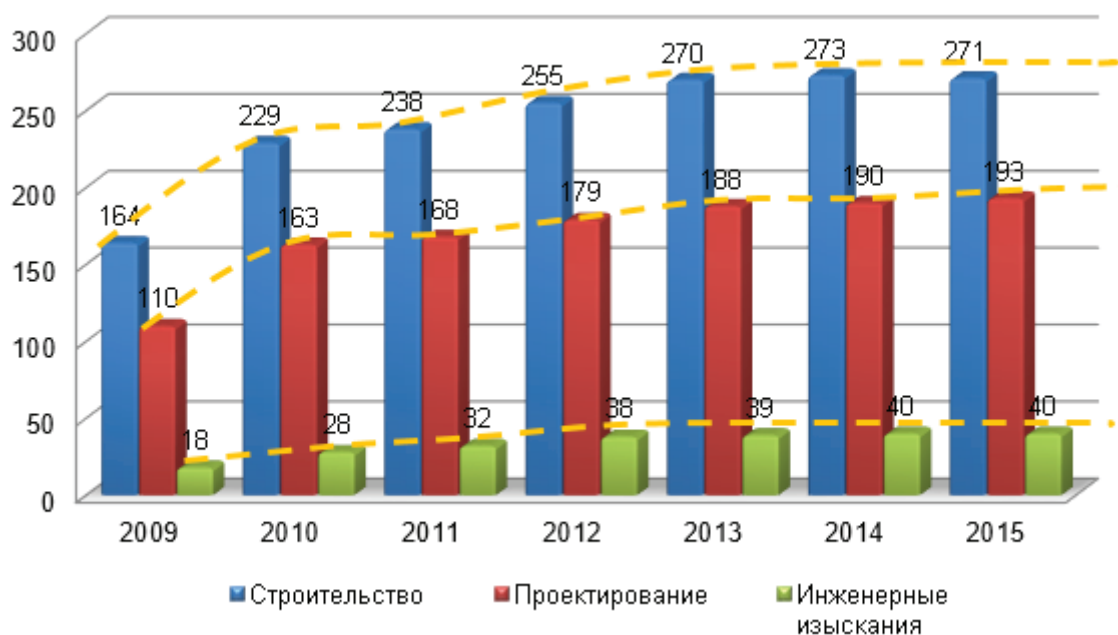


Рис. 2. Динамика численности СРО по отраслям

Функции деятельности СРО:

1. осуществление контроля членов в части соблюдения ими требований стандартов и правил СРО, условий членства в СРО;
2. представление интересов членов СРО;
3. организация профессионального обучения и аттестации работников членов СРО или сертификации произведенных ими товаров (работ, услуг);
4. обеспечение информационной открытости деятельности членов;
5. ведение реестра членов СРО.

Национальные объединения

В 2009 году Всероссийскими съездами саморегулируемых организаций соответствующих видов были созданы Национальные объединения саморегулируемых организаций — общероссийские негосударственные некоммерческие организации, объединяющие СРО по отраслям на основе обязательного членства в форме ассоциаций (со-

юзов). В соответствии с последними именами законодательства в строительном комплексе существуют два Национальных объединения:

1. Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, выполняющих инженерные изыскания, и саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих подготовку проектной документации — НО-ПРИЗ;
2. Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство — НОСТРОЙ.

Цели деятельности Национальных объединений [6][7]:

- защита профессиональных интересов СРО;
- обеспечение представительства и защиты интересов СРО и их членов в органах государственной власти, органах местного самоуправления;
- обеспечение взаимодействия СРО и органов государственной власти, органов местного самоуправления, потребителей работ;

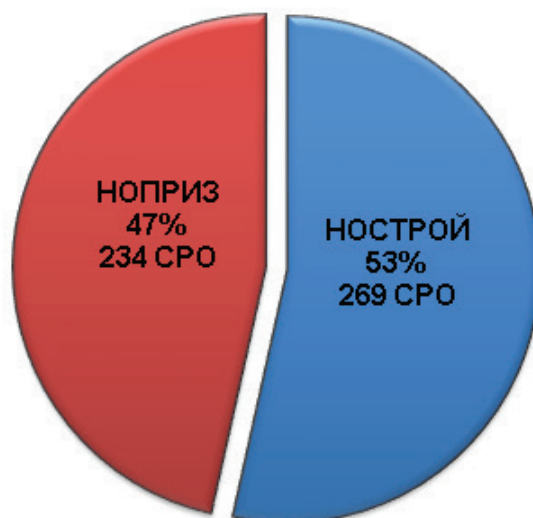


Рис. 3. Национальные объединения СРО

- содействие саморегулируемым организациям в достижении их основных целей;
- содействие созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности в строительном комплексе;
- содействие созданию условий для развития механизма саморегулирования.

Ростехнадзор

Постановлением Правительства РФ от 01.02.2006 № 54 «О государственном строительном надзоре в Российской Федерации» Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору уполномочена осуществлять государственный строительный надзор, а с 2009 года еще и государственный контроль (надзор) за деятельностью СРО в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства.

Основные функции и задачи государственного надзора за деятельностью саморегулируемых организаций [4]:

1. организация и осуществление государственного контроля (надзора) за деятельностью СРО, в том числе:
 - за соблюдением требований по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства лицами — членами СРО;
 - за деятельностью СРО;
 - за соблюдением СРО требований законодательства в данной области;
 - за соблюдением требований по наличию свидетельства о допуске к соответствующим видам работ, а также за соблюдением минимально необходимых требований к выдаче свидетельств;
2. осуществление ведения (в том числе нормативно-методического и программного обеспечения) государственного реестра саморегулируемых организаций.

Минстрой РФ

На основании статьи 55.23 Градостроительного кодекса РФ Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации осуществляет государственный контроль за деятельностью Национальных объединений саморегулируемых организаций. Предметом государственного контроля является соблюдение Национальными объединениями СРО требований, установленных законодательством.

В целях обеспечения развития системы саморегулирования в сфере строительства, совершенствования законодательства о градостроительной деятельности Минстроем России ведется работа по созданию Координационного совета по взаимодействию с Национальными объединениями саморегулируемых организаций.

Минэкономразвития РФ, Минюст РФ, Минрегионразвития РФ

Минэкономразвития РФ, Минюст РФ — это органы исполнительной власти, осуществляющие свою деятельность непосредственно на федеральном уровне. Минрегионразвития РФ было упразднено 08.09.2014 г. указом Президента РФ. В системе саморегулирования данные участники по большей части выполняют законодательную функцию: Приказ Минрегиона РФ от 30 декабря 2009 г. № 624, Приказ Минрегиона РФ от 23 июня 2010 г. № 294, Приказ Минэкономразвития РФ от 31 декабря 2013 г. № 803, Приказ Минюста РФ от 29.03.2010 № 72 и прочие нормативно-правовые акты, письма, разъяснения.

В частности, Приказ № 624 Минэкономразвития РФ, точнее последняя актуальная его поправка, утверждает перечень видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капи-

тального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства.

Приказ № 803 Минэкономразвития РФ определяет требования к обеспечению саморегулируемыми организациями доступа к документам и информации, подлежащим обязательному размещению на официальных сайтах саморегулируемых организаций, а также требования к технологическим, программным, лингвистическим средствам обеспечения пользования официальными сайтами таких саморегулируемых организаций.

Прокуратура

Проверкой деятельности всех участников механизма саморегулирования занимается прокуратура. Иногда их проверки проходят параллельно или даже совместно с надзорными органами. В последние полтора года количество проверок СРО, проводимых прокуратурой заметно выросло, поскольку у проверяющих структур сформировалось четкое понимание критериев проверки благодаря вступившим в силу двум Федеральным законам (№ 320-ФЗ и № 359-ФЗ) и Приказу Минэкономразвития № 803.

Координационные советы, ССОО, ТПП, РСС, РСПП

Стоит отметить, что помимо перечисленных выше участников также в механизме прямо или косвенно задействовано множество других организаций, содействующих институту саморегулирования.

Например, с 2009 года начинают создаваться Координационные советы СРО при исполнительных органах государственной власти субъектов Российской Федерации, полномочных представителях Президента РФ в федеральных округах, а так же федеральных исполнительных органах государственной власти. Данные советы созда-

ются по инициативе исполнительных органов государственной власти, полномочного представителя Президента РФ в федеральном округе или федеральных органов исполнительной власти с целью координации деятельности саморегулируемых организаций, развитию системы саморегулирования и её поддержке в каждом конкретном субъекте РФ или федеральном округе или в России в целом. Их деятельность основывается на добровольном подписании ведущими саморегулируемыми организациями регионов меморандумов о взаимопонимании и сотрудничестве СРО по вопросам развития саморегулирования в строительном комплексе.

Первоначально идею по созданию Координационных советов по развитию саморегулирования в строительной сфере реализовало Правительство Санкт-Петербурга по инициативе Союза строительных объединений и организаций (ССОО), создав 28 июля 2009 года Общественный совет по вопросам координации деятельности саморегулируемых организаций в Санкт-Петербурге в сфере строительства при Правительстве Санкт-Петербурга. Чуть позже 16 августа 2010 года создается Координационный совет по развитию саморегулирования в строительной отрасли при полномочном представителе Президента РФ в СЗФО. Также в 2010 году начинает действовать Координационный совет при Минрегионразвития РФ по взаимодействию с Национальными объединениями СРО в сфере строительства.

Основные задачи Координационного совета:

- представление и защита интересов СРО, подписавших Меморандум, в Национальных объединениях СРО, в федеральных и региональных органах законодательной и исполнительной власти;
- обеспечение взаимной поддержки, прозрачности и гласности работы СРО и их членов.

Деятельность других организаций в содействии механизму саморегулирования:

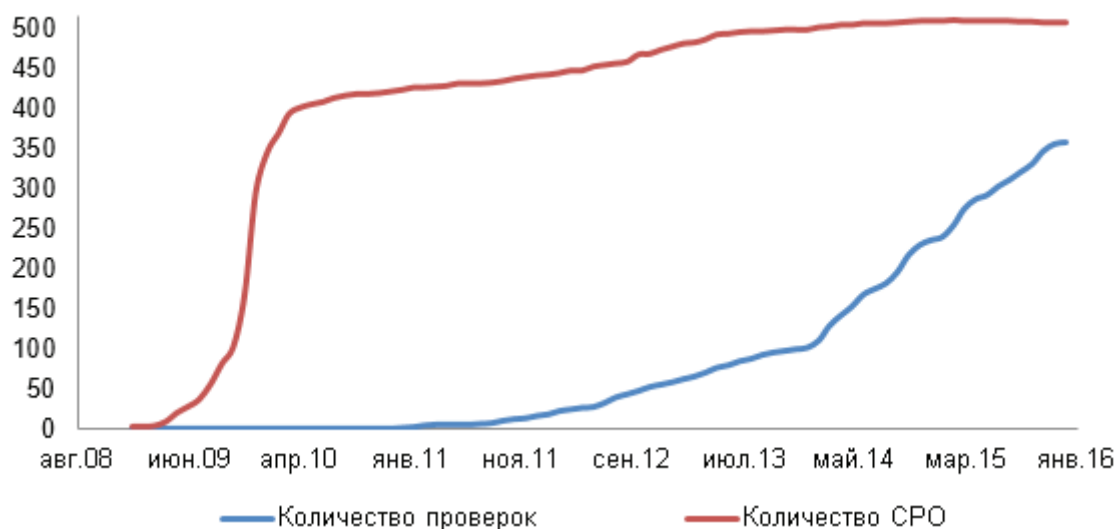


Рис. 4. Совокупное количество плановых проверок прокуратуры в период с 2009 по 2015 гг.

— решением Правления Торгово-промышленной палаты РФ в 2012 году был создан Совет ТПП России по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности для консолидации усилий бизнес-сообщества, обобщения положительного опыта в целях формирования позиции ТПП РФ по саморегулированию, выявления и устранения отрицательных тенденций в сфере развития саморегулирования. На сегодняшний день Совет ведет активную работу, проводит заседания, конференции, готовит проекты по содействию развития системы саморегулирования в России;

— Российский союз строителей активно взаимодействует с Национальными объединениями СРО. Это совместная выработка мнений, участие в разработке новых

законодательных актов и совершенствовании нормативной базы;

— от 29 января 2015 года в соответствии с поручением Президента РФ и решением Правительства РФ была создана рабочая группа Совета РСПП (Российский союз промышленников и предпринимателей) по развитию саморегулирования для подготовки замечаний и предложений к Концепции развития механизмов саморегулирования Минэкономразвития РФ и подготовке изменений в законодательстве о саморегулируемых организациях. Уже в феврале состоялись первые заседания.

Далее в таблице № 2 представлена информация по выявленным преимуществам и недостаткам от введения данной системы относительно каждого участника механизма.

Таблица 2

Преимущества и недостатки механизма саморегулирования относительно каждого участника системы саморегулирования строительной отрасли в РФ

№ п/п	Участник механизма саморегулирования	Преимущества	Недостатки	Основание
1	Строительные, проектировочные и изыскательные компании	Компании получают юридическую и информационную поддержку, защиту прав и представление интересов (например, в суде), своевременное повышение уровня квалификации специалистов, организацию аттестации работников. Кроме того, вовлечение в процесс управления и принятия решений, а также разработки профессиональных стандартов строительной отрасли.	Деятельность компаний сопровождается мониторингом и контролем со стороны СРО за выполнением установленных стандартов и законодательства, необходимостью выплачивать постоянные членские взносы. Кроме того, это перспектива исчезновения с рынка малых фирм, которым сложно выдерживать предъявляемые требования со стороны СРО (в частности финансовые — членские взносы, взносы в КФ)	гл. 6.1 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (с изменениями и дополнениями) Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях»
2	Саморегулируемые организации (СРО)	СРО стали ядром для формирования новой системы, деятельность организаций обусловлена функционированием всего механизма саморегулирования в целом.	Недостатки механизма саморегулирования для СРО сложно отделить от их деятельности. Можно говорить о том, что на сегодняшний день продолжается процесс совершенствования и реформирования всей системы.	гл. 6.1 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (с изменениями и дополнениями) Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях»
3	Национальные объединения (НО-СТРОЙ и НО-ПРИЗ)	Национальные объединения являются «продуктом» системы, поэтому преимущества и недостатки механизма саморегулирования для этих участников сложно отделить от их деятельности.		гл. 6.1 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (с изменениями и дополнениями)

№ п/п	Участник механизма саморегулирования	Преимущества	Недостатки	Основание
4	Ростехнадзор	Не выявлены	С появлением механизма саморегулирования с 2009 года на Ростехнадзор была возложена дополнительная государственная функция.	Постановление Правительства Российской Федерации от 1 февраля 2006 г. № 54 «О государственном строительном надзоре в Российской Федерации»
5	Минстрой РФ	Институт саморегулирования частично заменил государственное регулирование (государственное лицензирование). В отношении субъектов предпринимательской деятельности, являющихся членами СРО, саморегулируемая организация осуществляет функции контроля за соблюдением ими не только внутренних правил и стандартов СРО, но и законодательства в целом.	Реализация механизма саморегулирования не снимает ответственности с Министерства, которое осуществляет выработку и реализацию государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере строительства, архитектуры, градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства, оказывает государственные услуги, управляет государственным имуществом в соответствующей сфере. Проблемы, возникающие при реализации механизма, должны анализироваться и решаться сверху.	Постановление Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2013 г. № 1038 «О Министерстве строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации» Положение о Министерстве строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации (в ред. Постановления Правительства РФ от 18.03.2014 № 200)
6	Минэкономразвития РФ, Минюст РФ	Не выявлены	Не выявлены	Положение о Министерстве экономического развития Российской Федерации от 5 июня 2008 года № 437 (с изменениями и дополнениями) Положение о Министерстве юстиции Российской Федерации от 13 октября 2004 г. № 1313 (с изменениями и дополнениями)
7	Прокуратура РФ	Не выявлены	Появились новые организации для проверок с особой спецификой ведения их деятельности	ст. 129 Конституции Российской Федерации Федеральный закон от 17.01.1992 N 2202–1 «О прокуратуре Российской Федерации» (ред. от 28.11.2015)
8	Координационные советы, ССОО, ТПП, РСС, РСПП и др.	Преимущества и недостатки механизма саморегулирования для этих участников сложно отделить от их деятельности, поскольку их появление связано с формированием института саморегулирования.		—

С момента введения системы саморегулирования в строительном комплексе прошло уже более пяти лет. За это время появились специальные учреждения и организации, союзы и советы, деятельность которых неразрывно связана с функционированием всего механизма. При этом некоторые проблемы, присущие институту саморегулирования, так и не были решены, в связи с чем к нему остаются претензии и недовольства со стороны представителей строительного сообщества, а также органов государственной власти.

В последнее время в Министерстве строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ на внутренних совещаниях достаточно часто поднимаются вопросы, касаемые дальнейшего функционирования или упразднения системы саморегулирования в строительном комплексе. Для совершенствования всей системы с 1 июля 2017 года вступит в силу Федеральный закон № 372-ФЗ, вносящий поправки в статью 6.1 Градостроительного кодекса РФ и другие законодательные акты. Поэтому в настоящее время всем участникам механизма необходимо будет консолидировать свои силы для совершенствования данного института.

Литература:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: [федеральный закон: от 29.12.2004 № 90-ФЗ (в ред. от 31.12.2014, с измен. и доп., вступ. в силу с 01.04.2015)]. — Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения: 01.06.2016). — Ст. 6.1.
2. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ (ред. от 24.11.2014) «О саморегулируемых организациях» [Электронный ресурс]: www.consultant.ru (дата обращения: 01.06.2016).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.07.2016).
4. Официальный сайт Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору (РОСТЕХНАДЗОР): <http://gosnadzor.ru/> (дата обращения: 15.07.2016).
5. Официальный сайт Генеральной прокуратуры Российской Федерации: <http://genproc.gov.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).
6. Официальный сайт Национального объединения строителей: <http://nostroy.ru/> (дата обращения: 15.07.2016).
7. Официальный сайт Национального объединения изыскателей и проектировщиков: <http://nopriz.ru/> (дата обращения: 15.07.2016).
8. Официальный сайт Союза строительных объединений и организаций (ССОО): <http://www.stroysoyuz.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).
9. Официальный сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации: <http://tpprf.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).
10. Официальный сайт Российского союза строителей: <http://omogrss.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).
11. Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей: rspm.rf (дата обращения: 01.06.2016).

Маркетинг инновационной деятельности стартапов с помощью краудфандинга

Буров Владимир Викторович, кандидат экономических наук, доцент, профессор
Институт международного права и экономики имени А. С. Грибоедова (г. Москва)

В статье рассмотрена проблема маркетинга инновационной деятельности стартапов. В качестве одного из способов решения этой проблемы предлагается использовать краудфандинг. Рассмотрены основные задачи маркетинга инновационной деятельности стартапов и показано, как краудфандинг способствует решению этих задач. Рассмотрен практический пример применения краудфандинга для решения задач маркетинга инновационной деятельности стартапа.

Ключевые слова: краудфандинг, маркетинг, стартапы, инновации, Planeta, Boomstarter

Marketing of startup innovation activity problem is considered in this article. Crowdfunding is viewed as one of the possibilities to solve this problem. Main marketing tasks of innovation startup are viewed. Explanation of how crowdfunding helps to solve these problems is given. Actual example of crowdfunding applied to the marketing tasks of innovation startup is considered.

Key words: Crowdfunding, marketing, startup, innovation, Planeta, Boomstarter

Инновационный путь развития экономики в 21 веке является наиболее приоритетным и единственным верным, с учётом глобальных вызовов, стоящих перед ведущими экономиками мира, в числе которых находится и Россия. Согласно профессору Ж. Вейду, руководителю института Экономических исследований Шаньдонской академии в Китае: “Развитие экономики с помощью инноваций — отражение научной концепции развития” [6, с. 2]. Для устойчивого движения по инновационному пути развития экономики, необходимы постоянно пополнять базу инновационных технологий, товаров и услуг, осуществляя так называемые «непрерывные инновации» (от англ. *continues innovation*). В этом пополнении участвуют как крупные компании, так и совсем небольшие и начинающие — стартапы. Именно в стартапах кроется существенный потенциал для создания инновационных технологий, товаров и услуг и непрерывной циркуляции инновационной активности. Примером могут послужить компании «Google», «Amazon» и «Alibaba», которые не более 20 лет назад были стартапами, а сейчас являются крупнейшими мировыми инновационными компаниями.

Актуальные проблемы стартапов

Не более 5% от общего количества стартапов переходит в стадию инновационной компании [8]. Это обусловлено большим количеством трудностей, которые необходимо преодолеть стартапу на пути становления в инновационную компанию. На основе определения инновационной деятельности, предложенном в руководстве Осло:

“149. Инновационной деятельностью являются все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью. Некоторые виды инновационной деятельности являются инновационными сами по себе, другие не обладают этим свойством, но тоже необходимы для осуществления инноваций. Инновационная деятельность включает также исследования и разработки, не связанные напрямую с подготовкой какой-либо конкретной инновации” [5, с. 31]

Мы выделили проблемы не научно-технического характера, которые препятствуют становлению стартапа в инновационную компанию:

- Финансирование инновационной деятельности;
- Маркетинг инновационной деятельности;
- Реклама инновационной деятельности.

Проблеме финансирования инновационной деятельности стартапа посвящены статьи [2], [3]. В предложенной статье будет рассмотрена проблема маркетинга инновационной деятельности стартапов и использование феномена «краудфандинга» [4, с. 190] или коллективного финансирования для совершенствования деятельности стартапов в этом направлении.

Маркетинг инновационной деятельности стартапов

Согласно Т. Бронниковой и А. Чернявскому [9] основная задача маркетинга — *понять нужды и потребности каждого рынка и выбрать те из них, которые компания может обслуживать лучше других*. Эта задача адекватна цели маркетинга — *удовлетворению потребностей клиентов*. Теоретический базис маркетинга создан для уже сформировавшихся компаний, однако, как быть со стартапами? В данном случае следует более подробно рассмотреть задачи маркетинга [10]:

1. Исследование, анализ и оценка нужд реальных и потенциальных потребителей продукции фирмы в областях, интересующих фирму;
2. Анализ, оценка и прогнозирование состояния и развития рынков, на которых оперирует или будет оперировать фирма, включая исследование деятельности конкурентов;
3. Разработка ценовой политики фирмы;
4. Сбыт продукции и услуг фирмы.

Получается, что и для стартапа, который разрабатывает инновационный товар или услугу задачи маркетинга также актуальны и в своей сути лишь немного отличаются от задач маркетинга фирмы. Отличие в том, что у стартапа один или несколько инновационных продуктов с помощью которых будет достигаться цель удовлетворения потребностей клиентов. Проблему эффективного маркетинга стартап-проектов рассматривают в своей статье М. Иншаков и А. Орлова, отмечая особую значимость этого вопроса [1, с. 72]. Авторы отмечают, что жизненный цикл продукта стартапа укорочен, что влечёт за собой необходимость ускоренного внедрения маркетинговых инноваций, что позволит обеспечить его превосходство над продуктами-аналогами. Такое ускоренное внедрение возможно с помощью современных каналов маркетингового продвижения, а именно с использованием интернет-продвижения, которое помимо всего прочего обладает существенными преимуществами:

- Широта охвата потенциальной аудитории;
- Возможность персонализированного взаимодействия с потребителями;
- Информационная насыщенность;
- Возможность отслеживать поведение потребителей, как реакцию на продукт стартапа.

С учётом этих преимуществ возрастает потенциальное значение одного из способов интернет-продвижения, а именно маркетинга социальных медиа (SMM, *social media marketing*), как наиболее передового и перспективного способа интернет-продвижения продуктов инновационных стартапов. Простое подтверждение этого факта следует из того, что социальные сети сегодня повсеместно проникли в повседневную жизнь людей, что позволяет воздействовать на потенциальных потребителей в их естественной среде коммуникации. Эволюция

взаимодействия пользователей посредством социальных сетей, а также воздействие электронной коммерции привели к появлению феномена *краудфандинга* или коллективного финансирования, который в будущем может стать мощным способом интернет-продвижения и будет способствовать решению задач маркетинга инновационной деятельности стартапа.

Использование краудфандинга для маркетинга инновационной деятельности стартапов

Как краудфандинг способствует решению перечисленных задач маркетинга? Для этого кратко рассмотрим модели краудфандинга без финансовой отдачи, которые сегодня представлены на краудфандинговых площадках.

Таблица 1

Модели краудфандинга без финансовой отдачи (составлена автором)

Модели без финансовой отдачи	Характеристика
Благотворительная	Благотворительная модель копирует идею интернет-благотворительности. Создатель краудфандинговой кампании обязуется выполнить некие благие для общества поступки (например, помощь приюту для бездомных, сбор средств на детский праздник) и привлекает для этого средства среди широкой аудитории. Отличие заключается в том, что ранее такая форма благотворительности была доступна только для крупных организаций. С появлением благотворительной модели любой человек может начать привлекать средства в помощь собственной реализации благих намерений.
Вознаграждающая	Участники краудфандинговой кампании получают вознаграждение за участие в кампании и за дарение денежных средств. Часто эти вознаграждения носят символический характер, например, упомянуть имя дарителя на доске почета около офиса стартапа. Мотивация людей участвовать в такого рода кампаниях заключается в поддержке новых интересных начинаний, которые по мнению дарителей, могут решить насущные проблемы в тех или иных областях. Например, далее мы будем рассматривать пример краудфандинговой кампании стартапа «Моторика», который разрабатывает протезы для маленьких детей с ограниченными возможностями. Мотивы участия дарителей в этой кампании — помощь маленьким детям.
Предпродажная	Предпродажная модель привлечения средств является развитием вознаграждающей модели. Здесь также дарители получают вознаграждения за участие в кампании и за дарение денежных средств. Инициаторы краудфандинговой кампании ставят последовательные цели, которые обязуются выполнить при достижении суммой собранных средств целевых значений. Обычно целями являются новые свойства инновационного продукта или услуги, которые могут быть добавлены в него.

Участвуя в краудфандинговой кампании по сбору средств на создание стартапом инновационного продукта или услуги, даритель не только вносит свои средства в проект — он делает нечто большее. Заинтересованность дарителя в продукте стартапа позволяет собирать обратную связь и отзывы о продукте стартапа. Высказывая свое мнение о желаемых потребительских свойствах продукта, даритель помогает стартапу анализировать нужды потенциальных потребителей этого продукта и способствует решению первой из перечисленных задач маркетинга инновационного стартапа. Стоит отметить, что это итеративный процесс, который шаг за шагом позволяет учитывать интересы потенциальных потребителей в продукте стартапа, получать обратную связь во время кампании, а затем снова улучшать продукт. Таким образом, к моменту выхода на рынок удастся преодолеть неопре-

данности и подводные камни, которые в противном случае могли бы привести к коммерческому провалу при запуске продукта стартапа.

Посредством краудфандинга можно также проводить тестирование рынка — успех краудфандинговой кампании косвенно свидетельствует о степени сформированности рыночной ниши, на которую нацелен инновационный стартап. Это способствует решению второй из перечисленных задач. Прибегая к вознаграждающей модели краудфандинга, стартап может тестировать будущую ценовую политику, например, за 100 долларов США даритель получает прототип продукта стартапа, за 150 долларов США улучшенный прототип, а за 180 долларов США два прототипа. Существующие краудфандинговые площадки предлагают очень широкие возможности для гибкой настройки системы вознаграждений, так

что стартап может протестировать фактически любую новую политику для разрабатываемого продукта.

После того как краудфандинговая кампания заканчивается и стартап создаёт заявленный продукт, приходит время исполнить обязательства перед дарителями и передать им вознаграждения, соответствующие сделанным дарениям. В случае если краудфандинговая кампания была маленькой привлекла к участию сто-двести человек, которые в основном проживают в одном и том же городе с инициаторами кампании, доставка вознаграждений будет хлопотным, но всё же выполнимым за небольшой промежуток времени делом. Однако если дарителей тысячи, и они находятся на разных континентах — стартапу предстоит настоящее испытание, которое позволит понять, насколько он готов к решению четвертой из перечисленных задач, а именно сбыту своей продукции и услуг.

Краудфандинг не двусмысленно позволяет совершенствовать маркетинг инновационного продукта стартапа. Рассмотрев теоретическое описание, перейдём к конкретным примерам реализации успешных маркетинговых стратегий с помощью краудфандинга.

Маркетинг инновационной деятельности стартапа на примере стартапа «Моторика»

Рассмотрим краудфандинговую кампанию стартапа «Моторика», которая проводилась на отечественной краудфандинговой площадке «Planeta» с декабря 2015 по февраль 2016 года [11]. Основатели этого стартапа решают очень острую социальную проблему для детей с ограниченными возможностями — разрабатывают функциональные протезы кисти для нуждающихся детей. Согласно основателям этого стартапа существующие протезы для детей были разработаны ещё в советское время и на сегодня безнадежно устарели [7]. Зарубежные аналоги в текущей экономической ситуации являются недоступными для подавляющего большинства семей с нуждающимися в таком изделии детьми.

Краудфандинговая кампания проводилась по предпродажной модели и была очень успешной. Заявленная цель в 150 тысяч рублей была превышена почти в 4 раза — удалось привлечь почти 600 тысяч рублей. Участниками кампании стали более 450 человек. «Моторика» предложила привлекательную систему вознаграждений, отталкиваясь от концепции «1+1»: за сделанное дарение одно вознаграждение идёт дарителю, а другое ребёнку с огра-

ниченными возможностями. Вокруг стартапа и его инновационного продукта сформировалось активное сообщество дарителей, которые кроме средств, делились своими мнениями по улучшению разрабатываемого протеза, что способствовало совершенствованию протеза на ранней стадии.

Благодаря краудфандинговой кампании стартап «Моторика» сумел протестировать новый подход к маркетингу функциональных протезов для детей. Суть этого подхода — не просто продажа протеза и его дальнейшая эксплуатация, а изменение восприятия протеза ребёнком с устройства скрывающего дефект на способность «супергероя», которая обеспечивается благодаря специальным насадкам на разработанный протез. Такой подход был положительно воспринят участниками кампании и, самое главное, детьми и их родителями/опекунами. В совокупности всё перечисленное позволяет считать, что маркетинговая стратегия с опорой на краудфандинг, принесла существенные результаты стартапу «Моторика» на пути вывода своего инновационного протеза на рынок и становлению этого стартапа как инновационной компании.

Выводы

Залогом успешного и устойчивого развития по инновационной модели развития экономики являются «непрерывные инновации». Важную роль в обеспечении непрерывной циркуляции инновационной активности играют стартапы. Однако на пути становления стартапа в инновационную компанию существует множество проблем не научно-технического характера, связанных с выводом инновационного товара на рынок. Среди них есть проблема маркетинга инновационной деятельности стартапа. Поскольку жизненный цикл продукта инновационного стартапа укорочен, необходимо быстрее осуществлять его маркетинг. Такую возможность предлагают современные подходы к маркетингу, в частности интернет-продвижение. Один из наиболее перспективных способов интернет-продвижения — это маркетинг социальных медиа (social media marketing, smm), который позволяет обратиться к человеку в естественной среде коммуникации. Относительно новым, но очень перспективным феноменом в этой области является краудфандинг. Он позволяет совершенствовать деятельность стартапа в области маркетинга и, тем самым, способствует становлению стартапа как инновационной компании.

Литература:

1. Орлова, А. А., Иншаков М. О. Инновационные Стартапы В России: Проблемы Создания И Маркетингового Продвижения // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2014. № 1.
2. Седелников, С. Р. Краудфандинг как инструмент финансирования стартапов в Российской Федерации // Проблемы современной экономики. 2015. № 4 (56). С. 154–157.
3. Седелников, С. Р. Феномен краудфандинга и его применение в современной инновационной экономике // Вестник международных научных конференций. 2015. № 10 (14). С. 9–13.

4. Чугреев, В.Л., others Краудфандинг—социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 4. С. 28.
5. Organisation for Economic Co-operation and Development, Statistical Office of the European Communities L. Oslo Manual Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition (Russian version) / Organisation for Economic Co-operation and Development, L. Statistical Office of the European Communities, S. — Petersburg: Centre for Science Research and Statistics (CSRS) of the Ministry of Education and Science, 2007.
6. Shutao, S. Boosting Innovation, Boosting Economic Growth // 17 th CPC National Congress [Электронный ресурс]. URL: http://news.xinhuanet.com/english/2007-09/29/content_6814155.htm (дата обращения: 05.12.2015).
7. Моторика — протезирование для детей и взрослых. [Электронный ресурс]. URL: <http://motorica.org/company/> (дата обращения: 26.02.2016).
8. Venture Outcomes are Even More Skewed Than You Think // VC Adventure [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sethlevine.com/archives/2014/08/venture-outcomes-are-even-more-skewed-than-you-think.html> (дата обращения: 21.12.2015).
9. Маркетинг — принципы и особенности развития современного маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/student/marketing/marketing.html> (дата обращения: 21.05.2016).
10. Бронникова, Т. С., Чернявский А. Г. Маркетинг: Сущность, цели и задачи маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aup.ru/books/m49/1.htm> (дата обращения: 21.05.2016).
11. КИБИ — протезы для маленьких героев | Planeta // Planeta.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://planeta.ru/campaigns/motorica> (дата обращения: 25.02.2016).

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Практика применения предварительного информирования в условиях действия ЕАЭС

Барбышева Галина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;
Маренков Александр Андреевич, студент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье проведено исследование нормативно-правовой базы по предварительному информированию; осуществлен анализ практики применения данной процедуры в условиях действия Таможенного Союза и аспектов перехода к ее функционированию в рамках ЕАЭС; выявлены особенности осуществления предварительного информирования при ввозе товаров разными видами транспорта; дана оценка существующих проблем в области предварительного информирования и сформулированы рекомендации по их решению.

Ключевые слова: предварительное информирование, информационные таможенные технологии, различные виды транспорта, монополизм, недекларирование

Предварительное информирование представляет собой процесс предоставления таможенным органам предварительной информации о товарах, транспортных средствах, времени и месте их прибытия в электронном виде, путем заполнения формы предварительного информирования и ее последующей пересылки в информационную систему таможенных органов.

Схема осуществления предварительного информирования следующая:

1) грузоотправитель, посредством использования необходимого программного обеспечения, заполняет форму предварительного информирования, основываясь на данных из коммерческих, транспортных, таможенных документов;

2) отправляет в электронном виде посредством сети интернет данную форму на сервер ЦИТТУ ФТС;

3) сервер обрабатывает форму; проверяются данные в области форматно-логического контроля — при положительном результате данному пакету предварительных сведений присваивается идентификационный номер (в виде штрих-кода);

4) таможенные органы обязаны провести в течение двух часов от момента получения предварительной информации проверку сведений с помощью СУР;

5) таможенник сверяет идентификационный номер, создавая запрос по этому номеру из базы данных ЦИТТУ ФТС, просто просканировав его;

6) проводится проверка соответствия сведений в товарно-сопроводительных документах и тех документах, которые были предоставлены в базу данных;

7) при соответствии документов и сведений товар выпускается; если выявлено несоответствие — принимается решение о назначении дополнительных мер контроля [1].

Данная процедура позволяет существенно сократить время проведения таможенного контроля, за счет того, что все сведения о товаре будут проверены до его фактического прибытия, в том числе с использованием СУР. Также предварительное информирование призвано уменьшить финансовые издержки участников ВЭД, за счет существенного сокращения времени простоя грузов на границе.

На данный момент предварительному информированию присвоен статус обязательного при перемещении товаров и транспортных средств для автомобильного транспорта [2] и железнодорожного транспорта [3]. Касательно предварительного информирования на морском транспорте, то с 1 октября 2016 года планируется обязательное внедрение предварительного информирования для свободного порта Владивосток [4]; для авиатранспорта планируемые сроки установления обязательного характера подачи предварительных сведений обозначены апрелем 2017 года [5].

В среднем по стране за 2015 год были показаны следующие объемы предварительного информирования: морским и речным транспортом 91%, воздушным транспортом 10%. Проблемы в целом по РФ, связанные с осуществлением предварительного информирования, в основном носят технический характер (сбои в работе информационных систем, степень оснащенности программными средствами, степень информатизации) и нормативно-правовой характер (разночтения для перевозчиков из разных стран, необходимость доработки норм и законов, регулирующих процесс предварительного информирования и деятельность лиц, его осуществляющего).

Главным подразделением в ФТС РФ, занимающимся вопросами предварительного информирования в части

разработки, внедрения и поддержания работоспособности информационных систем и программных средств, необходимых для осуществления данной процедуры, является ЦИТТУ (Центральное информационно-техническое таможенное управление). ЦИТТУ осуществляет управление деятельностью единой автоматизированной информационной системы таможенных органов (ЕАИС ТО), в базы данных которых заносятся сведения, полученные в результате подачи предварительной информации. В регионе деятельности Курской таможни подведомственным подразделением, занимающимся схожими задачами, является информационно-техническая служба (ИТС) Курской таможни. ИТС включает Отдел эксплуатации функциональных подсистем и информационного обеспечения и Отдел телекоммуникаций и системотехнического обеспечения средств вычислительной техники.

Проблемный момент, связанный с осуществлением предварительного информирования в регионе деятельности Курской таможни, — это отсутствие возможности

своевременно подать предварительные сведения из-за проблем в доступе к необходимому программно-техническому обеспечению или несоординированности действий между непосредственным участником ВЭД, пересекающим границу, и лицом, подавшим предварительные сведения. Для этих целей на таможенных постах созданы специальные рабочие места, оборудованные компьютером с доступом к сети Интернет, посредством которого участник ВЭД по прибытии может заполнить и тут же переслать форму предварительного информирования при этом можно воспользоваться помощью таможенников. А так как подача предварительных сведений — это процесс обязательного характера, то создание и наличие таких мест просто необходимо.

Благодаря внедрению предварительного информирования, автоматической регистрации и удаленного выпуска среднее время выпуска товаров в регионе деятельности Курской таможни сократилось с 2014 по 2015 год в 2 раза (рисунок 1).



Рис. 1. Изменение среднего времени выпуска товаров в регионе деятельности Курской таможни

В перечне наднациональных проблем, связанных с осуществлением предварительного информирования, следует выделить проблему перемещения контрабанды, а также недекларирования, недостоверного декларирования и сокрытия товаров от таможенных органов во время контроля. Проблема стоит довольно остро, так как объединяет в себе социальный фактор (коррупция, самоуправство, угроза национальной безопасности) и экономический фактор (огромные финансовые потери и подрыв экономического суверенитета страны). Поэтому контрабанда является действием уголовно наказуемым. Обяза-

тельный характер предоставления предварительной информации при перемещении товаров автомобильным и железнодорожным видами транспорта является, безусловно, упреждающим фактором по предотвращению противоправных действий с товаром. Технология осуществления предварительного информирования позволяет заранее выявить товар группы риска и уже по факту прибытия производить с ним мероприятия контрольного характера.

На основе передового опыта Евросоюза предлагаем следующие решения проблемы контрабанды:

1. Ввести для ЕАЭС систему предварительного информирования для товаров, перемещаемых всеми видами транспорта.

2. Юридическими нормами закрепить ответственность конкретного лица за правильность заполнения формуляра с предварительной информацией.

3. Определить перечень стран, которые в большинстве случаев являются источниками контрабандного товара.

4. Усилить меры таможенного контроля для товаров, поставляемых из этих стран, как в плане норм времени на проверку представленных перевозчиком документов, так и в плане применяемых форм таможенного контроля.

5. Гарантировать денежное вознаграждение для лиц, предоставляющих ценную оперативную информацию для таможенных органов ЕАЭС о готовящемся акте ввоза контрабандных товаров.

Вторая крупная проблема предварительного информирования — это угроза монополизма на рынке данных услуг. Большинство участников ВЭД пользуется услугами таможенных брокеров или специализированных компаний, у которых есть юридический и экономический простор для осуществления противоправных действий в области предварительного информирования. Особенно остро ситуация складывается на рынке услуг предварительного информирования для товаров, перемещаемых железнодорожным транспортом. Все действия, связанные с образованием монополий, несут негативный эффект для бизнеса: завышенные цены на услуги, административные и финансовые барьеры для проникновения на рынок новых компаний, монетизация заведомо бесплатных услуг, отсутствие конкуренции. Также сложная ситуация сложилась, если посмотреть на долю рынка поставщиков программного обеспечения, без которых было бы невозможно осуществление предварительного информирования.

Предлагаемые решения проблемы угрозы монополизма на рынке услуг предварительного информирования:

1. Юридически закрепить ежеквартальный расчет суммы обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов для начинающих работать на рынке таможенных представителей. Эта сумма должна напрямую зависеть от количества поданных деклараций. Что позволит выйти на рынок новым игрокам, снизит давление крупных игроков.

2. Обязать разработчиков программного обеспечения для предварительного информирования предоставлять доступ к своим сервисам для участников ВЭД бесплатно. Продумать альтернативный механизм получения прибыли в виде упущенной выгоды для разработчиков указанного программного обеспечения. Например, сделать платным

доступ к указанным сервисам для таможенных представителей.

3. Усилить действия ФАС РФ по контролю деятельности отдельных компаний в связи с их агрессивным поведением на рынке услуг предварительного информирования по товарам, перемещаемых различными видами транспорта. В частности, юридически повысить сумму штрафов для выявленных монополистов.

4. Осуществить превентивные меры со стороны ФАС РФ и ФТС РФ в отношении возможных монополистов на открывающихся рынках предварительного информирования для товаров, перемещаемых воздушным и морским транспортом.

Третья проблема в сфере услуг предварительного информирования — это совершенствование информационных систем для предварительного информирования. Здесь делается акцент на необходимость модернизации информационных систем и отладке взаимодействия между таможенными органами и другими органами исполнительной власти. Проблема состоит в том, что такая отладка находится на стадии проработки межведомственных соглашений. Также назрела необходимость создания унифицированной информационной системы для всех стран-участниц ЕАЭС для создания общего экономического и транспортного пространства.

Для решения проблемы совершенствования информационных систем для предварительного информирования предлагаем следующие мероприятия:

1. Совершенствовать информационную систему межведомственного электронного взаимодействия.

2. Совершенствование ЕАИС ТО в части интеграции в неё новых членов ЕАЭС.

3. Завершить совместный проект ФТС, ОАО «РЖД» и ФНС в части создания нового информационного продукта по обеспечению возможности подачи в электронном виде посредством предварительного информирования документов о товарах, перемещаемых железнодорожным транспортом, необходимых для подтверждения нулевой ставки НДС.

4. Реализовать совместный проект ФТС и ГУП «Почта России» в части совершенствования таможенных технологий совершения таможенных операций в отношении международных почтовых отправлений.

5. Запустить аналогичный совместный проект ФТС и крупнейших российских авиаперевозчиков, а также морских перевозчиков.

6. В случае положительного результата функционирования указанных проектов в РФ распространить этот передовой опыт на весь ЕАЭС.

Литература:

1. Об утверждении порядка использования в рамках системы управления рисками предварительной информации о товарах, ввозимых на территорию Российской Федерации автомобильным транспортом, и транспортных средствах международной перевозки, перемещающих такие товары [Электронный ресурс]: Приказ ФТС России, принят от 05.07.2012 N 1345. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132352

2. О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом [Электронный ресурс]: Решение Комиссии Таможенного союза от 9.12.2011 N 899. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=123655>
3. О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза железнодорожным транспортом [Электронный ресурс]: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии, принято от 17.09.2013 N 196. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151956/
4. О свободном порте Владивосток [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ (ред. от 03.07.2016). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/
5. О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза воздушным транспортом [Электронный ресурс]: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 01.12.2015 N 158. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189736/

Конъюнктурный анализ развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2010–2015 годах

Кулакова Марина Витальевна, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

Изучение конъюнктуры рынка является важным процессом, который позволяет определять текущую ситуацию на рынке, а также оценить соотношение спроса и предложения на рынке и уровень товарных запасов. В данной статье проведен конъюнктурный анализ развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2010–2015 гг.

Ключевые слова: конъюнктура рынка, фармацевтический рынок, жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты, фармацевтические кластеры

Конъюнктурой рынка можно назвать совокупность черт, определяющих рыночную ситуацию в определенных моменты времени, которая позволяет оценивать соотношение спроса и предложения на рынке, а также уровень и динамику цен [11, с. 59]. О фармацевтическом рынке Российской Федерации до недавнего времени можно было сказать, что «фундаментальные проблемы заключались в том, что фактически отсутствовали научная школа разработки новых лекарственных средств мирового уровня, технология доведения таких разработок до производства, производственные мощности, соответствующие современным требованиям» [18, с. 63]. Но, в начале 21 века Правительство Российской Федерации стало уделять внимание не только сфере здравоохранения, но и фармацевтическому рынку [2, с. 38]. Правительство разработало программу «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы, главной целью этой программы является увеличение отечественных лекарственных средств на рынке, повышение конкурентоспособности российских предприятий.

Благодаря, данной программе на российском фармацевтическом рынке начали образовываться фармацевтические кластеры. Так, в 2010 году, в Санкт-Петербурге на международном экономическом форуме, были подпи-

саны соглашения о создании нового объединения из компаний ООО «Герофарм», ЗАО «Биокад», ООО «Неон» и ООО «Самсон-Мед» [8, с. 211]. Так как кластерный подход является приоритетным в программе развития фармацевтической промышленности РФ до 2020 года [5, с. 67], [3, с. 51], то в конце 2012 года на международном форуме «Открытие инноваций» было подписано соглашение о создании Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров, учредителями которого выступили Ассоциация инновационных регионов России, Калужский фармацевтический кластер, фармацевтический и биомедицинский кластер Санкт-Петербурга и биофармакластер «Северный» (Московская область). О своих планах присоединения к Союзу сообщили кластеры Новосибирской, Томской, Ярославской, Свердловской областей, Татарстана и Биотехнологический кластер г. Пушкино.

К концу 2012 года биофармацевтические кластеры сумели привлечь в Россию более 50% всех инвестиций в области фармацевтики и медицинских изделий [6, с. 42]. Примерами крупных инвестиционных проектов, реализуемых учредителями Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров, являются строительство фармацевтических производств компаниями «Астра Зенека», «Новартис», «Штада», «Берлин-Хеми», «Дженерал

«Электрик», создание инвестиционных проектов с «Джонсон&Джонсон», крупные научно-исследовательские проекты с «Эбботт», трансфер технологий и создание лабораторий компании «Пфайзер». Российские компании, такие как «Биокад», «Акрихин», «Сотекс», «Герофарм», «НИАРМЕДИК Плюс» и «МИР-ФАРМ», открыли свои новые научно-исследовательские лаборатории и производства в технопарках и бизнес-инкубаторах фарм- и биомедицинских кластеров Санкт-Петербурга, Калужской и Московской областей. Помимо кластеризации на фармрынке возникали и формы локализации, которые стали основой успеха первого этапа программы:

1. Партнерские соглашения в области упаковки («Pfizer» — «Петровакс»; «Roche», «Janssen» и другие компании — «Фармстандарт»; «AbbVie», «BMS», «MSD» и другие компании — «Р-Фарм»; «Amgen» — «ФармЭко/Добролек», «GSK» — «Биннофарм»);

2. Планы по строительству собственных производств («AstraZeneca», «Nycomed», «Takeda», «Teva», «Novartis», «Novo Nordisk», «Berlin-Chemie/Menarini» и другие);

3. Приобретение российских производителей (приобретение французской «Sanofi Aventis» 74% производителя инсулинов «Биотон Восток», приобретение американской «Abbott» до 100% компании «Верофарм» и др.).

Однако необходимо отметить, что в 2014–2015 году было отмечено ухудшение экономических показателей из-за ситуаций на Украине и введением экономических санкций на Россию. Конечно, данные меры значительно сказались и на готовности международных фармацевтических производителей к инвестициям в локализацию, следствием этого стало, что многие планы были приостановлены и заморожены. Но, постепенно, с середины 2015 года, инвесторы стали активизироваться, и уже в июне 2015 года компания «Novartis», вслед за заявленным годом ранее отставанием от первоначального графика строительства завода в Санкт-Петербурге, объявила об открытии производства, потребовавшего 4,5 млрд. рублей инвестиций. Также «Sanofi Pasteur» подписала соглашение о начале локализации производства своих вакцин на заводе компании «Нанолек» в Кировской области, а компания «Вауег» в начале июня 2015 года подписала производственное соглашение с «Полисаном» из Санкт-Петербурга.

Наравне с международными объединениями на фармрынке РФ возникают новые альянсы с участием российских производителей [2, с. 45]. Например, компания «Фарос-21» в Краснодарском крае осуществляет строительство нового фармацевтического производственного комплекса, а компания «Акрихин» активно занимается подготовкой к переходу на стандарты GMP, и в рамках этого строит новые производственные мощности и занимается модернизацией существующих производственных мощностей. Однако сроки перехода на стандарты GMP на фармрынке все время переносятся [10, с. 136], [4, с. 33]. Компания «Верофарм» осуществляет строительство

новых фармацевтических производств в Воронежской области и Владимирской области, а компания «Фармсинтез» — в Ленинградской области. Таким образом, существующая инвестиционная активность производителей в строительстве новых производственных мощностей свидетельствует о реализации элементов стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, которая будет способствовать интенсивному развитию фармацевтического рынка Российской Федерации.

Российский фармацевтический рынок традиционно принято разделять на два сегмента: коммерческий и государственный [7, с. 95]. Первый сегмент включает в себя аптечные продажи лекарственных препаратов и парафармацевтики, второй — аптечные продажи по программе дополнительного лекарственного обеспечения и их реализацию через лечебно-профилактические учреждения. Коммерческий сегмент имеет положительную динамику развития и интенсивно развивается [9, с. 33]. Объем коммерческого рынка лекарственных ЛП в ценах закупки аптек в сентябре 2015 года увеличился на 13,8%, и по сравнению с августом составил 45,3 млрд. руб. (с учетом НДС). По итогам аптечных продаж за первый осенний месяц 2015 года коммерческий рынок лекарств в натуральном выражении был равен 321,9 млн. упаковок, что на 14,8% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. Средняя стоимость упаковки лекарственного препарата в сентябре 2015 года, по сравнению с августом, увеличилась на 4,3% и составила 140,6 руб. Согласно индексу Ласпейреса, в течение сентября 2015 года цены в рублях увеличились на 1,5%. В долларовом выражении индекс цен сократился на 5,0%. Всего же с начала 2015 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +7,4% в рублевом выражении и — 15,4% в долларах США.

Доля ЛП российского производства от общего объема коммерческого рынка по итогам сентября 2015 года составила 27% в стоимостном выражении и 56% в натуральном. Соответственно, лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка — 73% по итогам месяца, и составляли 44% в натуральном объеме рынка. Следует заметить, что по отношению к сентябрю 2014 г. структура коммерческого рынка ЛП относительно происхождения представленных препаратов коренным образом не изменилась. На 1% увеличилось присутствие лекарств отечественного производства на коммерческом рынке в стоимостном выражении, и на 2% — в натуральном выражении. В сентябре 2015 года по отношению к сентябрю 2014 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств уменьшился на 14,8%. Произошло это, в основном, за счет сокращения продаж упаковок лекарств зарубежного производства — объем реализованных упаковок импортных лекарств в сентябре 2015 г. снизился на 18,4% по сравнению с августом 2014 г. Объем продаж отечественных ЛП уменьшился за тот же период на 11,7%. За

год сильнее подорожали лекарства зарубежного производства (на 18,2% по сравнению с сентябрем 2014 года), средняя стоимость упаковки в сентябре 2015 года была равна 235,4 руб. Увеличение цены отечественных препаратов составило 16,8%.

Таким образом, в результате проведенного конъюнктурного анализа развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2010–2015 годах, автором статьи было выявлено, что за анализируемый период наблюдались процессы, свидетельствующие о кластеризации фармацевтического рынка, наряду с ухудшением

конъюнктуры фармацевтического рынка, связанной со снижением покупательной способности населения страны. Однако, для полного анализа конъюнктуры фармацевтического рынка важно рассмотреть еще динамику и структуру спроса и предложения. Основными параметрами, которые характеризуют развитие рынка, считается соотношения импортных и отечественных препаратов, аптечных и больничных продаж, и рецептурный и безрецептурный отпуск лекарственных средств. Изучение этих параметров будет являться главной задачей будущих исследований автора статьи.

Литература:

1. Гранкина, С. Ю. Использование контроллинга в системе управления организацией // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2010. — № 1 (33). — с. 192–198.
2. Евстратов, А. В. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Экономика: теория и практика. — 2016. — № 1 (41). — с. 35–40.
3. Евстратов, А. В. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 1 (135). — с. 49–54.
4. Евстратов, А. В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 3 (137). — с. 32–37.
5. Евстратов, А. В. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2016. — № 1 (180). — с. 64–69.
6. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции / А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — № 4 (36). — с. 39–46.
7. Евстратов, А. В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–99.
8. Евстратов, А. В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2011. Т. 11. № 4 (77). — с. 210–215.
9. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2015. — № 3 (158). — с. 31–43.
10. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.
11. Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика» / Евстратов А. В., Абрамов С. А.; М-во образования и науки Российской Федерации; ВолгГТУ. — Волгоград, 2010. — 85 с.
12. Косякова, И. В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития / И. В. Косякова // Проблемы экономики. — 2007. — № 1. — с. 146–152.
13. Косякова, И. В. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента / И. В. Косякова, Г. И. Яковлев // Вестник Самарского государственного университета. — 2014. — № 6 (117). — с. 48–55.
14. Кунев, С. В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17205>.
15. Кунев, С. В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
16. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечной организации: маркетинговый аспект: монография / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова. — Белгород: Кооперативное образование. — 2007. — 211 с.

17. Папанова, С. Ю. Определение ключевых аспектов эффективного менеджмента аптечной организации в условиях серьезных преобразований российского фармацевтического рынка / С. Ю. Папанова // Белгородский экономический вестник. — 2015. — № 1 (77). — с. 79–86.
18. Пушкарев, О. Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О. Н. Пушкарев, А. В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — с. 62–66.
19. Тюренок, И. Н. Товаропроводящая система волгоградского фармацевтического рынка / И. Н. Тюренок, А. В. Евстратов // Новая Аптека. — 2003. — № 5. — с. 18.
20. Чебыкина, М. В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования / М. В. Чебыкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: гуманитарные науки. — 2013. — № 9–10. — с. 78–79.
21. Чебыкина, М. В. Анализ современной модели конкуренции / М. В. Чебыкина // Известия высших учебных заведений. — 2013. — № 2 (16). — с. 90–94.
22. Шлячкова, С. Ю. Маркетинговые аспекты управления ассортиментом товаров аптечных организаций / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Белгородский университет потребительской кооперации. — Белгород. — 2007.

Концепция развития отраслей топливно-энергетического комплекса Республики Таджикистан на период 2003–2015 гг.

Сафарова Муборак Бобохоновна, преподаватель
Кулябский государственный университет (Таджикистан)

Абдулов Дилшод Назарович, соискатель
Таджикский национальный университет

Ключевые слова: система горючего, средних электростанций, топливно-энергетических ресурсов

Республика Таджикистан находится на 39 градусе к северу и 71 градусе к востоку в Центральной Азии и имеет протяженность в 700 км с запада на восток и свыше 350 км с севера на юг. Протяженность границ Таджикистана составляет 630 км с Кыргызстаном, 910 км с Узбекистаном, 1030 км с Исламской Республикой Афганистан и 430 км с Китайской Народной Республикой. Таджикистан по характеру поверхности типично горная страна с отметками абсолютных высот от 300 до 7495 метров, 93 процента ее территории занимают горы, относящиеся к высочайшим горным системам Средней Азии — Тянь-Шанской и Памирской. [1, с.25–28]

После приобретения независимости Республика Таджикистан осуществляет переход от централизованного к рыночным методам хозяйствования. Эта сложная по масштабам задача проходит в условиях кризиса и финансово-экономических трудностей, разрыве жизнеобеспечивающих, экономических и хозяйственных связей.

В этих условиях основной задачей государства становится достижение экономической безопасности, составной и наиболее важной частью которой является энергетическая безопасность, включающая в себя обеспечение непрерывности поставок энергоносителей и достижения максимальной энергетической независимости топливно-энергетического комплекса республики.

Республика обладает огромной привлекательностью по минерально-сырьевым и топливно-энергетическим ресурсам. [2, с.12]

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) — это совокупность взаимосвязанных отраслей экономики, включающая государственные и негосударственные структуры, занятые в угле, нефте-, газо-, тепло- и электроснабжающих и потребляющих системах и территориальных подсистемах. [3, с.51–57]

Горюче-энергетический комплекс является одним из основных сфер экономики Таджикистана и обеспечивает сферы жизнедеятельности нашей страны. В свою очередь данная сфера играет очень важную роль в развитии и специализации сельского хозяйства, потому что энергетический запас и его местонахождение не полностью соответствует во всех районах и регионах нашей страны. Если Республика Таджикистан не будет способна обеспечить себя горючими и энергетическими ресурсами, то в будущем она будет считаться одним из переводах стран по производству электроэнергии среди стран Центральной Азии.

Горюче-энергетический комплекс включает в свой состав сферы производства нефти, газа, угля, электроэнергии. Сферы горюче-энергетического комплекса, их места связаны со всеми энергетическими сферами нашей страны. Географическая позиция Таджикистана свиде-

тельствует о том, что на её территории действительно имеются величайшие запасы водной энергетики Центральной Азии. Гидроэнергетический потенциал и ресурсы Таджикистана составляют около 527 млрд. кВт/часов в год и это около 5% мировых ресурсов. Но сегодня в стране используются только 3,1% этих ресурсов. [4, с.174–181]

К сравнению, в Таджикистане имеются запасы угля в 28,8 раз, нефти — в 83 раза и природного газа в 211 раз больше, чем водно-энергетических запасов. Это является доказательством того, что в будущем этим будет определяться энергетическая безопасность нашей страны. А еще одна сторона гидроэнергетики состоит в том, что в будущем страна способна производить экологически чистую электроэнергию. Теперь огромные потенциальные запасы энергетики Таджикистана составляют в реках Пянджа (97,6 млрд. кВтч), Вахша (45 млрд. кВтс), Обихингоб (17,6млрд. кВтч), Сурхоб (14,7млрд. кВтч), Кофарнигоне (125 млрд. кВтч) и Зарафшана (10,6млрд. кВтч). Среди этих рек Вахш имеет больше запасов энергетики по сравнению с большими реками Норак в 2 раза, Пянджа в 7 раз, Амударья — в 7раз. Совместно реки Вахш и Пяндж имеют 9/10 части всех запасов. Среди стран Центральной Азии Таджикистан занимает первое место по запасу электроэнергии. Запас воды в 1м2 в Таджикистане в среднем по СНГ в 13 раз больше, чем остальные страны этого региона. Если в Таджикистане на каждый км2 приходится 2100 квч гидроэнергии, то данный показатель в Киргизстане составляет 720, Узбекистане 197 и Туркменистане 49 квч. В данное время в Таджикистане годовое производство электроэнергии составляет 14248 млн. кВтч, из них 14025 млн. кВтч относится к водной электрической ГЭС и 222 млн. — к другим ГЭС. Самый большой ГЭС — это Нурек, которая производит 3 млн. кВтч, Сарбанд 210 тыс кВтч, Кайрокум 126 тыс кВтч, Бойгози 600 тыс кВтч., Сангтуда-1670 тыс кВтч, Душанбе 223 тыс кВтч, Ёвон 280 тыс кВтч. Нурекская ГЭС является основной кузницей горючего Таджикистана.

Здесь с помощью дешёвой электроэнергии реализуется производство минеральных удобрений алюминиевых

цветных металлов. За последнее время сданы в эксплуатацию несколько маленьких ГЭС на реках Пяндж, Сурхоб, Кофарнигон, Бартанг и других. Важнейшие особенности постройки ГЭС заключаются в том, что кроме производства электроэнергии они имеют большое значение для орошения земель и обеспечения водными ресурсами.

Правительство Таджикистана утвердило «Программу по эффективному использованию гидроэнергетических ресурсов и энергосбережению на 2012–2016 годы (№ 551, 2 ноября 2011 г.). Программа направлена на повышение эффективности использования гидроэнергетических ресурсов, реализацию планов и мер в области энергоэффективности и на выполнение государственной программы по достижению энергетической независимости.

Программа включает ряд мер по энергоэффективности общим объёмом 2,65 Квт.ч за период 2012–2016 годов. Однако программа не содержит информации о том, как будет осуществляться реализация и финансирование этих мер; нет также какого-либо указания на результаты первого года ее реализации (2012 год). Указ Президента Республики Таджикистан от 24 апреля 2009 года № 653 «О дополнительных мерах по экономному использованию энергии и энергосбережению» способствовал повышению уровня энергоэффективности и энергосбережения в стране. Этот Указ ограничивает производство, импорт и продажу ламп накаливания. В соответствии с Указом от 1 мая 2009 года на всей территории Республики Таджикистан все государственные, промышленные и коммерческие организации (предприятия) должны перейти на использование энергосберегающих ламп.

Однако работе по внедрению стандартов отчасти мешает Закон «О стандартизации» от 2012 года, в соответствии с которым национальные стандарты могут применяться на добровольной основе. Применение какого-либо стандарта может быть обязательным, только если в конкретном техническом регламенте содержится ссылка на такой стандарт. [5, с.63–66]

Таблица 1

Спрос в зимний период до и после реализации мер, предлагаемых Таджикистану Всемирным банком*

	2012	2013	2014	2016	2018*	2020*
Зимний спрос до реализации мер (кВт.ч)	11.213	11.705	12.239	13.21	14.199	15.18
Зимний спрос после реализации мер (кВт.ч)	11.200	11.535	11.706	11.580	11.738	11.930
Снижение (%)	0,1	1	4	12	17	20

*Источник: ППУС / Всемирный банк, Альтернативные варианты обеспечения баланса спроса и предложения.

Республика Таджикистан обладает значительными запасами топливно-энергетических ресурсов. Основная часть водных ресурсов региона Центральной Азии формируется в Таджикистане (53%). В структуре топливно-э-

нергетического баланса республики гидроэнергетические ресурсы составляют более 90%. Общие потенциальные запасы гидро- и энергоресурсов составляют 527 млрд.кВт. часов в год. [4, с.84–91]

Современный уровень производства электроэнергии составляет 6,5% от технического пригодного гидро- и энергетического потенциала. Имеющиеся на сегодняшний день разведанные запасы нефти, газа и конденсата составляют менее 1% суммарных ресурсов, которые оцениваются 1033 млн. тонн условного топлива. Для увеличения добычи нефти и газа требуются большие затраты, связанные с применением новых технологий, сложными горно-геологическими условиями и глубиной залегания более 5–7 км. Прогнозные запасы углей в настоящее время оцениваются в 4–5 млрд. тонн (из которых добывается незначительная часть, в 2001 году добыто всего 25 тыс. тонн). Запасы угольного топлива имеются практически во всех регионах республики, но многие месторождения расположены в труднодоступных высокогорных районах.

Республика Таджикистан в настоящее время переживает общий кризис социально-экономической системы. Сегодня нет необходимости доказывать, что дефицит топливно-энергетических ресурсов является сдерживающим фактором в развитии и подъёме экономики республики. Анализ производства топливно-энергетических ресурсов в Республике Таджикистан показывает, что в 2015 году по сравнению с 1990 годом произошло снижение добычи газа более чем в 2 раза, нефти, включая газовый конденсат — в 8,8 раза, выработки электроэнергии — на 14%, добычи угля более чем в 28,6 раз. Одновременно снизилось потребление природного газа в 4,5 раза, нефти и нефтепродуктов — в 6 раз, угля — более чем в 70 раз. Импорт продукции отраслей топливно-энергетического комплекса в республику сократился по нефти и нефтепродуктам на 1,5 млн. тонн, по природному газу — на 1,6 млрд. м³, по сжиженному газу — на 100 тыс. тонн, уголь поставляется в незначительном объеме. [7, с.51]

В критической ситуации находится вопрос расчётов за потреблённую электрическую и тепловую энергию, природный газ. Сбор средств за реализованную продукцию энергетических ресурсов не превышает 60% и все это при очень низких по сравнению даже с соседними республиками тарифах. В результате чего энергоснабжающие организации не в состоянии произвести реабилитацию источников, генерирующих электроэнергию, увеличить производство угля, добычу нефти и газа в республике.

Особое место занимает вопрос низкой платежеспособности населения республики. Неплатежи на внутренних рынках и в межгосударственной торговле в рамках Содружества катастрофически снижают поступление средств в отрасли топливно-энергетического комплекса и в результате выводят их на отрицательный уровень рентабельности.

В соответствии с предварительными прогнозными данными потребность в энергоносителях по первому варианту в 2015 году по сравнению с 2001 годом возрастёт: имеющийся потенциал энергосбережения, который оценивается порядка в 30–40%, должен стать приоритетом энергетической политики по обоим вариантам. Темпы роста потребности в топливно-энергетических ресурсах должны быть ниже темпов роста валового внутреннего

продукта ВВП за счёт проведения жёсткой и устойчивой энергосберегающей политики.

Энергоёмкость ВВП должна иметь тенденцию к устойчивому снижению. Прогноз развития отраслей топливного комплекса Республики Таджикистан должен основываться на завершении строительства начатых и весьма важных объектов, восстановлении существующих мощностей производства и переработки топливно-энергетических ресурсов, а также ввода новых объектов топливно-энергетического комплекса.

Отрасль топливно-энергетического комплекса республики целесообразно совершенствовать в три этапа. На первом этапе (2003–2007 годы) основными задачами являются приостановление спада добычи и производства энергоресурсов не ниже уровня 2000–2001 годов путём восстановления существующих мощностей производства энергетических ресурсов, использование передовых технологий и установление рыночных цен на энергоносители, обеспечивающие самофинансирование отраслей топливно-энергетического комплекса и нормативный уровень их рентабельности.

На втором этапе (2010–2015 годы) развитие топливно-энергетического комплекса должно быть обеспечено за счет ввода новых объектов по гидроэнергетике, проведения геологоразведочных работ и обустройства новых месторождений нефти и газа, а также совершенствования технологии добычи и переработки угля, развития нетрадиционной энергетики (гелиоустановок, ветровых станций и т.д.).

На третьем этапе (2011–2015 годы) совершенствование топливно-энергетического комплекса должно обеспечиваться на основе экспорта энергоресурсов (электроэнергии и угля) Республики Таджикистан на рынках евроазиатских стран и стран дальнего зарубежья. Одним из весьма важных факторов, определяющих развитие топливно-энергетического комплекса является сырьевая база республики. Создание надёжной сырьевой базы и обеспечение устойчивого и эффективного развития топливно-энергетического комплекса достигается путём увеличения геологоразведочных работ на нефть, газ и уголь. На период 2003–2015 годов главными приоритетами развития топливно-энергетического комплекса Республики Таджикистан, обеспечивающих энергетическую безопасность республики являются:

- реанимация ГЭС Вахшского каскада, Кайракумской ГЭС, Душанбинской и Яванской ТЭЦ, завершение строительства Сангтудинских ГЭС, строительство первого этапа первой очереди Рогунской ГЭС, Памирской ГЭС, строительство и ввод в эксплуатацию ряда малых ГЭС, в результате чего достигается производство дополнительной электроэнергии в объёме до 13,0 млрд. кВт. часов;

- восстановление и увеличение мощностей по добыче угля на месторождениях Фан-Ягноб, Шураб, освоение и добыча на месторождениях Зидды, Назар-Айлок, Сайёд, Миёнаду карьерным способом, что позволит в целом к 2015 году увеличить добычу угля до 700–800 тысяч тонн;

- восстановление и освоение нефтегазовых месторождений юга и севера республики способствуют до-

бычи 300 тыс. тонн нефти и 500 млн. м³ природного газа к 2015 году. Вместе с тем, при благоприятном исходе геологоразведочных работ на перспективных площадях имеется возможность увеличения объемов добычи нефти и газа:

- строительство высоковольтной линии ЛЭП 500 кВт «Юг-Север»;
- строительство тепловой электростанции на севере республики;
- строительство нефтеперерабатывающих мощностей на юге и севере республики;
- электроснабжение населения, проживающего на удаленных от энергетических установок и от централизованных систем энергоснабжения территориях на базе нетрадиционных возобновляемых источников энергии;
- поиск и обеспечение инвестициями предприятий топливно-энергетического комплекса республики с целью скорейшей реабилитации существующих производственных мощностей, приобретение высокопроизводительной и энергосберегающей техники, технологии, оборудования и т.д.

Для развития рыночных отношений в энергетической отрасли Республики Таджикистан и повышения эффективности деятельности предприятий необходимо развитие многообразия и обеспечения равноправия различных форм собственности на основе осуществления демонаполизации и реструктуризации предприятий энергетической отрасли. Целями демонаполизации и реструктуризации в энергетической отрасли являются:

- освобождение государства от содержания наиболее неэффективных предприятий (убыточных предприятий и объектов незавершенного строительства);
- создание условий для широкомасштабного развертывания процесса акционирования и приватизации в отраслях топливно-энергетического комплекса;
- оптимальное регулирование процесса разгосударствления с сохранением основных технологических связей между предприятиями топливно-энергетического комплекса;
- вовлечение в процесс реструктуризации широкого участия коллективов, соблюдение гласности, равенство прав коллективов и обеспечение их социальной защищенности. Процесс демонаполизации и реструктуризации в энергетической отрасли предусматривает выполнение нескольких последовательно-взаимосвязанных мероприятий на первый этап в период 2003–2015 годов в соответствии с законодательством Республики Таджикистан.

На первом этапе необходимо:

- передавать имеющиеся объекты коммунального и социального назначения на баланс местных органов исполнительной власти;

- преобразовать организации и предприятия энергетической отрасли в акционерные общества с последующей их приватизацией;

- предусматривать приватизации вспомогательных (строительных, транспортных, ремонтных) производств. На втором этапе, согласно приватизации по индивидуальным проектам, необходимо завершить проведение приватизации энергетической отрасли в целях широкого привлечения иностранного капитала в экономику республики.

Энергетика занимает в Таджикистане особое место, являясь главной составляющей и стержнем промышленного и сельскохозяйственного производства, неотъемлемой частью систем жизнеобеспечения граждан, а также образования, транспорта и телекоммуникаций. Энергетика Таджикистана — это платформа цивилизованного образа жизни его граждан. [4, с.21–41]

Главной целью в области развития топливно-энергетического комплекса является сбалансированное использование топливно-энергетических и водных ресурсов и обеспечение стабильности энерго- и топливоснабжения в республике. В целях надёжного снабжения топливно-энергетическими ресурсами на период 2003–2015 годов необходимо решение следующих задач:

- разработка перспективного прогноза потребностей Республики Таджикистан в энергоресурсах и возможных путях их обеспечения;
- освоение топливно-энергетических и водных ресурсов, создание соответствующей инфраструктуры с привлечением государственных и иностранных инвестиций;
- на основе перспективного прогноза заключения долгосрочных двух- и многосторонних межгосударственных соглашений между странами-производителями и странами-потребителями на поставку энергоресурсов с взаимным обязательством сторон по выполнению этих соглашений;
- восстановление хозяйственных и экономических связей в областях топливно-энергетического комплекса, энергомашиностроения, энерго-оборудования и других смежных отраслей на основе разработки межгосударственных научно-технических программ между странами Евразийского региона и подготовки кадров для их реализации;
- восстановление функционирования единых систем газо-, нефте-, угле-, электроснабжения;
- повышение надёжности и технологической безопасности работы трубопроводного транспорта, высоковольтных линий электропередач и другого оборудования;
- активного использования экологически чистых и безопасных энергоустановок и нетрадиционных видов энергии.

Литература:

1. Национальная Программа действий по борьбе с опустыниванием в Таджикистане. Душанбе, 2000 г., с. —25–28;
2. Регионы Республики Таджикистан. Государственный комитет статистики при Правительстве Республики Таджикистан, 2009 г., с.12;

3. Научный журнал «Таджикистан», углубленный обзор энергоэффективности 2015 год., с. — 51–57;
4. Мухаббатов, Х.М., Диловаров Р.Д., Образование, культура, география экономики Таджикистан Душанбе 2011 год., с.21–41., с. 84–91с. 174–181;
5. Таджикистан: углубленный обзор энергоэффективности 2013, стр. 63–66;
6. Статистика Республика Таджикистан 2015 г., с.51.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Проектная деятельность в развитии российско-китайских внешнеэкономических отношений

Крапчина Людмила Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Фролов Дмитрий Владимирович, магистрант
Пензенский государственный университет

В настоящее время, когда в развитии российско-китайских отношений наблюдается активизация, расширение и углубление интеграционного сотрудничества в области экономики, и не только, как никогда является актуальной совместная проектная деятельность внешнеэкономических партнеров. И в этой связи возникает множество проблем, которые предстоит выявить и проанализировать в настоящей статье.

Проектную деятельность следует рассматривать, в первую очередь, как многоуровневую систему взаимосвязанных этапов, в процессе которых учитываются рекомендации и ожидания участников проекта, совместно обсуждаются все возникающие идеи и возможные пути решения поставленных задач, учитываются взаимные интересы.

В целях эффективного проведения внешнеэкономической деятельности и построения устойчивых долгосрочных внешнеэкономических связей необходимо применение одного из методов кооперации компаний на основе разработки и реализации проекта. Под проектом понимается целенаправленное, заранее проработанное и запланированное создание или модернизация физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению [1, с. 58].

По мнению авторов, изучающих проблему, идея создания проекта, в основе которой лежит внешнеэкономическая деятельность возникает как реакция на появившиеся проблемы, возможности или на их комбинацию. Идея проекта с выходом на международный рынок должна быть переведена в определенную форму. Варианты документов, преобразующих идеи проектов в формализованный вид, могут быть самые разные (в виде пояснительной записки, инициативы о запуске проекта, концептуальной записки о начале реализации проекта, заявки на проект, служебного письма об инициировании, в виде краткого описания идеи проекта).

Использование зарубежного опыта организации проектной деятельности доказало свою эффективность на практике. В перспективе в целях выведения российской экономики на инновационный путь развития требуется адаптация данного опыта в рамках внешнеэкономической

деятельности между Россией и Китаем. Процесс адаптации должен включать в себя следующее:

1. во-первых, анализ проектных бизнес-инструментов в общей системе бизнеса (при трансформации западные проектные инструменты не могут быть просто скопированы, должны быть учтены российская и китайская бизнес-культуры, традиции и правовые нормы);
2. во-вторых, вариативность в зависимости от видов внешнеэкономической деятельности;
3. в-третьих, должны быть спроектированы собственные инновационные инструменты и подходы к построению проектной деятельности в рамках различных видов внешнеэкономических связей.
4. в-четвертых, учет того факта, что проект как система деятельности существует ровно столько времени, сколько требуется для получения конечного результата;
5. в-пятых, концепция проекта не должна противоречить концепции компании, должна быть совместимой;
6. в-шестых, сформулированная цель проекта должна удовлетворять критериям SMART (Specific, Measurable, Action-oriented, Realistic, Timelimited) [2, с. 93; 6].

Адаптированная модель может представлять собой симбиоз западного, российского и китайского опыта знаний. Модель позволяет конструировать полноценные системы проектного бизнеса под конкретную компанию. Актуальным является организация проектирования (от лат. *projectus* — «брошенный вперед»). Под проектированием понимается:

- основной способ создания техники и других изделий и сооружений;
- процесс создания проекта-прототипа, прообраза предполагаемого или возможного объекта, состояния;
- деятельность по созданию проектов;
- одна из форм опережающего отражения действительности;
- процесс создания прообраза (прототипа) предполагаемого объекта, явления или процесса посредством специфических методов [5; 6].

При рассмотрении данной темы актуальным является изучение и сущности проектного управления — стратегической составляющей системы управления, т.е. идеологии управления. Выделяют линейно-функциональную и ма-

тричную структуры управления. В целях успешного формирования внешнеэкономической деятельности с точки зрения проектного управления требуется регулярно анализировать все факторы, влияющие на его осуществление. Для этого необходимо опираться на проверенные данные из официальных источников, проводить Pest-анализ, в целях учета всех рисков, которые могут существенно повлиять на картину эффективности выбранного проекта.

Что касается понятия «PEST» — это аббревиатура четырех английских слов: P — Policy — политика, E — Economy — экономика, S — Society — общество (социум), T — Technology — технология. С помощью этого метода проводится анализ четырех указанных групп факторов [7]. Суммарная оценка указывает на степень готовности компании реагировать на текущие и прогнозируемые факторы макроокружения.

При количественном варианте оценки следует учитывать, следующее:

- весовой коэффициент должен отражать степень вероятности наступления события;
- количественная оценка влияния фактора должна принимать как отрицательное, так и положительное значение;
- итоговая оценка дает информацию о том, в какой степени компания зависит от макросреды, однако помимо получения суммарной оценки необходимо проанализировать вклад каждого фактора в получении результирующего значения, а также оценить взаимодействие факторов.

Рассмотрим ключевые проекты, перспективные в рамках российско-китайских внешнеэкономических связей, и потенциальных инвесторов.

В области биотехнологий, биофармацевтики:

- China National Biotec Group (CNBG) — крупный производитель биотехнологических продуктов. В состав группы входят:
 - China National Scientific Instruments and Materials Import/Export Corporation;
 - China National Medical Equipment & Supplies I & E Corporation (CNMC);
 - National Vaccine & Serum Institute и др.

Группа занимается разработкой и производством фармпрепаратов, биотехнологической продукции, вакцин и медицинской техники. Количество сотрудников — 10 тыс чел., из них 4 тыс — ИТР. В настоящее время одной из основных задач группы является выход на международный рынок и переход от выпуска «джеренериков» к производству самостоятельно разработанной продукции.

В области производства бытовой электроники:

- Haier Group Company — один из крупнейших китайских производителей бытовой электротехники (в составе группы 240 компаний, 110 технологических центров и заводов; объем ежегодных продаж составляет 13 млрд. долл.);

- TCL Corporation — корпорация создана в 1981 г. (является одним из крупнейших производителей бытовой электротехники в Китае; на предприятиях корпорации занято более 60 тыс сотрудников, ежегодный объем продаж в Китае и за рубежом превышает 6 млрд. долларов);

- Midea Group Company — образована в 1968 г. (является крупным производителем бытовой электротехники; количество сотрудников — 70 тыс чел.; основной продукцией являются кондиционеры, вентиляторы, обогреватели, водонагреватели, посудомоечные машины, пылесосы и т.д., ежегодный объем продаж — 6 млрд. долларов, имеет представительство в России).

В области разработки нано-технологий, новых материалов:

- National Laboratory of Solid State Microstructures, Nanjing University — компания образована в 1984 г. (специализация — материаловедение, исследования микроструктурных материалов, спектрография физических процессов, исследование теплозащитных свойств новых материалов; в настоящее время проводит исследования по 22 международным проектам);

- Central Iron & Steel Research Institute Group — группа образована в 2006 г. в результате слияния двух профильных НИИ (Central Iron & Steel Research Institute, Metallurgy Automation Research Institute); суммарные активы — 890 млн. долл.; специализация — разработка новых металлических материалов, изучение свойств микроструктур);

- Center for High Energy Physics, Tsinghua University — основное направление исследовательских работ — материаловедение, физические свойства микроструктур. Имеет длительные партнерские связи с НИИ Европы, США, Японии и Южной Кореи.

В области строительных технологий, строительство объектов «под ключ»:

- China International Contractors Association — ассоциация учреждена в 1988 г., в составе — 800 строительных компаний, обеспечивает до 90% зарубежных строительных работ с китайским участием;

- China Construction Industry Association — ассоциация учреждена в 1986 г.; в составе — 900 компаний и 22 профильных филиала со специализацией в строительных технологиях, материалах, контроле качества на строительных объектах и др.

В области международного туризма:

- China Travel Service Company (CTS);
- Beijing Youth Travel Service Company [8].

Таким образом, можно сделать выводы о том, что проектная деятельность в развитии внешнеэкономических связей играет важное значение и требует серьезного подхода при изучении основных принципов, рисков как внутренних, так и внешних, имеющегося мирового опыта.

Литература:

1. Ремская, К. А. Проектный метод как один из современных методов организации внешнеэкономической деятельности на предприятии / К. А. Ремская // *Juvenis scientia*. — 2015. — № 1. — с. 56–59.

2. Сотникова, А. В. Разработка моделей и метода распределения трудовых ресурсов в управлении реализацией портфеля ИТ-Проектов: дисс. канд. экон. наук: 08.00.13 / А. В. Сотникова. — М.: 2015. — 142 с.
3. Ципес, Г. Л. Стандарты и нормы в управлении проектами / Г. Ципес, А. Товб // Управление проектами и программами. — 2010. — № 01 (21). — URL: <http://www.twirpx.com/file/34773/>
4. Ципес, Г. Л. Управление проектами: заблуждения, риски, иллюзии / Г. Ципес // Управление проектами и программами. — 2010. — № 04 (24). — URL: <http://www.sovnet.ru/library/projects/>
5. Товб, А. Менеджмент проектов в практике современной компании / А. Товб. — М.: Олимп-Бизнес, 2006. — URL: http://www.studmed.ru/cipes-gl-tovb-as-menedzhment-proektov-v-praktike-sovremennoy-kompanii_45ac338d6d1.html
6. Линн, К. Расширение навыков управления проектами для осуществления изменений / К. Линн // Управление проектами и программами. — 2013. — № 1. — URL: <http://www.grebennikoff.ru/product/20/art20-2010-4/>
7. URL: <http://www.twirpx.com/file/130445/>
8. URL: http://www.haier.com/ru/news/news/201604/t20160423_305987.shtml

Правовое регулирование международной экономической безопасности. Источники международной экономической безопасности

Лапина Наталия Владимировна, магистрант
Уральский государственный экономический университет

Любая отрасль права должна регулироваться правовыми нормами. Система экономической безопасности, является под отраслью экономического права.

Категория источников международного экономического права является чрезвычайно важным, впрочем, как и для любой другой отрасли права, поскольку, в узком смысле, определяет систему актов, в которых содержатся правила поведения государств и других субъектов права, а сфере экономических отношений.

В целом источниками международного экономического права являются те же источники, которые определяются для международного публичного права, с определенными особенностями, которые вытекают из самой природы международных экономических отношений.

Исходя из классического принципа отделения системы международного права от национальных правовых систем, соответственно, необходимо отделять источники международного экономического права от источников национального права и признавать международные договоры, международно-правовой обычай, общие принципы права как основные источники международного экономического права, а решение МО, доктрины и судебные прецеденты — как вспомогательные источники.

Основным источником международного экономического права являются международный экономический договор, который признается таковым в силу особенности «писаного права» («*jus scriptum*»), поскольку именно в отношении международных экономических отношений он является незаменимым механизмом регулирования межгосударственных хозяйственных отношений, ведь особенно в этой сфере требуется четкость формулировок и избегания неточностей (при применении цифр, таблиц и тому подобное).

Кроме того, особенностями международных договоров как основных источников международного экономического права является высокая стабильность их содержания и предсказуемость поведения участников.

Если исходить из того, что вспомогательные источники международного права не являются собственно источниками, то возникает вопрос об их правовой природе. Специалисты отмечают, что так называемые вспомогательные источники или являются определенными стадиями в процессе образования международно-правовых норм, либо оказывают влияние на ход указанного процесса, либо помогают установить существование или содержание нормы международного права.

Резолюции международных организаций, как правило, имеют рекомендательный характер. Согласно ст. 10 Устава ООН, ее Генеральная Ассамблея по основным вопросам деятельности ООН формирует лишь рекомендации. Такие нормы не являются императивными, их выполнение не может осуществляться принудительно. Они предоставляют правомерности действиям, которые были бы неправомерны при отсутствии рекомендательной нормы. Например, Конференция ООН по торговле и развитию 1964 г. рекомендовала предоставлять преференциальные таможенные льготы развивающимся странам.

Напомним, что решение отдельных организаций имеют обязательный характер. Например, решение Совета Европейского Союза являются обязательными для государств участниц. Обязательную правовую силу имели рекомендации и решение бывшего Совета Экономической Взаимопомощи.

Значительное количество рекомендаций по вопросам межгосударственного экономического сотрудничества

принимают органы ООН и учреждения, входящие в системы (например, ЮНКТАД, ЮНИДО).

Фундаментальными для международного экономического права являются принятые Генеральной Ассамблеей ООН в 1974 г. документы, как Хартия экономических прав и обязанностей государств, Декларация о новом международном экономическом порядке, Программа действий по установлению нового международного экономического порядка, а также резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 1979 г. «Объединение и прогрессивное развитие принципов и норм международного права, касающихся правовых аспектов нового международного экономического порядка». Специалисты отмечают, что эти документы, выполняя в целом положительную роль по обеспечению справедливых недискриминационных экономических отношений, содержат и необоснованные положения. Это, в частности, касается солидарной ответственности всех развитых государств за последствия колониализма, перераспределения мирового общественного продукта в пользу развивающихся стран путем прямых финансовых отчислений.

Требования развивающихся стран, направленные на достижение трех групп целей:

- во-первых, признание мировым сообществом таких принципов, как полный и постоянный суверенитет государств над их природными ресурсами, суверенное равенство, свобода выбора экономической и социальной системы и недопущение дискриминации на этом основании другими государствами или межправительственными организациями мира;
- во-вторых, предоставления этим странам возможности играть надлежащую роль в международном процессе принятия решений (эта претензия прежде всего

предусматривает такие организации, как МВФ и Всемирный банк);

– в-третьих, удовлетворение требований этих стран о конкретных экономических сферах мирового рынка.

Важными нормотворческими документами с точки зрения международного экономического права являются также резолюции Генеральной Ассамблеи ООН и ее органов в отношении международной экономической безопасности.

Система международной экономической безопасности, как и система международной безопасности в целом, может быть создана и функционировать лишь на основе неуклонного соблюдения основных принципов международного права и специальных принципов международного экономического права.

Важнейшими международно-правовыми актами, касающиеся института международной экономической безопасности, являются:

- «Отказ от принудительных экономических мер» (резолюция IV сессии ЮНКТАД, 1983 г.);
- «Экономические меры как средство политического и экономического принуждения в отношении развивающихся стран» (резолюция 38-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, 1983 г.);
- «О мерах укрепления доверия в международных экономических отношениях» (резолюция 39-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, 1984 г.);
- «Международная экономическая безопасность» (резолюция 40-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, 1985 г.);
- «Международная экономическая безопасность» (резолюция 42-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, 1987 г.).

Литература:

1. Ворожихин, В. В. Об определении экономической безопасности в условиях глобализации [Текст] // Безопасность бизнеса. 2014. № 3. с. 3–7.
2. Герасимов, А. П., Максимова Е. В. К вопросу о правовой категории «экономическая безопасность» [Текст] // Правовое государство: теория и практика. 2012. Т. 3. № 29. с. 15–21.
3. Мансуров, Г. З. Законодательство о безопасности: некоторые проблемы дальнейшего совершенствования [Текст] // Безопасность бизнеса. 2011. № 3. с. 10–14.

История возникновения науки о международной экономической безопасности государства

Лапина Наталия Владимировна, магистрант
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Исторические аспекты становления международной экономической безопасности

После второй мировой войны резко изменилось соотношение сил на мировой арене. Одновременно в мире

приобретала все большую популярность идея о необходимости освобождения колоний и полуколоний, которых в то время оставалось довольно много.

Однако крупные колониальные державы не считали необходимым менять ситуацию, поскольку колонии обо-

гащали их и оказывали значительную часть сырья. Метрополии активно использовали свое господствующее положение для собственного обогащения за счет низких цен на сырье, которое они получали из колоний.

Освобождению колоний способствовал ряд причин:

Во-первых, Соединенные Штаты Америки, как одна из самых могущественных мировых держав, не соглашались с таким порядком в мире. Колоний они не имели, сырье покупали в метрополиях за высокую цену.

С другой стороны, Советский Союз, что «де юре» тоже не имел колоний, стремился усилить свое идеологическое влияние в мире.

Таким образом, две сверхдержавы, которые стояли по разные стороны баррикад, имели единое мнение относительно отмены колониальной системы.

Во-вторых, рост уровня механизации и автомобилизации в мире потребовало резкого увеличения добычи и переработки нефти. Поиски новых месторождений были достаточно успешными. От этого Оман, Катар, Саудовская Аравия, Арабские Эмираты, Ирак, Иран, Ливия и некоторые другие страны получили большую прибыль, нефть помогла им закрепиться на мировой арене.

Во всем мире росло понимание того, что экономическая независимость должна привести к политической независимости, существующий международный торговый порядок уже не устраивал, что дало толчок к обострению политического конфликта. [18 стр. 689]

Однако колониальные державы неохотно расставались со своими колониями, сопротивлялись деколонизации. Понимая ее неизбежность, они искали другие средства и способы для обеспечения собственных интересов в этих странах. Такие усилия были названы «неоколониализмом». Прежде всего, для этого использовались военные, политические и дипломатические действия. Впоследствии выяснилось, что наиболее эффективными являются экономические действия, если их подкреплять международными соглашениями, втягиванием бывших колоний международных организаций (которые действуют под эгидой и в пользу бывших метрополий), предоставлением бывшим колониям кредитов на таких условиях, что, в итоге, превращало эти страны в постоянных должников.

США, имевших огромное влияние в мире, опираясь на свой экономический и военный потенциал, установили международный торговый порядок, который за счет преференций предоставлял льготы развитым странам в их торговле с другими странами мира (прежде всего со странами так называемого «третьего мира»). Такой порядок не устраивал страны «третьего мира». Благодаря росту интернационализации международной хозяйственной деятельности их влияние возросло и они желали занять соответствующее место в мировой иерархии.

Но такие международные организации, как ГАТТ (Генеральное соглашение по торговле и тарифам), ЛАЭС (Латиноамериканская экономическая система), КОКОМ (Координационный комитет экспортного контроля)

и другие, содержали страны «третьего мира» в неравноправном положении.

Страны «третьего мира» начали борьбу за установление нового международного экономического порядка (НМЭП). Их требования рассматривались на многих международных конгрессах, где принимались соответствующие документы, такие как Декларация об установлении нового международного экономического порядка» (Хараре, 1971), «Хартия экономических прав и обязанностей государств» (Лондон, 1972) и др.

Эти страны выступали за отмену всеобщей системы преференций, правовая основа которых была заложена в принципах международных торговых отношений и торговой политики, что в свое время одобрила ООН.

Развитые страны умело использовали разнообразные ограничения и льготы, а также политику разделения стран «третьего мира», используя для этого преференции, которые другие страны считали актами торговой дискриминации, экономического и финансового бойкота, такими, что усугубляют тяжелое экономическое положение стран, что развиваются.

Развитые страны для достижения своих целей использовали различные средства. Это, прежде всего, традиционные меры регулирования внешней торговли — таможенные тарифы, пограничные налоги и сборы, количественное ограничение импорта, а также так называемые «нетарифные ограничения», то есть внутренние методы и средства, влияющие на цену импортированных товаров, а также различные технические нормы, стандарты и тому подобное. [6]

Страны-экспортеры энергоносителей считали, что ООН и другие международные организации очень слабо влияют на события в мире и не могут изменить ситуацию в неравноправной торговле, поэтому перешли к более активным действиям. В 1973 году они ввели эмбарго на поставки нефти в развитых стран.

Это выявило чувствительность экономики Западной Европы относительно колебаний одного из факторов производства. Развитые страны почувствовали большую угрозу. Чтобы снять конфликт и предотвратить рост убытков от таких действий стран-экспортеров в будущем, эти страны начали поиски альтернативных решений, как: замены нефти на другие энергоносители, уменьшение использования нефти этими странами (Западная Европа, например, сократила использование нефти, которая поступала из стран арабского мира, с 60 до 50 процентов), и создали Международное энергетическое агентство (МЭА), а также разработали Международный энергетический план (МЭП), цель которого заключалась в создании запасов, оказании взаимопомощи, регулировании цен. Существует мнение, что именно эти действия дали толчок развитию в мире науки об экономической безопасности государства.

С этого момента вопросом экономической безопасности стали уделять большое внимание ООН, ученые и политики.

ООН одобрила Декларацию и Программу действий по установлению нового международного экономического порядка (май 1974 года), Хартию экономических прав и обязанностей государств (декабрь 1974 года), Резолюцию о развитии и международное экономическое сотрудничество (сентябрь 1975 года).

Ученые значительно расширили диапазон исследований, определили большое количество направлений экономической опасности: так, Г. Ствард считает опасным для экономики увеличение расходов на военные цели, В. Лероу — демографические кризисы, Г. Фенкельмарк — нехватку пресной воды, П. Валенстеен — нехватку продовольствия, И. Галтунг — экологические кризисы, Х. Хвеем — недостаток минеральных ресурсов, А. Ковалев — недостатки в финансовой сфере, Х. Маул — недостаток энергетических запасов.

После энергетических кризисов 1973 и 1979 годов развитые страны пришли к выводу, что мировой порядок, который постоянно меняется, нужно переориентировать. Политика военного и политического диктата себя не оправдала, потому что, например, некоторые арабские страны готовы были уничтожить все свои скважины и месторождения. В таких условиях применение упомянутых методов давления и принуждения принесло бы только огромные убытки и потери, прежде всего для развитых стран, экономика которых существенно зависела от наличия арабской нефти.

Ученые Н. Макдугал и Ф. Фелициано доказали, что целью применения военных, политических и экономических средств давления является требование о том, чтобы противник принял определенные условия относительно той или иной политики и должным образом изменил свое предыдущее поведение. Поскольку два первых фактора не давали надежных гарантий, применялся третий фактор — экономический, то есть «привязки» через предоставление кредитов, инвестирование в экономику этих стран значительных капиталов, создание совместных предприятий и участие в совместных проектах. Таким образом, развитые страны применяли экономические факторы, разрабатывали и реализовывали общую экономическую стратегию со странами — экспортерами нефти.

В свою очередь, страны — экспортеры сырья также были заинтересованы в этом. В результате появилась новая концепция, ключевыми понятиями которой стали взаимозависимость и взаимосвязанность стран мира. Безопасность — это широкое понятие, которое не ограничивается лишь концепцией военной безопасности. Огромное значение имеют также экономические и социальные аспекты этой проблемы.

Заинтересованность в сохранении спокойствия в мире становится все больше. Важнейшим, признанным в мире является новая ступень интернационализации международных хозяйственных отношений, что называется глобальной экономической взаимозависимостью.

Научно-техническая революция (НТР) еще больше способствовала интернационализации хозяйств и экономи-

ческом развитии государств мира. В этих условиях НМЭП приобретает новое значение. Необходимость комплексного подхода к решению многих проблем современной системы международных отношений вытекает из ситуации взаимозависимости современного мира. Ни одно государство не способно вести дела изолированно, заботиться только о собственных национальных интересах, игнорируя интересы других участников мирового сообщества. Концепция всеобъемлющей безопасности является совокупностью целого ряда компонентов, среди которых исключительно большую роль играет экономическая безопасность.

Это понятие включает всестороннюю активизацию международных хозяйственных связей, их перестройку на основе равноправия, взаимного уважения и взаимной выгоды, предусматривает искоренение любой дискриминации. Продвигаясь к стабильности международных хозяйственных связей, человечество делает шаг к становлению общей системы безопасности. Взаимозависимость имеет проявление и в том, что мир сегодня столкнулся с глобальными проблемами, решение которых не под силу отдельным государствам или даже группам государств.

Мировое сообщество все большее внимание уделяет международной безопасности, особенно — международной экономической безопасности. Проблему экономической безопасности, то есть угрозу экономике, возникшей под воздействием неконтролируемых политических процессов, связывают сегодня с усилением опасных тенденций фрагментации, с беспорядком и необходимостью защиты поставок. Осознание реального взаимодействия политики и экономики в торговле сырьем дало толчок прогнозированию возникновения новых конфликтов, причиной которых является доступ к сырью. Эти конфликты были определяющими факторами существующей структуры, усиление уязвимости позиций экспортеров сырья, дезорганизации функционирования рынков под влиянием политических процессов.

К основным принципам международной экономической безопасности (МЭБ) относят:

- стабильность (создание внешних условий для оптимального экономического развития каждой страны, неуклонного роста благосостояния ее населения);
- надежность (безусловное выполнение взаимных обязательств, соблюдение норм международного права, Устава ООН и общепризнанных правил экономических взаимоотношений);
- предвидение (возможность своевременно учитывать в национальной экономической политике каждого государства тенденции и перспективы развития мировой экономики, используя их в интересах собственного развития, но без ущерба для международного сообщества в целом);
- равноправие (уважение законных интересов партнеров и обеспечение взаимовыгодного характера связей);
- готовность к настоящему партнерству и объединению усилий для решения глобальных и межгосударственных экономических проблем.

Эти принципы МЭБ должны гарантировать каждому государству защиту ее законных прав. Однако экономическая безопасность любой страны получает в условиях международной экономической взаимозависимости новые измерения, их непросто принять, еще сложнее придерживаться в конкретной политике, «открывая» народное хозяйство в незнакомом мире конкурентных рыночных отношений.

Концепция МЭБ базируется на четырех положениях:

1. Экономическая безопасность государства является важной неотъемлемой частью общей национальной безопасности.

2. В основе системы безопасности в экономической сфере:

— отказ от политики экономических блокад и санкций, если это прямо не связано с рекомендациями мирового сообщества;

— совместный поиск путей справедливого урегулирования проблемы долгов;

— установление нового экономического порядка, гарантирующего равную экономическую безопасность для всех стран;

— разработка принципов использования на благо всего человечества, и, прежде всего, слаборазвитых стран, части средств, могут быть уволены в результате сокращения расходов на военные программы;

— объединение усилий в мирном использовании космоса, решении глобальных проблем современности, от которых зависит судьба цивилизации;

3. Обеспечение международной экономической безопасности зависит от решения вопросов в военных, политических, гуманитарной сферах.

4. Соблюдение принципа экономической не дискриминации в деле обеспечения экономической безопасности государств мира.

В то же время молодые государства должны проявлять беспокойство относительно адекватности и сбалансированности своей внешней и внутренней политики, учитывать направленность к резкому росту благосостояния всех слоев населения, которые хотят в кратчайшие сроки до-

стичь уровня благосостояния, что имеет населения развитых стран мира.

Действуя на мировой арене, они должны, прежде всего, учитывать собственные интересы, а лишь потом — интересы других. Такой подход является естественным, так этого ожидают от государства и ее граждане, если они пользуются демократическими свободами, с их надеждами государство должно также считаться. [6]

Поэтому структурная схема имеет следующий вид: человек — нация-государство — мировое сообщество. Безопасность человека является составной частью безопасности государства, что, в свою очередь, является составной частью международной безопасности. Поэтому государство должно заботиться об экономической безопасности своих граждан, определять это приоритетом для себя. Перед государством стоит сложнейшая задача — связать и учесть интересы каждого гражданина с интересами государства, а также с интересами мирового сообщества.

Любая система должна исследоваться, прежде всего, с прогнозированием ситуации ее распада, то есть в критических условиях.

Каждая из систем характеризуется так называемым «порогом чувствительности», «порог уязвимости», «порогом распада» и «состоянием покоя». Этими параметрами определяется степень безопасности системы. «Порог чувствительности» — это уровень безопасности, при котором система начинает ощущать наличие изменений. «Порог уязвимости» — это уровень безопасности, при котором система начинает разбалансироваться, то есть чувствует изменения, ведущие к ее уничтожению. «Порог распада» — это уровень безопасности, после которого система испытывает деструктивные изменения. «Состояние покоя» — это уровень безопасности, при котором обеспечивается стабильное развитие системы.

Конечно, в мире не бывает состояний полного равновесия. Субъект (в данном случае — система) всегда или повышает свой потенциал (развивается), или понижает его (разрушается).

Литература:

1. Устав Организации Объединенных Наций.
2. Декларация об установлении нового международного экономического порядка» (Хараре, 1971).
3. ФЗ «О безопасности» от 28.12.2010 N 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015).
4. Указа Президента РФ от 25 мая 2008 г. N 836 (ред. от 7 ноября 2010 г.) «Об утверждении состава Совета Безопасности Российской Федерации».
5. Денисевич, А. В. Формирование понятийно-категориального аппарата права экономической безопасности государства [Текст] // Веснік БДУ. Серія 3, історія. Економіка. Права. 2007. № 1.
6. Колоколенков, Д. С. Роль права в регулировании экономики, обеспечении экономической свободы и безопасности [Текст] // Рязань, 2010.
7. Мансуров, Г. З. Законодательство о безопасности: некоторые проблемы дальнейшего совершенствования [Текст] // Безопасность бизнеса. 2011. № 3. с. 10–14.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Кредитоспособность заемщиков: критерии и алгоритм оценки с позиции финансово-кредитного учреждения

Артамонова Нина Александровна, магистрант
Рязанский государственный радиотехнический университет

Кредитоспособность предприятия — это способность вовремя и в полном объеме исполнять свои обязательства по кредитам и займам, иными словами — обслуживать свой кредитный портфель.

От качества оценки кредитоспособности предприятия зависит, вернутся ли банку выданные денежные средства, а также будет ли уплачены проценты за их пользование.

В настоящее время единой методики, которой руководствуются все банки, не существует. Банк может полноправно ориентироваться на отечественный и зарубежный опыт, а также разработать собственный подход.

В докладе приведен анализ механизмов оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков — предприятий.

Нацеленность такого анализа заключается в поиске метода, который с наибольшей точностью определил бы финансовую устойчивость организации. Все многообразие способов оценки, как правило, дополняют друг друга. Рассматривая банковский опыт оценки кредитоспособности предприятий, несложно заметить, что банки постоянно разрабатывают и совершенствуют методы оценки потенциальных заемщиков при помощи различных моделей — статистических, моделей, основанных на экспертной оценке, рейтинговые модели и другие. Это делается, чтобы выработать относительно стандартные подходы объективной характеристики заемщика, найти такие числовые критерии, на основе которых будущих клиентов можно было бы делить на кредитоспособных и некредитоспособных.

Источниками получения информации о заемщике, для полноценного анализа его деятельности являются правоустанавливающие документы, его финансовая отчетность, дополнительная и уточняющая информация, предоставленная клиентом. Немаловажным источником так же являются средства массовой информации, в которых можно получить важную информацию для анализа, например картотека арбитражных дел, где можно проверить предприятие на участие в судебных разбирательствах, на банкротство, сайт федеральной налоговой службы, еденный федеральный реестр сведений о банкротстве и о фактах деятельности юридических лиц. Данные, полученные из перечисленных источников обязательно нужно использо-

вать для профессионального суждения о финансовом состоянии и кредитоспособности предприятия.

Главным источником информации для анализа финансового положения заемщика банки используют бухгалтерскую отчетность организации и иную информацию о финансово-хозяйственной деятельности заемщика, это пояснения и расшифровки к статьям бухгалтерского баланса, пояснения к выявленным расхождениям (если таковые имеются), справки из налогового органа, внебюджетных фондов.

Бухгалтерская отчетность клиента должна быть проверена на предмет соблюдения требований по её составлению, которые установлены правилами ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, налоговым законодательством другими документами нормативно-правового регулирования в сфере бухгалтерского учета.

Помимо того, что заемщик может предоставить аудиторской заключение (если оно есть), кредитный работник должен проверить предоставленный баланс на соответствие правилам БУ (например, нераспределенная прибыль отчетного периода = чистая прибыль отчетного периода + нераспределенная прибыль прошлых лет, при условии что чистая прибыль не распределялась). Организации, отчетность которых не подлежит обязательному аудиту, не проводят его специально, чтобы взять кредит в банке.

При анализе соответствия предоставленной бухгалтерской отчетности и отчетности опубликованной в формах федерального статистического наблюдения нужно осуществлять проверку наличия (возможные варианты):

— Отметки, которая подтверждает, что отчетность принята налоговым органом и/или субъектом статистического учета финансовой отчетности;

— Почтовой квитанции, подтверждающей отправку бухгалтерской отчетности (с описью почтового вложения);

— Документа, подтверждающего прием финансовой отчетности по телекоммуникационным каналам связи.

Банку это необходимо делать, для того, чтобы убедиться, что отчетность, которую предоставило предприятие, сдана в налоговый орган, это является подтверждением того, что отчетность является реальной, а не «нарисованной».

Важным вопросом в формировании экспертного мнения о кредитоспособности заёмщика является оценка достоверности финансовой отчетности, предоставленной клиентом. В целях оценки и выявления фактов искажения финансовой отчетности могут применяться следующие методы:

- Изучение изменений в учетной политике организации, а так же пояснений к финансовой отчетности и иной сопутствующей информации;
- Изучение аудиторского заключения к предоставленной отчетности (если таковое имеется);
- Контроль полноты заполнения форм отчетности;
- Контроль правильности подсчета итоговых показателей;
- Контроль правильности отражения показателей по статьям бухгалтерского учета;
- Оценка правильности заполнения отдельных статей бухгалтерской отчетности на основании соответствующих расшифровок к этим статьям, а при необходимости и на основании первичных бухгалтерских документов.

Что касается сверки показателей форм бухгалтерской отчетности и показателей, отраженных налоговой декларацией, то она должна осуществляться с учетом информации, о том, какой налоговый режим применяет заёмщик, размер налоговой ставки по налогу на прибыль организации и/или налогу, уплачиваемому в связи с применением специального налогового режима.

Допускается отклонение показателей финансово-хозяйственной деятельности, отраженных в финансовой отчетности и налоговых декларациях, в том случае, если организация использует различные методы отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете и для целей оптимизации налогообложения. Например, различные методы учета амортизационных отчислений, учета взносов на дополнительное и добровольное страхование. Но важно отметить, что различие методов учета должны быть обязательно обоснованы в учетной политике организации.

Если в ходе оценки установлено расхождение значения показателей финансовой отчетности с показателями в налоговой декларации и показателями в формах статистического наблюдения и это приводит к изменению оценки финансового положения организации и соответственно к качественному изменению оценки ссуды, то такое расхождение считается существенным и отчетность и иная информация признается недостоверной.

Полный анализ кредитоспособности предприятия проводится с помощью следующего алгоритма:

- 1) Составление аналитического агрегированного баланса и анализ его статей.
- 2) Анализ и оценка объективных факторов деятельности предприятия.
- 3) Анализ и оценка субъективных факторов деятельности предприятия.
- 4) Анализ и оценка финансового состояния предприятия.

5) Анализ денежных потоков предприятия.

6) Изучение, анализ и оценка (в соответствии с требованиями Центрального Банка РФ) кредитной истории предприятия.

7) Вывод и обобщение результатов анализа кредитоспособности предприятия.

Алгоритм анализа кредитоспособности предприятия — потенциального заёмщика банка

Формирование аналитического агрегированного баланса. На основе показателей аналитического агрегированного баланса, возможно определить ликвидность баланса, выявить изменения в валюте баланса, провести структурный — горизонтальный и вертикальный анализ. Следует обращать внимание на изменение удельного веса какой-либо статьи баланса более чем на 20%, такое изменение считается существенным и его необходимо анализировать. К негативным факторам, которые могут свидетельствовать об ухудшении финансового состояния организации в будущем, следует отнести: увеличение доли дебиторской и кредиторской задолженности на протяжении всех анализируемых периодов (если оно не связано с увеличением объемов производства и расширением деятельности), опережающий рост кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской (это приведет к снижению ликвидности), уменьшение валюты баланса. Возрастание доли запасов и затрат в оборотных активах организации может говорить о том, что происходит затоваривание, а это соответственно говорит о том, что имеются проблемы со сбытом. [1] К позитивным факторам, которые говорят об улучшении финансового состояния предприятия относят: высокие темпы прироста оборотных активов (по сравнению с приростом внеоборотных активов), высокие темпы прироста собственного капитала (по сравнению с ростом заёмного капитала), непрерывное увеличение валюты баланса.

Важно, что данные баланса не отражают ряд важных для оценки факторов, таких как:

- сроки образования и погашения дебиторской и кредиторской задолженности;
- наличие у организации картотеки и счета недоимщика;
- сроки погашения имеющихся кредитов;
- источники формирования добавочного капитала и другие;

Для оценки вышеперечисленных факторов необходимо запрашивать дополнительную информацию от предприятия и проводить её анализ.

Анализ объективных факторов деятельности предприятия. К объективным факторам следует отнести и учитывать их при оценке кредитоспособности предприятия:

- сезонность деятельности (например, у сельхозпроизводителей производственные ресурсы используются неритмично, поступление выручки неравномерно);
- характер производства и его отраслевые особенности;

- технологический цикл производства;
- оценка стоимости чистых активов, их величина характеризует наличие активов, не обремененных обязательствами.

Анализ субъективных факторов. К субъективным факторам, на которые следует обращать внимание, следует отнести:

1) Региональная принадлежность организации. Здесь оценивается социально-экономический уровень развития региона, инфраструктура региона, наличие специфических территориальных рисков (это могут быть природные риски).

2) Конкурентная позиция предприятия, в секторе, где он осуществляет свою деятельность (доля рынка заёмщика, его значимость в масштабах региона, его устойчивость на этом рынке).

3) Зависимость от покупателей и поставщиков. Оценивается, насколько доля одного покупателя или поставщика оказывает положительное или отрицательное влияние деятельности организации.

4) Наличие судебных исков в отношении оцениваемого предприятия.

5) Степень зависимости от аффилированных лиц.

6) Вероятность открытия в ближайшем будущем или фактическое начало процедуры банкротства.

Оценка финансового анализа предприятия. Основные критерии, используемые большинством банков, являются следующие показатели:

— Финансовая устойчивость. Для её определения рассчитываются коэффициенты финансовой независимости, обеспеченности собственными средствами.

— Ликвидность. Для определения степени ликвидности рассчитывается группа коэффициентов ликвидности (текущая, абсолютная и срочная).

— Финансовые результаты (прибыль, убыток).

— Показатели деловой активности (все показатели оборачиваемости)

— Показатели EBITDA (операционная прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов)

На основе совокупности вышеперечисленных показателей делается вывод о состоянии и изменении статей баланса, о соответствии значений коэффициентов оптимальным и рекомендуемым с учетом отраслевых особенностей деятельности предприятия. Заметим, что ни один из них не является единственным и правильным критерием оценки кредитоспособности предприятия.

Анализ денежных потоков. Анализ денежных потоков включает себя:

— анализ оборотов и остатков по счетам (расчетным, валютным, депозитным);

— анализ величины денежных потоков, проводящийся с целью выявления достаточности денежных средств у клиента для погашения текущих и будущих обязательств, для такого анализа банки используют данные формы «Отчет о прибылях и убытках», формы «Отчет о движении денежных средств», данные управленческой отчетности.

Необходимо учитывать факты, когда данные, отраженные в форме «Отчет о движении денежных средств» не совпадают с реальными денежными потоками предприятия, тогда нужно искать дополнительные подтверждения реальности указанных цифр.

Анализ кредитной истории. При анализе кредитной истории принимается во внимание опыт работы предприятия с банками-кредиторами. Кредитная история должна быть подтверждена информацией об организации. В качестве подтверждения могут быть предоставлены выписки со счетов, документальное подтверждение факта привлечения кредита, подтверждение исполнения условий кредитных договоров.

При оценке финансового состояния предприятия следует учитывать случаи, когда по какому-либо кредитному договору основной долг и проценты по кредиту были уплачены путем оформления нового кредита.

Обобщая все данные, полученные в ходе анализа, формируется экспертное мнение в виде заключения о возможности/невозможности заключения банка и предприятием кредитных отношений.

Литература:

1. Положение Центрального банка Российской Федерации от 26.03.2004 N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
2. Ковалев, В. В., Финансовый менеджмент: теория и практика. — М.: Проспект, 2008. — 1024 с..

Инновационные и популярные методы продвижения розничных банковских услуг

Дремова Елена Сергеевна, преподаватель

Филиал Российского государственного социального университета в г. Павловском Посаде

В статье рассмотрены одни из самых известных способов и методов продвижения продуктов розничного бизнеса на рынке банковских услуг.

Ключевые слова: банки, розничный бизнес, привлечение клиентов, банковские услуги, эффективность банковских продуктов, банковский маркетинг

Dremova E. S.,
Russian State Social University with the branch in Pavlovskiy Posad

The article contains some of the known ways and methods of promotion of products of retail business in the banking market.

Keywords: banks, retail business, customer acquisition, banking services, the effectiveness of bank products, bank marketing.

1. Место и роль банковского розничного бизнеса

Российская экономика, на каких бы стадиях формирования она не находилась, всегда ставила перед собой важнейшие задачи развития. Приоритетными являлись: социальный аспект развития страны, инновации в экономику, базировавшиеся на последних достижениях научно-технического прогресса и внедрение новых технологий в отрасли народного хозяйства. Но всего этого невозможно достичь без улучшения методов и форм управления банковским сектором страны. Он представляет собой самую важную сферу аккумуляции финансовых ресурсов и возможность предоставления различной степени банковских услуг, как физическим, так и юридическим лицам. Повышение качества банковской деятельности, чтобы она смогла отвечать мировым требованиям, необходимо российскому банковскому сектору постоянно. Совершенствовать качество, объем, рост и разнообразие состава банковских услуг и продуктов, улучшать устойчивость банковского бизнеса и повышать долгосрочную эффективность.

В дальнейшем это определяет потребность развития российскими коммерческими банками банковских розничных услуг, как механизма осуществления широкого спектра банковских продуктов и удовлетворения повышающихся запросов членов общества, обеспечения накопления сбережений для решения личных настоящих, возможных будущих социальных проблем. Повышение открытости и расширение розничного бизнеса может содействовать не только повышению рентабельности и конкурентоспособности КБ РФ, но и поможет решать одну из главных задач государственного сектора — создание социально ориентированной модели общества. Впрочем, если посмотреть на текущие реалии развития услуг в банковском секторе в российской практике, то можно увидеть неоднозначность формирования общедоступности банковских услуг на всей территории России. Это, например, географическая протяженность территории, влияющая на эффективное развитие банковской инфраструктуры в отдаленных районах страны, как результат — неодинаковое развитие и слабый уровень предоставления банковских услуг в немногочисленных населенных пунктах РФ и отдельных регионах страны. Неполная разработанность также законов о банковском регулировании, скупое влияние иностранных инвестиций в российскую экономику

и достаточно высокие цены на банковские услуги так же сдерживают возможное развитие розничных банковских услуг в Российской Федерации. Необходимо обеспечить всевозможную доступность всех граждан РФ, независимо от места их проживания и уровня дохода, к банковским услугам, что могло бы являться одним из факторов для их дальнейшего развития. Требуется поиск и научное обоснование методов и технологий исполнения современных банковских продуктов пользователям, увеличение количества банковских операций, повышение их надежности, качества, при этом не повышая уровень затрат. А так же возможность донесения информации о новых интересных банковских продуктах до потенциальных клиентов и действующих клиентов банка.

2. Популярные и инновационные методы продвижения банковских продуктов

Реклама в интернете.

Самым из более известных возможных вариантов продвижения банковских продуктов на рынке услуг является локализация рекламы в интернете. Размещение рекламы на таких популярных платформах, как Yandex, Google, социальные сети может способствовать актуальному и наиболее простому продвижению тех банковских продуктов, которые являются востребованными в определенный период времени. Этот маркетинговый ход достаточно выгоден для любого банка. Реклама в интернете должна быть запоминающейся, красочной и краткой. Должна содержать ключевые моменты, чтобы потенциальный клиент сразу понял суть предложения. Если человек будет заинтересован в выборе той или иной банковской услуги, не имея близкого доступа территориально к отделению банка, то ознакомиться с разновидностью предложений он сможет на сайтах. И возможно, заинтересовавшись, сможет выбрать себе оптимально подходящий вариант, а лишь затем обратиться в ближайшее отделение банка.

Реклама банковских продуктов в интернете бывает, как правило, трех видов:

- баннерная реклама — отображает описание и красочную картинку на просторах любых интернет-страниц
- контекстная — включает в себя краткие текстовые сообщения, показывающиеся в итоге поиска по конкретному запросу

— поисковая — сайт банка выводится на первые страницы поисковых систем. Обычно используется для наиболее быстрого увеличения числа клиентов.

Реклама через мобильные средства связи.

подавляющее большинство банков применяют такой метод продвижения своих продуктов — как сервис рассылки SMS-сообщений. До ее внедрения были проведены маркетинговые исследования в банковском секторе, которые показали, что реклама с помощью услуги SMS довольно-таки эффективна и приносит неплохие результаты. Поэтому на сегодняшний день мобильная реклама стала одним из инновационных средств для привлечения большего числа клиентов в коммерческие банки. Такую рекламу возможно сформировать по сегментам потенциальных клиентов, если у банка есть возможность получить телефонную клиентскую базу, ориентированную на географическое положение, гендерные и возрастные признаки, и другие критерии. Но прежде всего такие услуги целесообразно предлагать уже корпоративным клиентам, которые хотя бы раз обращались уже в какой-либо банк за услугой, где оставляли о себе всю контактную информацию и данные. Благодаря этому клиент потом может получать рекламные сообщения от банка и предложения определенных продуктов, актуальных на данный момент. Если для прочтения рекламы в интернете, в него нужно войти, то мобильный телефон всегда под рукой. Поэтому мобильная реклама — один из самых надежных способов продвижения продуктов.

Реклама по E-mail.

Еще одним из эффективных маркетинговых вариантов многих современных банков является — E-mail маркетинг. Прямое общение с потенциальными клиентами по сети интернет помогает поддерживать их лояльность и интерес. Опять же по большей части этот инструмент ориентирован на действующих клиентов банка, которым предлагаются удобные услуги для сервиса. Например, после открытия счета в том или ином банке клиент может получать на свой E-mail рекламные

рассылки с привлекательными предложениями от менеджеров банка, что может его заинтересовать для повторного обращения за новыми продуктами розничного бизнеса.

Реклама в виде проведения мероприятий и презентаций.

Но несмотря на популярность интернет-рекламы и SMS-рекламы, как показывает практика, этого все равно не может быть полноценно достаточно для продвижения той или иной банковской услуги. Многообразие коммерческих банков и их продуктов постоянно заставляет задумываться управляющих о новых способах донесения информации до потенциальных клиентов. Колоссальную роль так же в этом играют связи с общественностью, проведение коллективных мероприятий и презентаций. Подготовка к такого рода рекламам должна быть особо тщательной и проводиться со всей ответственностью, так как от качества конечного презентационного материала зависит отношение клиента к конкретному банку и его продуктам. К этим же методам можно отнести обратную связь с пользователями банковской продукции, обработку их жалоб, поздравление с днем рождения и другими праздниками. Все это помогает сохранить преданность покупателей банковских услуг.

Существует множество и иных способов продвижения банковских услуг. К ним относится партизанский маркетинг, с использованием очень низких затрат на рекламу и получением довольно высокого эффекта. Также значительной популярностью пользуются рекламы на радио и телевидении, применение прямых почтовых рассылок, рекламных брошюр, уличных объявлений и афиш. При помощи такого многообразия методов продвижения банковских продуктов, клиент всегда будет предельно осведомлен о них и сможет выбрать наиболее рентабельную и подходящую себе услугу.

3. Классификация банковских инноваций по различным критериям

Классификация банковских инноваций по различным критериям

№ п/п	Критерии классификации	Виды инноваций
1	По временному аспекту	Сверхновые и новые; оперативные и перспективные
2	По понятию новизны	Новая с технической точки зрения, новая с потребительской точки зрения
3	По причинам зарождения	Стратегические и реактивные
4	По объему воздействия	Точечные и системные
5	В зависимости от сферы внедрения	Инфотехнологические, продуктовые и организационные
6	По влиянию нового продукта на поведение потребителей	Имитационные (Адаптивные, функциональные), фундаментальные
7	По масштабности новизны	Новые для банковской отрасли в мире, новые для банковского бизнеса в стране, новые непосредственно для кредитной организации
8	По темпам реализации (внедрения)	Быстрые, замедленные, нарастающие, равномерные, скачкообразные
9	По характеру удовлетворяемых потребностей	Связанные с удовлетворением текущих потребностей и направленные на создание новых
10	По объекту инновации	Процесс разработки и продажи продуктов и услуг, бизнес-процесс, организационная структура
11	По назначению	Направленные на повышение эффективности реализации предлагаемых продуктов и услуг, повышение качества продуктов и услуг

По всему вышеизложенному можно сделать выводы, что наибольшее распространение в методах продвижения банковских продуктов получили технологические инновации. Банковская деятельность все сильнее становится неразрывной с информационными технологиями. Это обусловлено тем, что стратегия развития нововведений в банковском бизнесе становится доминирующей. Информационные технологии стали одной из движущих сил основных структурных изменений в банковском секторе. Они позволяют существенно упростить и ускорить процессы взаимодействия с клиентами, путем удалённого до-

ступа. Узнавать о новом разнообразии банковских операций и услуг клиент может без посещения банка, просто используя среду интернет или мобильный телефон. Новые средства связи и компьютеризация радикально изменили материальную основу существования всех секторов экономики, в том числе и финансового. Желание отвечать запросам времени вынуждает банки умножать расходы на введение новых информационных и телекоммуникационных технологий. Таким образом, инновационное развитие банковского сектора России требует нестандартных, быстрых решений, затрагивающих стратегию их развития.

Литература:

1. Банковское дело: словарь официальных терминов с комментариями Тавасиев А. М., Алексеев Н. К. 2014 год
2. Банковское дело. Розничный бизнес. Учебное пособие; КноРус — Москва, 2016
3. Банк и банковские операции. Учебник; КноРус — Москва, 2015
4. <http://www.banki.ru>
5. <http://bankir.ru>

Денежная масса и электронные деньги

Дюдикова Екатерина Ивановна, аспирант
Астраханский государственный университет

В статье рассматривается динамика изменения наличных и безналичных денег в денежной массе России, стран Евразийского экономического сообщества и Европейского союза, а также выделяются факторы, оказывающие влияние на структуру денежной массы.

Ключевые слова: безналичные деньги, денежная масса, наличные деньги, электронные деньги

Исторически структура денежной масса была однородной и полностью состояла из наличных денег. Однако с появлением возможности фиксации и учета информации о деньгах на счетах (книги учета, журналы, картотеки, память технических устройств), передачи денежной стоимости без необходимости непосредственного перемещения их материального носителя, признанием безналичной формы денег законным средством платежа количество наличных денег в обращении существенно сократилось в связи с замещением их безналичными деньгами.

Развитие систем электронного обращения, появление новых форм и способов безналичных расчетов способствуют увеличению доли безналичных денег в денежной массе и уменьшению доли наличных. Продemonстрируем данную тенденцию на примере России, используя показатели удельного веса наличных денег в широкой денежной массе и удельного веса наличных денег в денежной массе (национальное определение) (рис. 1).

Денежная масса России в национальном определении включает в себя выпущенные в обращение Банком России наличные деньги, за исключением сумм наличности, находящейся в кассах Банка России и кредитных организаций; остатки средств нефинансовых и финан-

совых (кроме кредитных) организаций и физических лиц на расчетных, текущих и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием банковских карт), открытых в банковской системе в национальной валюте, а также начисленные проценты по ним; остатки средств в национальной валюте на счетах срочных депозитов и иных привлеченных на срок средств населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций, являющихся резидентами Российской Федерации, открытых в банковской системе, а также начисленные проценты по ним [1]. В показатели «Переводные депозиты» и «Другие депозиты», в отличие от показателя «Депозиты, включаемые в широкую денежную массу» ..., не включают депозиты в иностранной валюте [13].

Широкая денежная масса в России учитывает денежную массу в национальном определении и все виды депозитов в иностранной валюте, счета в драгоценных металлах, а также все начисленные проценты по депозитным операциям.

График наглядно демонстрирует тенденцию к сокращению наличных денег в структуре как широкой денежной массы (денежный агрегат $M2x$), так и национальной денежной массы (денежный агрегат $M2$). Данному процессу

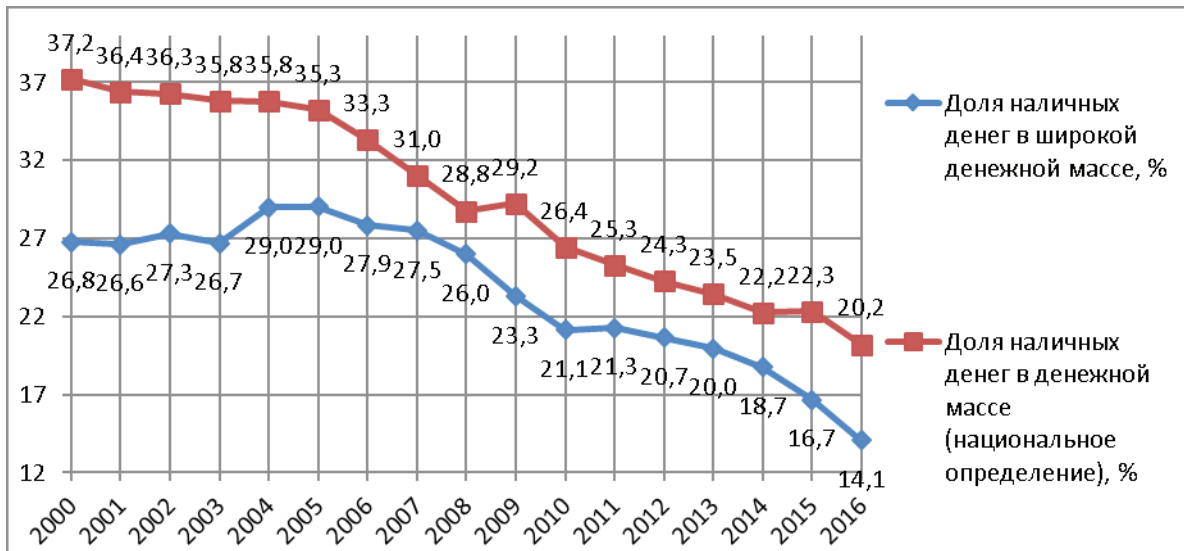


Рис. 1. Динамика изменения удельного веса наличных денег в денежной массе России за период 2000–2016 гг. [5]

способствуют следующие факторы: целенаправленная государственная политика сокращения наличных расчетов; информатизация систем расчетов и платежей; распространение и популяризация существующих форм безналичных расчетов, а также появление и массовое внедрение новых способов и форм безналичных расчетов; расширение спектра розничных платежных и расчетных услуг и появление новых финансовых активов; ускорение и повышение доступности и надежности безналичных расчетов; увеличение количества платежных систем; развитие бизнеса в виртуальном пространстве; повышение уровня доверия как к банковской системе, так и к безналичным деньгам и расчетам; внедрение инноваций и развитие техники, технологий, связи и т.п. Таким образом, снижение удельного веса наличных денег свидетельствует о готовности экономических агентов признавать и использовать безналичные формы денег, а также совершать безналичные расчеты.

Снижение доли наличных денег в широкой денежной массе обусловлено общим сокращением долларизации: в условиях санкционной нагрузки на российских субъектов экономики и ростом курса иностранных валют по отношению к рублю остатки на банковских счетах пред-

приятий и физических лиц, а также накопления и сбережения в иностранной валюте сокращаются; наложены запреты на валютные операции между резидентами. Учитывая, что денежная масса в национальном определении является составной частью широкой денежной массы, на графике прослеживается тенденция к замедлению долларизации. Так, в начале анализируемого периода разница между показателями «доля наличных денег в широкой денежной массе» и «доля наличных денег в денежной массе (национальное определение)» составляла 10,4%, в то время как в конце периода она сократилась до 6,1%. Данные показатели свидетельствуют о сохранении, но не тотальной долларизации денежного оборота в России. Несмотря на тенденцию к снижению относительного показателя наличных денег в денежной массе, допускать их полное исчезновение из обращения не стоит. Наличные деньги, обладая характерными преимуществами, являются неотъемлемой составляющей денежного обращения, что подтверждается ежегодным изменением их абсолютного показателя в сторону увеличения [2]. Динамика изменения объема наличных денег в обращении представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика изменения суммы банкнот и монет, находящихся в обращении в России, за период 2007–2016 гг. [2]

		Банкноты	Монеты	Итого
2007	Сумма, млрд. руб.	3049,8	16,5	3066,3
2008	Сумма, млрд. руб.	4103,7	20,5	4124,2
	Δ, %	34,6	24,2	34,5
2009	Сумма, млрд. руб.	4354,4	23,7	4378,1
	Δ, %	6,1	15,6	6,2
2010	Сумма, млрд. руб.	4603,5	26,2	4629,7
	Δ, %	5,7	10,6	5,8
2011	Сумма, млрд. руб.	5756,4	35,9	5792,3
	Δ, %	25,0	37,0	25,1

		Банкноты	Монеты	Итого
2012	Сумма, млрд. руб.	6854,3	48,5	6902,8
	Δ, %	19,1	35,1	19,2
2013	Сумма, млрд. руб.	7616,2	59,2	7675,4
	Δ, %	11,1	22,1	11,2
2014	Сумма, млрд. руб.	8246,6	68,4	8315,0
	Δ, %	8,3	15,5	8,3
2015	Сумма, млрд. руб.	8770,5	77,7	8848,2
	Δ, %	6,4	13,6	6,4
2016	Сумма, млрд. руб.	8448,4	82,7	8531,1
	Δ, %	-3,7	6,4	-3,6

Сопоставлением ежегодного прироста объема наличных денег и уровня инфляции очевидно отсутствие

прямой зависимости между показателями. Динамика уровня инфляции представлена на рис. 2.

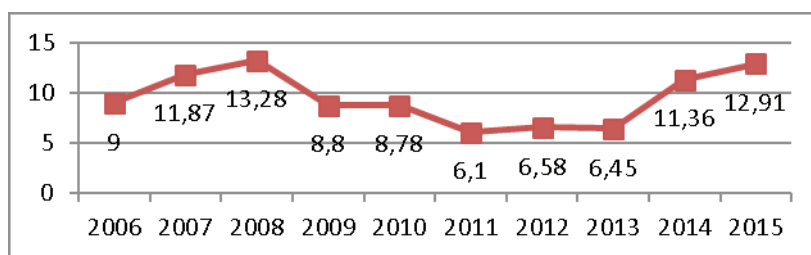


Рис. 2. Уровень инфляции в России, %

За последнее десятилетие одновременное снижение доли наличных денег в денежной массе и рост абсолютного показателя наличных денег в обращении зафиксированы не только в России, но и в странах-участницах Евразийского экономического сообщества: Казахстан (рис. 3, рис. 4), Белоруссия (рис. 5, рис. 6), Армения (рис. 7, рис. 8) и Киргизия (рис. 9, рис. 10).

Денежная масса Республики Казахстан включает в себя наличные деньги в обращении, т.е. деньги вне банковской системы; переводимые депозиты небанковских юридических лиц и населения в тенге; другие депозиты в тенге и переводимые депозиты небанковских юридических лиц и населения в иностранной валюте; другие депозиты небанковских юридических лиц и населения в иностранной валюте.

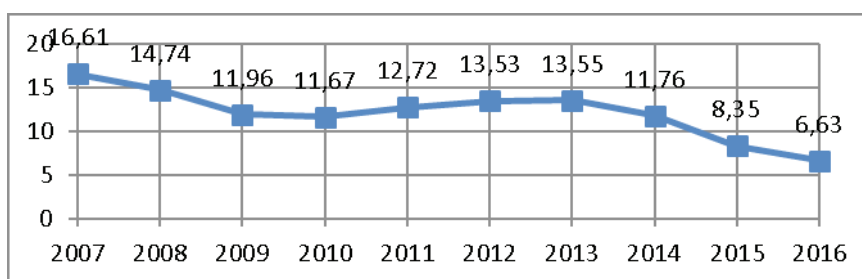


Рис. 3. Удельный вес наличных денег в денежной массе Республики Казахстан за период 2007–2016 гг. [6]

Структура денежной массы Республики Беларусь представлена следующими агрегатами: агрегат M0 (наличные деньги в обороте) = эмиссия наличных денежных средств по балансу Национального банка — наличные денежные средства в Национальном банке и в банках Республики Беларусь; агрегат M1 = M0 + переводные депозиты в белорусских рублях; агрегат M2 (денежная масса в национальном определении) = M1 + другие депозиты в белорусских рублях; агрегат M2* (рублевая

денежная масса) = M2 + средства юридических и физических лиц в ценных бумагах (кроме акций) в белорусских рублях, выпущенных банками Республики Беларусь; агрегат M3 (широкая денежная масса) = M2* + переводные, другие депозиты в иностранной валюте, депозиты драгоценных металлов, средства юридических и физических лиц в ценных бумагах (кроме акций) в иностранной валюте, выпущенных банками Республики Беларусь [12].

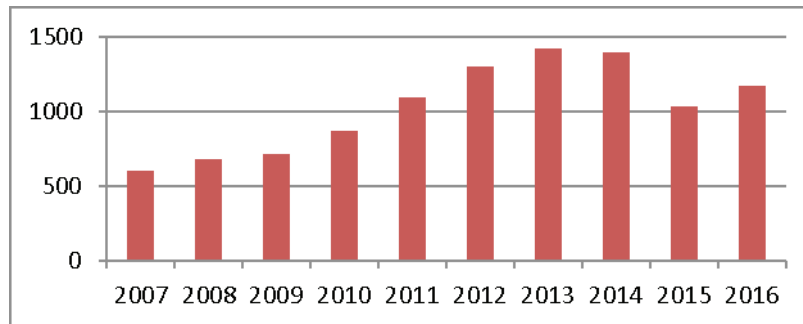


Рис. 4. Динамика объема наличных денег в обращении в Республике Казахстан за период 2007–2016 гг. [6]

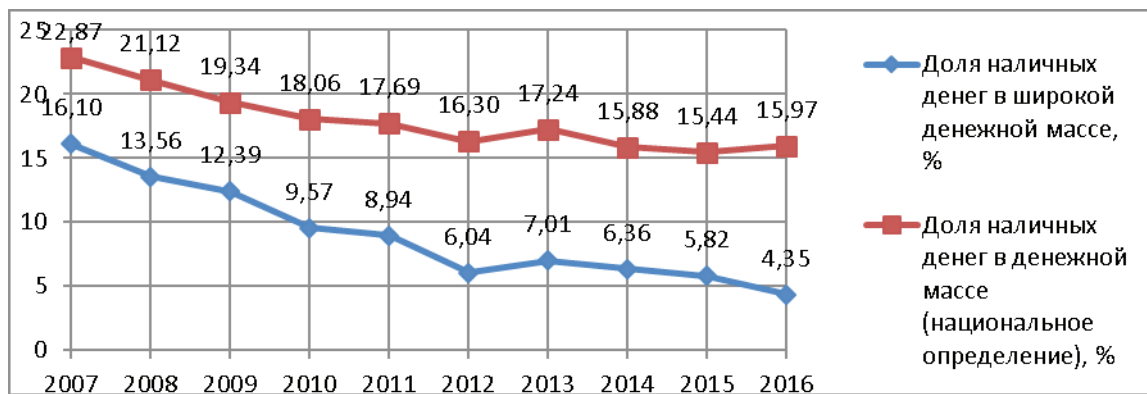


Рис. 5. Удельный вес наличных денег в денежной массе Республики Беларусь за период 2007–2016 гг. [7]

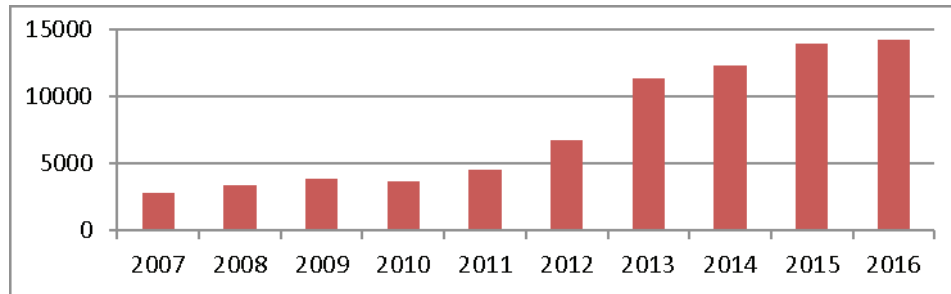


Рис. 6. Динамика объема наличных денег в обороте Республики Беларусь за период 2007–2016 гг. [7]

В Республике Армения для расчета денежной массы используют следующие агрегаты: наличные драмы в обращении = наличные драмы вне Центрального банка — кассовая наличность в драмах коммерческих банков и кредитных организаций; агрегат $M1 = M0 +$ депозиты до востребования (включая счета) и ссуды резидентов в драмах; агрегат $M2$ (драмовая денежная масса) = $M1 +$ срочные депозиты и займы в драмах резидентов; агрегат $M2X$ (денежная масса) = $M2 +$ депозиты (включая счета) и займы резидентов в иностранной валюте [3].

Денежная масса Кыргызской Республики представлена следующими агрегатами: $M0$ (деньги вне банков); $M1 = M0 +$ расчетные (текущие) счета и депозиты до востребования резидентов в национальной валюте; $M2$ (денежная масса) = $M1 +$ срочные депозиты резидентов в национальной валюте; $M2X$ (денежная масса) = $M2 +$

расчетные (текущие) счета и депозиты резидентов в иностранной валюте [4].

Иная динамика зафиксирована в странах Европейского союза, где наблюдается одновременное увеличение доли наличных денег в денежной массе (рис. 11) и рост абсолютного показателя наличных денег в обращении в анализируемом периоде (рис. 12).

Доля наличных денег в денежной массе стран Европейского союза ежегодно изменяется в сторону увеличения, что подтверждает рост налично-денежного оборота на территории Европейского союза. Данному росту способствует подорванное финансовым кризисом доверие как к безналичным деньгам и безналичным расчетам в частности, так к банковской системе в целом; экономическая стагнация в ряде стран Европейского союза; увеличение объемов и количества операций теневого рынка и криминогенной сферы; высокий уровень туристов и ми-

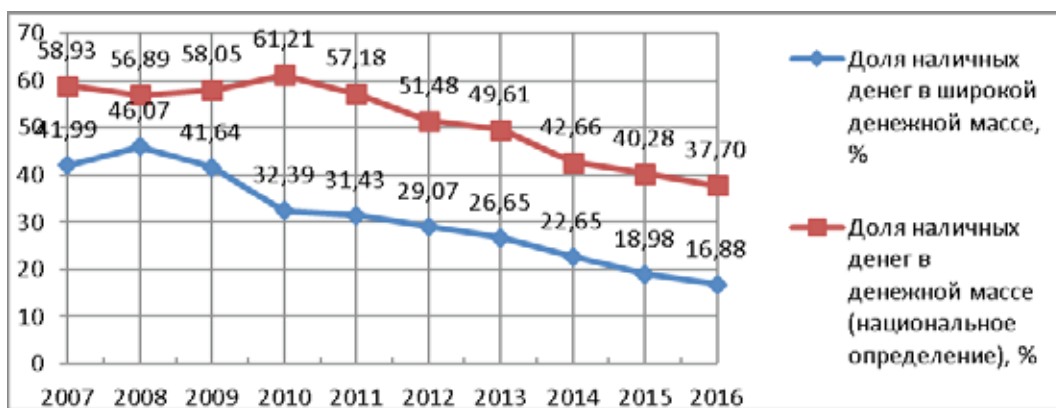


Рис. 7. Удельный вес наличных денег в денежной массе Республики Армения за период 2007–2016 гг. [8]

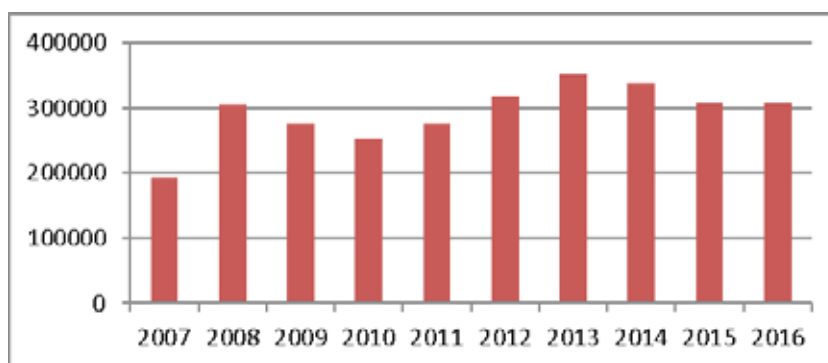


Рис. 8. Динамика объема наличных драм в обращении в Республике Армения за период 2007–2016 гг. [8]

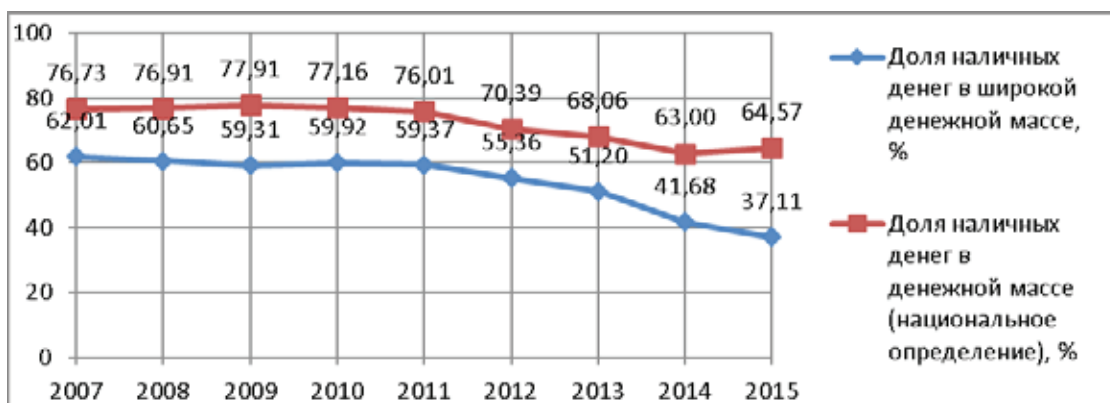


Рис. 9. Удельный вес наличных денег в денежной массе Кыргызской Республики за период 2007–2015 гг. [4]

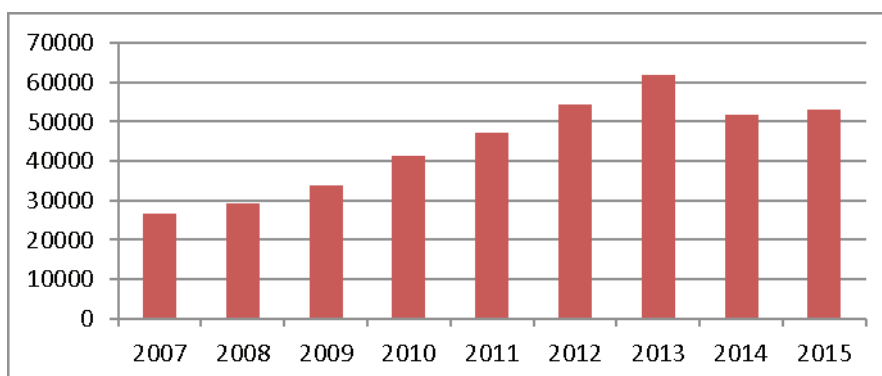


Рис. 10. Динамика объема наличных драм в обращении в Кыргызской Республике за период 2007–2015 гг. [4]

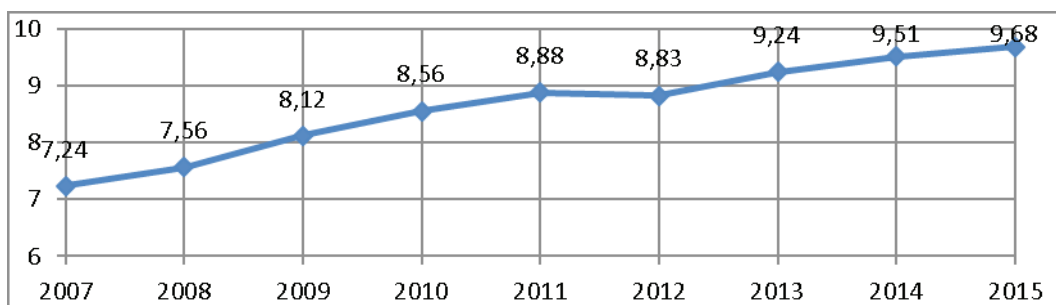


Рис. 11. Динамика изменения удельного веса наличных денег в денежной массе Европейского союза за период 2007–2015 гг. [9]

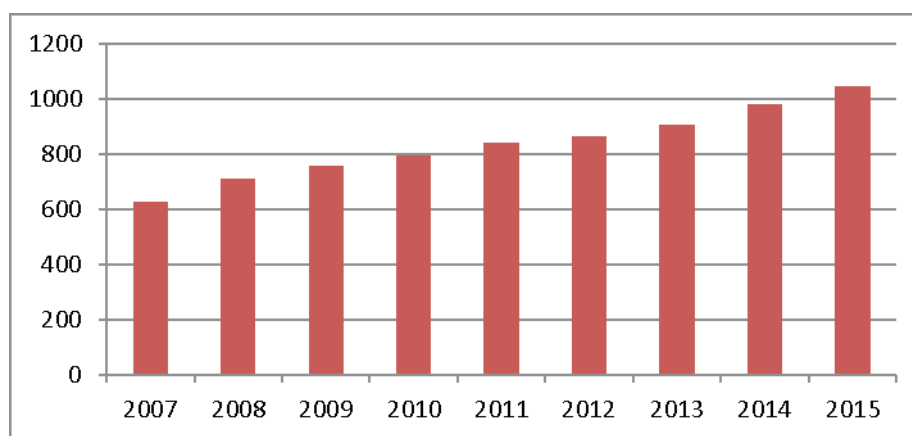


Рис. 12. Динамика изменения объема наличных денег в обращении на территории стран Европейского союза за период 2007–2015 гг. [9]

грантов, предпочитающих проведение операций с наличными деньгами и др.

Очевидно, под влиянием как экономических, так и неэкономических факторов в структуре денежной массы ежегодно фиксируются колебания показателей денежных агрегатов. При стабильном финансовом состоянии страны и при условии стимулирования факторов, оказывающих прямое или косвенное влияние на развитие безналичных расчетов, доля безналичных денег в денежной массе, как правило, увеличивается, а наличных, соответственно, уменьшается. Однако данный процесс не является бесконечным¹ и в каждый момент времени имеет точку, в которой достигается объективно необходимое количество безналичных и наличных денег в обращении.

Последовательная государственная политика, нацеленная на снижение уровня налично-денежного оборота, стабильный уровень доверия к банковской системе, создание собственной национальной платежной системы, повсеместное освоение и использование сети Интернет, расширение спектра розничных платежных и расчетных услуг — все это способствовало появлению нового финансового продукта — электронные деньги и новой

формы безналичного расчета — перевод электронных денежных средств. Инновация удовлетворяет требованиям экономических агентов в ускорении безналичных расчетов, повышении их доступности, а также надежности совершения операций в виртуальном пространстве. Как следствие, внедрение в оборот электронных денег оказало непосредственное влияние на рост безналичных расчетов в стране и увеличение доли безналичных денег в денежной массе. Вместе с тем, электронные деньги в современной трактовке в расчет денежной массы в России не включаются.

Согласно российскому законодательству электронные деньги представляют собой предоплаченный финансовый продукт и являются инструментом безналичного расчета. Так, оператор электронных денежных средств учитывает законные денежные средства клиента путем формирования остатка электронных денег в виде записи, отражающей размер обязательств оператора электронных денежных средств перед клиентом в сумме предоставленных денежных средств [10]. При этом расчеты в форме перевода электронных денежных средств являются одной из законных форм безналичных расчетов на территории России [11].

¹ Отсутствует период времени, в котором наличные деньги полностью исчезнут из обращения, и в структуре денежной массы не будет учитываться денежный агрегат M0 «Наличные деньги в обращении».

На текущий момент безналичные деньги, выступающие в качестве покрытия электронных денег, отражаются не на индивидуальных банковских счетах, а на едином «аккумулирующем» счете 40903 «Средства для расчетов чеками, предоплаченными картами и осуществления переводов электронных денежных средств с использованием электронных средств платежа». В отличие от расчетов с использованием банковских карт, при которых каждая транзакция требует перевода законных денег по банковским счетам отправителя к получателю, расчеты электронными деньгами не сопровождаются движением законных денежных средств, размещенных на банковском счете 40903. Денежные средства, выступающие в качестве покрытия электронных денег, временно не чувствуют в денежном обращении. В то время как элек-

тронные деньги, выступая законным средством расчетов, способны опосредовать процесс купли-продажи.

Электронные деньги, полностью обеспеченные законными деньгами и способные участвовать в расчетах, должны учитываться в денежной массе, независимо от объема их выпуска: агрегат М1 «Сумма наличных денег в обращении, остаток денежных средств, учтенных на банковском счете по отражению покрытия электронных денег (счет 40903)»², остатки средств нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций и физических лиц на расчетных, текущих и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием банковских карт), открытых в банковской системе в валюте Российской Федерации, а также начисленные по ним проценты».

Литература:

1. Денежная масса (национальное определение) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=ms&pid=dkfs&sid=dm> (дата обращения: 05.05.2016).
2. Показатели наличного денежного обращения [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/Bank-notes_coins/?PrId=pal (дата обращения: 30.05.2016).
3. Статистический бюллетень Центрального банка Республики Армения [Электронный ресурс]. URL: https://www.cba.am/EN/ppublications/vich_tex_15_rus.pdf (дата обращения: 05.06.2016).
4. Бюллетень Национального банка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=137&lang=RUS> (дата обращения: 01.06.2016).
5. Денежно-кредитная статистика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?PrId=dkfs&ch=dm#CheckedItem> (дата обращения: 01.06.2016).
6. Денежные агрегаты [Электронный ресурс]. URL: http://www.nationalbank.kz/?finalDate=5.01.2007&finalDate2=25.12.2016&dates=+Вывести+информацию&tab_id=18&lang=rus&docid=289&switch=russian (дата обращения: 20.05.2016).
7. Широкая денежная масса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nbrb.by/statistics/MonetaryStat/BroadMoney/> (дата обращения: 15.05.2016).
8. Денежно-кредитная и финансовая статистика [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cba.am/ru/SitePages/statmonetaryfinancial.aspx> (дата обращения: 01.06.2016).
9. Monetary aggregates [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecb.europa.eu/stats/money/aggregates/aggr/html/index.en.html> (дата обращения: 16.05.2016).
10. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения: 30.05.2016).
11. Положение Банка России от 19.06.2012 № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» // Вестник Банка России. 2012. № 34 (1352). С. 3–44.
12. Статистический бюллетень. Ежегодник [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nbrb.by/publications/bulletin-YearBook/> (дата обращения: 15.05.2016).
13. Статистический бюллетень Банка России № 1 (272). 2016.

² Остатки электронных денежных средств на счетах в системах электронных денег

Оптимизация инвестиционного портфеля малого бизнеса и физических лиц в условиях ограниченного доступа к инвестиционным ресурсам

Соболь Михаил Сергеевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Среди внешнеэкономических факторов, которые влияют на российскую экономику, стоит отметить отрицательную динамику цен на сорт нефти Ice Brent, которая потащила за собой изменение стоимости доллара с целью регулирования бюджетного правила поступления доходов в доходную часть бюджета РФ. Однако колебания доллара к рублю имеют характер сезонности: весной российская валюта укрепляется, а, начиная с середины осени до конца января, имеет тенденцию к обесценению.

Деятельность российского банковского сектора во многом зависит от способности бизнеса брать средства в займы, чтобы профинансировать свои издержки или рассчитаться по кредиторской задолженности. Однако с момента установления высокой ключевой ставки ЦБ оборот по рынку кредитования стал резко падать, доходность розничных банков упала и потащила за собой рост проблем в балансе кредитных организаций. Вследствие данных процессов происходили множественные отзывы лицензий и санации банковских организаций. Из этого следует, что подход к выбору инвестиционных инструментов должен быть рассмотрен с научной точки зрения.

Оптимизация инвестиционного портфеля для малого и среднего бизнеса в условиях ограниченного доступа к инвестиционным ресурсам представляет собой грамотное использование конвертации денежных средств в интернет-банке при условии наличия открытых расчетных счетов на специальные конверсионные инструменты, которые будут рассмотрены в качестве основных инвестиционных инструментов, доступных для малого

и среднего бизнеса без открытия инвестиционного или брокерского счета.

Данными инструментами, доступными для физических лиц и малого/среднего бизнеса, являются:

1. Валютное инвестирование: USD, EUR [1]
2. Инвестирование в обезличенные драгоценные металлы. [2]
3. Инвестирование в депозитные продукты банковских организаций. (3х-мес.) [2]

Стоит учесть, что данные операции имеют место использования спред-коридора между покупкой и продажей инструмента. В различных банковских организациях данный показатель различаются на уровне от 2% до 10%. Рассматриваемый срок вложений является краткосрочным и не превышает более трех месяцев для минимально допустимого срока, разрешающего заключать юридический договор формирования депозита.

Исходные значения еженедельной динамики последних трех месяцев для колебаний каждого из инструментов допустимого инвестирования представлены в табл. 1.

На основе полученных данных (табл. 9) об изменениях параметров доходностей, рассматриваемых инвестиционных мы получаем колебания доходностей и уровня риска, которые представлены в табл. 2.

Таблица доходностей говорит о том, что сравнительный анализ инвестирования в инструменты драгоценных металлов на текущий период марта-мая 2016 года является неэффективным и расходным. Уровни доходности по USD & EUR находятся в пределах 1%. Ниже представлена табл. 3 — ковариация инвестиционных инструментов.

Таблица 1

Данные динамики изменения цен на инструменты инвестирования

Период	Евро	Доллар	Золото	Серебро	Платина	Депозит
22.05.2016	-2,79%	-1,11%	0,18%	-0,74%	-0,95%	-
15.05.2016	-2,78%	-1,67%	-0,46%	-1,54%	-0,90%	-
08.05.2016	2,00%	1,12%	2,42%	-2,98%	-3,29%	-
01.05.2016	5,69%	2,60%	-2,24%	0,33%	2,19%	-
24.04.2016	-3,04%	-3,39%	-2,00%	2,24%	3,82%	-
17.04.2016	-0,58%	0,52%	0,25%	3,77%	2,70%	-
10.04.2016	3,82%	3,96%	1,86%	4,89%	0,71%	-
03.04.2016	3,15%	2,47%	-0,96%	1,55%	0,32%	-
27.03.2016	2,17%	3,27%	1,21%	-2,01%	-0,15%	-
20.03.2016	0,53%	-0,47%	2,54%	-3,76%	-2,48%	-
13.03.2016	-0,28%	0,84%	2,67%	-0,92%	-1,32%	-
06.03.2016	4,49%	3,51%	3,94%	-3,48%	-4,54%	2,47%

Таблица 2

Значения уровня доходности и уровня риска инвестиционных инструментов

	Евро	Доллар	Золото	Серебро	Платина	Депозит
Доходность	1,03%	0,97%	0,78%	-0,22%	-0,32%	2,47%
Риск (q)	2,99%	2,30%	1,97%	2,83%	2,47%	0,17%

Источник: Расчет автора в программе MS Office 2016

Таблица 3

Значения ковариации инвестиционных инструментов в портфеле

	Евро	Доллар	Золото	Серебро	Платина	Депозит
Евро	0,00082031	0,00056698	0,00011757	-0,00001822	-0,00013374	0,00003663
Доллар	0,00056698	0,00048508	0,00015889	0,00002699	-0,00013299	0,00000307
Золото	0,00011757	0,00015889	0,00035611	-0,00024517	-0,00036175	0,00002504
Серебро	-0,00001822	0,00002699	-0,00024517	0,00073447	0,00050946	0,00001405
Платина	-0,00013374	-0,00013299	-0,00036175	0,00050946	0,00055873	-0,00000793
Депозит	0,00003663	0,00000307	0,00002504	0,00001405	-0,00000793	0,00004146

Источник: Расчет автора в программе MS Office 2016

В следующей табл. 4 будут представлены полученные значения уровней общей доходности и общего риска портфеля.

Таким образом, общий риск портфеля составляет почти 1%, а общая доходность портфеля инвестирования на выбранный срок трех месяцев составляет 1,88%.

Т. к. модель оптимизации портфеля использует ограничения целевой функции по уровню распределения долей инвестиционных инструментов, то необходимо ввести условия ограничения, которые наиболее приближены к реальной обстановке и ситуации.

На текущий момент анализ рынка товаров и тенденции изменения учетной ставки ФРС США говорят о том, что цены на драгоценные металлы будут находиться под давлением, следовательно, ограничения на уровень оптимизации минимальной доли для данных инструментов инвестирования устанавливаться не будет.

Т. к. наша модель инвестирования учитывает российскую экономическую реальность и ближайшую тенденцию

к снижению ключевой ставки центрального банка. Которая в свою очередь повлияет на модели формирования годовой доходности депозита, а также и подстегнет к новому витку девальвации национальной валюты, то необходимо установить уровни ограничения минимальной доли инвестирования в валюту на уровне 40% от общей доли в инвестиционном портфеле.

Серьезных колебаний между европейской и американской валютами не имеется, поэтому распределение долей в инвестиционном портфеле между данными валютами будет оставлено на равных по 20% для USD и для EUR.

Распределение долей портфеля представлено в табл. 5.

Таким образом, чтобы получить максимальную эффективность на данном промежутке годового цикла в российской федерации, необходимо финансовым менеджерам малого и среднего бизнеса, которые находятся в условиях ограниченности инвестиционных инструментов, принять решение об инвестировании на краткосрочной ос-

Таблица 4

Общий уровень риска и доходности данного портфеля

Общий риск	0,97%
Общая доходность	1,88%

Источник: Расчет автора в программе MS Office 2016

Таблица 5

Распределение долей инвестирования при выбранных условиях ограничения

	Евро	Доллар	Золото	Серебро	Платина	Депозит
Доля	20%	20%	0	0	0	60%

Источник: Расчет автора в программе MS Office 2016

нове в депозит (где средняя доходность за период составит 2,47%) в одной из банковских организаций, представленных в обзоре второй главы данной работы.

Чтобы получить возможность застраховать часть средств от девальвации, необходимо диверсифицировать уровень вложений и распределить часть средств в Евро и Доллары США. В таком случае доходность портфеля сокращается, возрастает риск потери средств, однако в текущих условиях и тенденциях он может быть оправдан по причине того, что российская экономика до сих пор находится под влиянием санкций и ограничений с одной стороны и низких уровней цен на энергоносители, которые составляют значительную часть экспорта и доходов от поступающих в бюджет налогов, с другой.

Построение оптимального инвестиционного портфеля даст возможность читателю данной работы использовать параметры модели оптимизации инвестиционных инструментов в условиях ограниченности финансирования, внешнеэкономических колебаний и санкционного воздействия. Общие экономические параметры дают

возможность использовать данную модель, когда деловой цикл в российской экономике принимает уровень спада или достигает дна. С помощью данной модели, варьируя данными доходности, долей портфеля и различными показателями ограничений, можно достичь оптимального уровня доходности для домохозяйств, малого и среднего бизнеса с целью сохранения собственной покупательной способности в условиях девальвации валюты и резкого скачка инфляционных ожиданий. Данная модель инвестиционного портфеля актуальна для весенней сессии инвестирования на международной валютной бирже.

Таким образом, использование результатов данного исследования способно помочь домохозяйствам, малому и среднему бизнесу сберечь свои денежные средства и время с целью выбора оптимального места, уровня и целей инвестирования на краткосрочный процесс в условиях внешнеэкономических ограничений, спада деловой активности, валютного кризиса и падения цен на энергоносители.

Литература:

1. Динамика стоимости доллара США в рублях РФ [URL] Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx
2. Статистика ЦБ РФ [URL] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>

Структура современной кредитной системы Приднестровской Молдавской Республики

Человская Екатерина Ивановна, аспирант

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

В современных условиях кредитная система, оказывающая значительное влияние на экономику страны, является важнейшей частью хозяйственного механизма, обеспечивающего ее поступательное развитие. Превратившись в звено финансового капитала, кредитная система проникает во все сферы хозяйственной жизни. Сегодня с уверенностью можно сказать, что ей принадлежит центральное место в экономическом воспроизводстве. Кредитная система находится в центре макроэкономических процессов в государстве, поэтому от ее состояния и уровня развития зависит судьба экономики страны.

По мнению автора, кредитная система как экономическая категория характеризуется сложившейся в стране взаимосвязанной совокупностью кредитных отношений, кредитных институтов, создающих, аккумулирующих и предоставляющих денежные средства, исходя из основных принципов кредитования, и методов и форм кредита как конкретных проявлений кредитных отношений.

Следует заметить, что кредитная система Приднестровья с самого первого дня своего создания подверга-

ется огромному влиянию внутренних и внешних факторов, которые существенно ограничивают полную реализацию потенциала кредитной системы республики. В значительной степени это обусловлено специфической особенностью Приднестровья, которая выражается в высокой степени открытости экономики, незначительности размеров внутреннего рынка, а также ориентации большинства крупных предприятий на внешние рынки сбыта продукции. Поэтому экономическая система республики, в том числе и денежно-кредитная, достаточно чувствительна к любым изменениям условий внешнеэкономической деятельности. Немаловажное значение также оказывает фактор непризнанности Приднестровья, одним из последствий которого являются существенные осложнения внешнеэкономических связей. Достаточно сказать, что приднестровские коммерческие банки осуществляют корреспондентские отношения только с банками Российской Федерации. Вместе с тем, несмотря на все трудности, кредитная система Приднестровья сохраняет стабильность и продолжает осуществлять свои основные функции.

Кредитная система Приднестровской Молдавской Республики в рамках институционального аспекта представляет собой уникальную совокупность кредитных учреждений, что связано с историческими особенностями развития кредитных отношений в республике, с законодательными особенностями регулирования деятельности кредитных институтов, а также с различными политическими и экономическими факторами. Однако она имеет и общие черты с кредитными системами отдельных стран: она также состоит из банковской системы и специализированных кредитно-финансовых институтов.

Об уровне развития структурных звеньев кредитной системы Приднестровья далее в статье и будет идти речь.

Итак, ядро кредитной системы Приднестровья составляет *банковская система*, на которую падает основная нагрузка по денежно-кредитному обслуживанию хозяйственного оборота, а единым органом, координирующим деятельность банковских учреждений, является Центральный банк, выполняющий функции управления процессами организации кредитно-расчетного и финансового обслуживания экономики.

Центральный банк Приднестровской Молдавской Республики представлен Приднестровским республиканским банком, который был создан на базе Тираспольского филиала «Молдсоцбанк» по Постановлению Верховного Совета Республики [4] в целях упорядочения работы банковской системы 22 декабря 1992 года в соответствии с Законом Приднестровской Молдавской Республики «О государственном банке».

7 мая 2007 года Верховным Советом был принят новый Закон «О Центральном банке Приднестровской Молдавской Республики», регламентирующий цели, задачи, функции и подотчетность Центрального банка, инструменты и методы денежно-кредитного регулирования [2].

В настоящее время Приднестровский республиканский банк является ключевым элементом финансово-кредитной системы республики и выступает проводником официальной денежно-кредитной политики. Сущность центрального банка остается неизменной и заключается в посредничестве между государством, коммерческими банками и реальным сектором в регулировании кредитных потоков.

Согласно Конституции Приднестровской Молдавской Республики, Центральный банк является государственным банком, в своей деятельности подотчетен Верховному Совету и Президенту [1] и действует в рамках, установленных Конституцией и Законом «О Центральном банке Приднестровской Молдавской Республики».

Приднестровский республиканский банк является государственным учреждением со специальным правовым статусом. Уставный капитал и иное имущество центрального банка является государственной собственностью. Приднестровский республиканский банк осуществляет полномочия по владению, пользованию и распоряжению имуществом, закрепленным за Центральным банком на праве оперативного управления, а также золотовалютными резервами республики.

Получение прибыли не является целью деятельности центрального банка. При осуществлении своей деятельности Приднестровский республиканский банк руководствуется следующими *основными целями*:

- обеспечение устойчивости денежной единицы Приднестровья;
- поддержание стабильности и развитие банковской системы, эффективное и бесперебойное функционирование платежной системы республики и обеспечение ее взаимодействия с платежными системами других стран;
- обеспечение реализации основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики;
- установление и поддержание условий денежного, кредитного и валютного рынков, способствующих последовательному и устойчивому экономическому развитию государства.

Основные функции Приднестровского республиканского банка прописаны в Законе «О Центральном банке Приднестровской Молдавской Республики» [2] и определяют его приоритетные задачи, которые заключаются в:

- содействию достижению положительной динамики основных макроэкономических показателей и повышению социальной защищенности путем обеспечения устойчивости приднестровского рубля, его покупательной способности;
- развитию и укреплению денежно-кредитной системы, повышению ее прозрачности;
- обеспечении эффективного, надежного и безопасного функционирования платежной системы.

Взаимодействие Центрального банка республики с коммерческими банками осуществляется по следующим *направлениям*:

- 1) Лицензирование деятельности коммерческих банков.
- 2) Операции с коммерческими банками.
- 3) Организация налично-денежного обращения и расчетно-кассовое обслуживание коммерческих банков.
- 4) Регулирование деятельности кредитных организаций.

Таким образом, Приднестровский республиканский банк является важнейшим звеном в системе государственного регулирования экономики. От его деятельности зависит эффективность и устойчивость функционирования денежно-кредитной системы, а, следовательно, стабильность экономики страны.

Второй уровень банковской системы Приднестровья представлен сетью коммерческих банков. Согласно Закону Приднестровской Молдавской Республики «О банках и банковской деятельности» *коммерческим банком* считается учреждение, являющееся юридическим лицом, которому на основании лицензии, выдаваемой Приднестровским республиканским банком, предоставлено право привлекать денежные средства от юридических и физических лиц и от своего имени размещать их на условиях возвратности, платности и срочности, а также осуществлять иные банковские операции [3].

За 25 лет банковская система Приднестровской Молдавской Республики прошла сложный путь становления

и развития. На начальном этапе часть коммерческих банков была создана путем преобразования еще существовавших на тот момент филиалов государственных банков СССР, а другая — путем создания новых банков.

На 1 января 2016 года общее количество действующих кредитных организаций, имеющих генеральную лицензию

на осуществление банковских операций, составило 5 (табл. 1). В соответствии с Законом Приднестровской Молдавской Республики «О банке сельскохозяйственного развития» государственная регистрация данного банка была осуществлена без получения лицензии Центрального банка [7, с. 40].

Таблица 1

Информация о коммерческих банках Приднестровской Молдавской Республики

Наименование банка	Регистрационный номер и дата регистрации согласно общереспубликанской книги регистрации	Количество филиалов	Размер уставного капитала
Открытое акционерное общество «Экспортно-импортный банк»	№ 8 11.11.1993 г.	3 филиала	81,40 млн. руб.
Закрытое акционерное общество «Приднестровский Сберегательный банк»	№ 12 16.11.1993 г.	5 филиалов	280,00 млн. руб.
Закрытое акционерное общество «Тираспромстройбанк»	№ 4 30.07.1993 г.	2 филиала	86,87 млн. руб.
Закрытое акционерное общество Акционерный коммерческий банк «Ипотечный»	№ 9 10.01.1994 г.	4 филиала	77,84 млн. руб.
Закрытое акционерное общество «Агропромбанк»	№ 11 08.06.1993 г.	7 филиалов	491,07 млн. руб.
Совместное закрытое акционерное общество «Электронный Региональный Банк Ламинат»	№ 42 22.09.1995 г.	В государственный реестр юридических лиц 24 июня 2013 года внесена запись о нахождении банка в процессе ликвидации	
Открытое акционерное общество «Бендерысоцбанк»	№ 14 20.06.1996 г.	Решение Арбитражного суда ПМР от 30 июня 2014 года о ликвидации банка	
Закрытое акционерное общество «Банк сельскохозяйственного развития»	№ 17 от 11.03.2011 г.	-	26,00 млн. руб.

Сегодня коммерческие банки осуществляют комплексное обслуживание клиентов, что отличает их от специальных кредитных организаций небанковского типа, выполняющих ограниченный круг финансовых операций и услуг. Коммерческие банки стали основой как кредитной системы, так и экономики республики в целом.

В настоящее время круг банковских операций во всем мире существенно расширяется, все больше стирается грань между традиционно банковскими и квазibanковскими операциями, соответственно стирается грань между операциями банков и парабанков в связи с развивающейся конкуренцией специализированных кредитных учреждений с коммерческими банками. В современных условиях специализированные институты в развитых странах превратились в основной резервуар долгосрочного капитала на денежном рынке, существенно потеснив в этой сфере коммерческие банки [6, с. 188].

Рассматривая структуру кредитной системы Приднестровья, стоит отметить ее специфическую особенность, которая заключается в том, что в силу определенных эконо-

мических и политических факторов она является слабо структурированной и представлена в основном банковским сектором. В Приднестровье отсутствуют фондовая и валютная биржа, нет рынка ценных бумаг, нет специализированных кредитных учреждений, не развита кредитная инфраструктура, что существенно сужает действие кредитных отношений и возможности привлечения ресурсов для развития экономики. Ввиду экономических условий парабанковская система практически отсутствует, хотя на территории республики функционируют страховые компании и ломбарды.

Отсутствие предпосылок для развития специализированных кредитных учреждений в республике обусловлено преимущественно следующими факторами: слабой динамикой развития реального сектора экономики; непропорциональным развитием различных отраслей экономики; низким уровнем доходов населения; слабым доверием населения к кредитно-финансовым институтам; неблагоприятным инвестиционным климатом; слабым уровнем развития рынка ценных бумаг и рынка межбанковского кредитования.

Данный сектор в Приднестровье представлен лишь небанковскими кредитными организациями. На 1 января 2016 года на территории республики функционировали 6 небанковских кредитных организаций, осуществляющих отдельные банковские операции на основании лицензии, выданной Центральным банком. Пять кредитных организаций относились к III категории, а одна — к II категории, осуществляя свою деятельность на основании лицензии на право совершения отдельных банковских операций [7, с. 40].

По мнению автора, широкая сеть специализированных кредитно-финансовых учреждений позволяет собрать свободные денежные капиталы и сбережения и предоставить их в распоряжение торгово-промышленных предприятий и государства. Поэтому развитие системы данных кредитных учреждений в Приднестровье является сегодня необходимым условием построения рациональной и эффективной структуры кредитной системы республики.

В то же время среди экономистов бытует мнение, что расширение сферы деятельности парабанковских учреждений может серьезно повлиять на банковский бизнес в целом. Считается, что в этом случае они получат необоснованное конкурентное преимущество перед коммерческими банками. Однако, автор считает, что вслед-

ствие развития системы специализированных кредитных организаций в Приднестровье возникнет здоровая конкуренция, которая является основным признаком развитого межбанковского рынка как одного из важных и объективно нужных элементов кредитной системы.

Итак, кредитную систему Приднестровья можно определить как форму организации на национальном уровне кредитных отношений, сформировавшуюся исторически под влиянием определенных факторов, характерных для приднестровского региона, и регламентируемую национальной правовой инфраструктурой.

Несмотря на то, что Приднестровье не признают в качестве равноправного субъекта международных отношений, кредитная система как неотъемлемая часть экономики республики полноценно и надёжно вносит свой вклад в решение вопросов экономического и социального развития Приднестровья, а также создания благоприятного имиджа республики за рубежом. А дальнейшее развитие и совершенствование кредитной системы за счет адаптации к внешним и внутренним условиям, создания рациональной структуры и эффективного управления банковским сектором позволит достигнуть положительного эффекта для экономики Приднестровской Молдавской Республики.

Литература:

1. Конституция Приднестровской Молдавской Республики, раздел III, ст. 100.
2. Закон ПМР от 7 мая 2007 года № 212–3 IV «О Центральном банке Приднестровской Молдавской Республики»
3. Закон ПМР от 1 декабря 1993 года «О банках и банковской деятельности»
4. Постановление Верховного Совета ПМР от 22 декабря 1992 года № 273 «О создании Приднестровского республиканского банка»
5. Положение ПРБ от 9 ноября 2007 года № 83-П «О кредитных организациях, осуществляющих отдельные банковские операции»
6. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Под общ. ред доц. Т. Ф. Юровой. — Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2014. — 288 с.
7. Развитие банковской системы в 2015 году // Вестник Приднестровского республиканского банка. — 2016. — № 2–3. — с. 40–52

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Организационно-технологические основы внедрения учетной политики в экономике России

Анципирович Кристина Викторовна, магистр
Керченский государственный морской технологический университет

В статье изучены обоснование формы и плана счетов, организация документооборота и внутрихозяйственной отчетности, планирование организации работы аппарата бухгалтерского учета, основные направления совершенствования организации учета, компьютеризация бухгалтерского учета.

Ключевые слова: *учет, учетная политика, документооборот, структура аппарата бухгалтерского учета, компьютеризация*

Предприятия и организации ведут бухгалтерский учет в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденных приказом Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению». К плану счетов прилагается инструкция по его применению.

Следовательно, все счета сгруппированы по разделам, которые показывают классы счетов, используемых в однотипных хозяйственных процессах. В каждом классе указаны наименования счетов (счетов первого порядка), их коды, а также наименования субсчетов (счетов второго порядка).

Обязательной составляющей эффективного управления предприятием является эффективный документооборот. Для правильной организации финансового и управленческого учета документооборот исключительно

важен, поэтому его невозможно рассматривать отдельно от хозяйственных

Документооборот — движение документов с момента их получения или создания до завершения исполнения или отправки. Документооборот является важным звеном делопроизводства, определяет инстанции и скорость этого движения. Главное правило документооборота — оперативное движение документов по наиболее перспективному пути с минимальными затратами времени и труда. Движение первичных документов в бухгалтерском учете регламентируется графиком документооборота. График документооборота — это график или схема, которые описывают движение первичных документов на предприятии от момента их создания до момента передачи на хранение. Унифицированной формы графика документооборота нет. Каждое предприятие составляет график самостоятельно, исходя из особенностей деятельности.

Правила ведения бухгалтерского учета предусматривают срок хранения первичных документов в течение пяти

Таблица 1

План счетов		Финансовый отчет	
Класс	Наименование класса		
1	Необоротные активы	БАЛАНС	Раздел 1 актива
2	Запасы		Раздел 2 актива
3	Средства, расчеты и прочие активы		Раздел 2, 3 актива
4	Собственный капитал и обеспечение обязательств		Раздел 1 и 2 пассива
5	Долгосрочные обязательства		Раздел 3 пассива
6	Текущие обязательства		Раздел 4 и 5 пассива
7	Доходы и результаты деятельности	Отчет о финансовых результатах	
8	Расходы по элементам		
9	Расходы деятельности		
0	Забалансовые счета	Примечание к финансовым отчетам	

лет. Работу по составлению графика документооборота организует главный бухгалтер. График документооборота утверждается приказом руководителя предприятия. Контроль за соблюдением исполнителями графика документооборота по предприятию осуществляет главный бухгалтер.

Итак, в процессе автоматизации документооборота существуют четыре стадии: бумажный документооборот, бумажный документооборот с использованием автономных ПК, смешанный и безбумажный документооборот. И все они применимы к определенным особенностям деятельности предприятия. В современных условиях хозяйствования и совершенствования управления особенно усиливается роль и значение компьютеризации учета и составления в программе 1С финансовой отчетности.

Получая необходимую для учета и контроля документацию с производственных отделов предприятия, бухгалтерия является составной частью управленческого аппарата и оказывает непосредственное влияние на выполнение плана снабжения, производства и сбыта продукции, рентабельность и другие экономические показатели деятельности предприятия. Возглавляет бухгалтерию — главный бухгалтер, обеспечивает правильность постановки учета, его достоверность, который осуществляет контроль за сохранностью, рациональным и экономным использованием всех средств предприятия.

Бухгалтерия крупных предприятий подразделяется на ряд отделов:

1. Вертикальная структура — применяется на большинстве средних, а иногда и крупных предприятий;
2. линейная структура это структура, при которой все работники аппарата бухгалтерии подчиняются непосредственно главному бухгалтеру.
3. Комбинированная система организации аппарата бухгалтерии возможна на крупных предприятиях. При этой системе в составе бухгалтерии выделяются службы, занятые выполнением замкнутого цикла работ (по видам производств). В этих случаях права главного бухгалтера будут передаваться его заместителям в пределах их полномочий.

Анализируя данные структуры организации аппарата бухгалтерии, можно сделать вывод, что с положительными сторонами функциональное разделение учетного труда имеет и существенные недостатки. Подразделение единого учетного процесса на детальные составные части приводит к очень узкой специализации работников, ограничивает их функции выполнением единообразных, чисто технических операций, что затрудняет применение их труда на других участках учетного процесса. При этом в известной мере снижается ответственность работников за качество и результаты общего комплекса учетной работы, поскольку каждый из них выполняет лишь отдельный ее элемент.

Таким образом, планирование учетного процесса требует: выполнения сроков для всех видов учетных работ,

также систематического контроля за их выполнением. Это поможет устранить обезличку и безответственность в выполнении служебных обязанностей и способствует равномерному и последовательному течению учетного процесса.

В соответствии с законом РФ «О бухгалтерском учете» ответственность за организацию бухгалтерского учета в организации, соблюдении законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель организации, а за правильность ведения бухгалтерского учета — главный бухгалтер. Главный бухгалтер подчиняется исключительно руководителю предприятия. Он имеет право принимать на работу материально ответственных лиц и бухгалтеров; не принимать к учету документы, противоречащие законодательству.

С началом рыночных преобразований в экономике России большинство предприятий столкнулось с противоречием, суть которого состояла в следующем: хозяйственные субъекты получили право самостоятельно принимать решения, но не могли качественно это сделать в силу нехватки, недостаточной оперативности и несовершенства методов и средств обработки требуемой учетной информации. В значительной степени эта проблема сохраняет свою остроту и сегодня. Исследование информационных систем предприятий свидетельствует о том, что 40–50% всей информации является избыточной в информационном потоке, и в то же время в учёте отсутствует около 50% необходимой информации для управления, а принятие решений чаще базируется на интуиции, чем на точной и объективной информации.

Отечественная система производственного учёта, разработанная в советский период, полностью отвечала требованиям административно-командной системы управления: обеспечивала получение информации обо всех фактически понесённых в производственном процессе затратах, калькулирование полной фактической себестоимости продукции главным образом для целей государственного централизованного ценообразования. Система получения информации о себестоимости была налажена хорошо. Другое дело, что большая её часть, как правило, оставалась невостребованной в силу отсутствия глобального стимула для снижения затрат, а значит, и управления процессом формирования себестоимости на предприятии.

Соглашусь с мнением, что в современных условиях традиционные подходы к учёту затрат и калькулированию себестоимости продукции должны постепенно вытесняться более совершенными стратегиями производственного учёта на предприятии. Многие руководства предприятий, преследуя цель получения максимально возможной прибыли, должны ориентироваться не столько на внешние факторы производства, определяемые условиями рыночной среды, сколько на изыскание внутренних резервов снижения уровня затрат на производство продукции.

К сожалению, сегодня многие работники аппарата управления недооценивают значение бухгалтерской информации о затратах и себестоимости продукции в силу

того, что либерализация цен перемещает источник получения прибыли от производства к реализации и снижение себестоимости становится как бы второстепенным фактором прибыльности, поскольку неэкономное расходование ресурсов может быть перекрыто выручкой от удачной продажи.

В результате, обращаясь к отечественной системе учёта затрат и калькулированы себестоимости продукции, следует подчеркнуть необходимость определённых изменений в её организации, технике и методике в соответствии с современными требованиями информационного обеспечения управления.

Литература:

1. Быгин, В. Б., Малинин С. В. Нормирование труда в условиях перехода к рыночной экономике: Учебное пособие. М., 2014. — 356 с.
2. Смирнов, Э. А. Основы теории организации; Учебное пособие для вузов. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2013. — 375 с.
3. Справочник директора. Под ред. Лапусты М. Г. М.: ИНФРА, 2014. — 401 с.
4. Томпсон, А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Учебник д/вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. — 576 с.
5. Уткин, Э. А. Финансовое управление. М.: Изд-во Экмос, 2014. — 325 с.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. — М.: Изд-во Перспектива, 2015. — 655 с.
7. Финансы предприятий: Учебник/ Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова и др. под ред. проф. Н. В. Колчиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2014. 413 с.
8. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. Учебное пособие, 2-е изд. доп. и перераб. Ростов на Дону, Март, 2015. — 544 с.
9. Шумаков, Ю. Н., Еремин В. И., Жариков С. В. и др. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях АПК. М.: Колос, 2014. — 541 с.
10. Щиборщ, К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Дело и Сервис, 2014. — 592 с.
11. Экономика предприятия / Под ред. Волкова Р. Ф. — М: Инфра-М, 2013. 212 с.
12. Экономика торгового предприятия под общ. Ред. Проф. А. И. Гребнева, М.: Экономика, 2013. — 238 с.

Организация бухгалтерского учета на малых предприятиях

Сташук Лидия Николаевна, магистрант

Керченский государственный морской технологический университет

Бухгалтерский учет на любых предприятиях, в том числе на малых, должен быть организован в определенном порядке.

Организация бухгалтерского учета на малых предприятиях начинается с формирования учетной политики. Предприятиям малого бизнеса необходимо установить такой порядок, реализация которого, обеспечила бы максимальный эффект от ведения учета, своевременное формирование финансовой и управленческой информации, ее достоверность и полезность для широкого круга заинтересованных пользователей.

При формировании учетной политики, малым предприятиям целесообразно сократить количество синтетических счетов в применяемом рабочем плане счетов.

По принципу типового Плана счетов бухгалтерского учета (утвержден приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н) малые предприятия могут составить свой рабочий план счетов, который в отличие от типового, может содержать только те счета, которые данная организация будет использовать в процессе учета. Это позволит

вести учет средств и источников их формирования по основным счетам и обеспечит контроль наличия и сохранности имущества, выполнение обязательств, а также достоверность данных бухгалтерского учета.

На основе типового Плана счетов бухгалтерского учета малым предприятиям рекомендуется обобщать информацию с нескольких счетов на одном синтетическом счете. Наглядно такое обобщение представим в виде таблицы 1.

Однако универсального рабочего плана счетов не существует, поскольку малые предприятия осуществляют разнообразную хозяйственную деятельность. Например, предприятие по производству продукции будет иметь большее число хозяйственных событий, а значит, будет применять больше бухгалтерских счетов, чем торговое предприятие.

Применяя рабочий план счетов, малым предприятиям следует в общеустановленном порядке руководствоваться Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации, утвержденной приказом Минфина России от

Таблица 1

Обобщаемая информация	Синтетический счет	Счета, с которых обобщается информация	Чем регламентируется
Производственные запасы	10 «Материалы»	07 «Оборудование к установке» 10 «Материалы» 11 «Животные на выращивании и откорме» 12 «Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы» 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»	Приказом Минфина РФ от 21.12.1998 № 64Н «О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства» (раздел 2 и3).
Затраты, связанные с производством и продажей продукции (работ, услуг)	20 «Основное производство»	20 «Основное производство» 21 «Полуфабрикаты собственного производства» 23 «Вспомогательные производства» 25 «Общепроизводственные расходы» 26 «Общехозяйственные расходы» 28 «Брак в производстве» 30 «Некапитальные работы» 44 «Издержки обращения»	
Готовая продукция	41 «Товары»	40 «Готовая продукция» 41 «Товары»	
Реализации продукции (работ, услуг) и другого имущества	46 «Реализация»	45 «Товары отгруженные», 46 «Реализация продукции (работ, услуг)», 47 «Реализация и прочее выбытие основных средств» 48 «Реализация прочих активов»	
Дебиторская и кредиторская задолженности	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	61 «Расчеты по авансам выданным» 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 63 «Расчеты по претензиям», 64 «Расчеты по авансам полученным», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 77 «Расчеты с государственным и муниципальным органом», 78 «Расчеты с дочерними (зависимыми) обществами», 79 «Внутрихозяйственные расчеты	
Учет денежных средств в банках	51 «Расчетные счета»	51 «Расчетные счета» 52 «Валютные счета» 55 «Специальные счета в банках» 57 «переводы в пути»	Пункт 6 ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106Н
Учет капитала	80 «Уставный капитал»	80 «Уставный капитал» 82 «Резервный капитал» 83 «Добавочный капитал»	
Учет финансовых результатов	99 «Прибыли и убытки»	90 «Продажи» 91 «Прочие доходы и расходы» 99 «прибыли и убытки»	

31.10.2000 № 94Н с учетом особенностей, применимым к малым предприятиям.

Весь бухгалтерский учет на малых предприятиях можно систематизировать следующим образом:

- первичные документы;
- бухгалтерский учет;
- отчетность.

Первичная документация является фундаментом всего бухгалтерского учета, в том числе и на малых предприятиях, поэтому следует особо внимательно относиться к их заполнению, а также следить за правильностью обработки.

На основе первичных документов происходит письменное свидетельство совершения определенной хозяйственной операции. К основным первичным документам, с точки зрения бухгалтерии, можно отнести:

1. Первичные документы, подтверждающие факт реализации/покупки товаров, работ, услуг. К документам по реализации относят — выписанные накладные на товары и материалы, акты выполненных работ, счета-фактуры продаж, книга продаж. К документам по покупкам относят — полученные накладные на товары и материалы, акты выполненных работ, счета-фактуры покупок, книга покупок

Организуя бухгалтерский учет на малом предприятии, целесообразно создать папку «Продажи» и папку «Покупки», в которые будут подшиты счета-фактуры вместе с накладными и актами выполненных работ по реализации и по покупке соответственно.

Обработку первичных документов по продажам и покупкам можно разделить на два этапа:

— на первом этапе обработки первичных документов по продажам и покупкам бухгалтеру необходимо просто подшить счета-фактуры вместе с накладными и актами выполненных работ в папку в соответствующие папки. Причем, каждому полученному счету-фактуре необходимо обязательно присвоить входящий номер. Затем следует подвести итоги за месяц по соответствующим операциям покупок и продаж.

— на втором этапе обработки первичной документации, необходимо сформировать «Книгу продаж», записав в нее все выписанные за месяц счета-фактуры и «Книгу покупок», записав в нее все оприходованные за месяц счета-фактуры.

Книгу покупок, книгу продаж, журналы учета счетов фактур необходимо формировать в специальных бухгалтерских программах в электронном виде.

2. Первичные документы, отражающие факт поступления и расходования наличных денежных средств из кассы организации. Через кассу организации проходят все платежи за наличные, которые учитываются такими кассовыми документами как: приходные кассовые ордера, расходные кассовые ордера, авансовые отчеты, платежные ведомости по заработной плате и т.д. Бухгалтеру малого предприятия целесообразно завести папку «Касса». В конце дня все приходные и расходные кассовые

ордера заносятся в кассовую книгу, которую обязательно вести в двух экземплярах. Первым экземпляром будет сама кассовая книга, вторым — кассовые документы, которые состоят из листов кассовой книги с подшитыми к ним расходными и приходными документами.

3. Первичные документы, отражающие факт безналичных платежей через расчетный счет, открытый в банке. Бухгалтеру целесообразно создать папку «Банк», в которую банковские выписки будут подшиваться вместе с платежными документами. Выписки предварительно лучше пронумеровать. В папке «Банк» будут находиться следующие документы — платежные поручения и оригиналы счетов на оплату, выписки банка за определенный период, переписка с банком (при наличии таковой).

4. Первичные документы, отражающие факты начисления и выплаты заработной платы работникам организации. Заработная плата и аванс работникам выдаются в установленные организацией дни. Расчет заработной платы осуществляется в расчетно-платежной ведомости. Бухгалтеру нужно создать папку «Заработная плата», в которой будут находиться следующие документы: расчетно-платежные ведомости, заявления на вычеты и налоговые карточки работников.

После систематизации и обработки первичных документов операции заносятся в журнал хозяйственных операций — сводный учетный регистр, который позволяет проследить за всеми хозяйственными операциями, проводимыми в организации. В нем в хронологическом порядке отражаются все финансово-хозяйственные события в организации, а также происходит их определение бухгалтерскими проводками. Каждая запись сопровождается проводкой и суммой операции. По каждому счету в журнале хозяйственных операций необходимо определить итоговые суммы (обороты) за месяц: сначала по дебету, затем по кредиту. Это необходимо для дальнейшего расчета оборотно-сальдовой ведомости.

Оборотно-сальдовая ведомость представляет собой список оборотов и остатков по счетам за выбранный период времени. Для расчета оборотно-сальдовой ведомости необходимо:

- занести остатки по всем счетам на начало месяца.
- определить итоговые суммы (т.е. обороты) за месяц по каждому счету (из журнала хозяйственных операций).
- определить остатки (сальдо) по каждому счету на конец месяца.

Оборотно-сальдовую ведомость можно назвать «внутренним отчетом», который необходим бухгалтеру для собственных нужд, а также дальнейшего заполнения «внешних отчетов» — официальных отчетов организации.

На основе полученных результатов в журнале хозяйственных операций и оборотно-сальдовой ведомости бухгалтер малого предприятия уже может сформировать баланс и отчет о финансовых результатах, которые являются главными «внешними отчетами» организации.

Малые предприятия составляют и предоставляют бухгалтерскую отчетность в порядке, определенном ПБУ

4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» (утверждена приказом Минфина России от 06.07.99 № 43Н).

Составлять формы бухгалтерской отчетности малые предприятия могут на основании регистров бухгалтерского учета для малых предприятий. Сальдо по счетам (для составления баланса) необходимо брать из оборотно-сальдовых ведомостей. При этом следует обратить внимание, что при составлении отчетности необходимо

сложить соответствующие значения из всех ведомостей, которые были составлены в течение отчетного периода.

Таким образом, четко построенная система учета на малых предприятиях, основанная на рациональной учетной политике и систематизации бухгалтерских процессов, позволит предприятию достичь максимально рациональной организации учета и более эффективного управления предприятием.

Литература:

1. Беликова, Т.Н. Самоучитель по бухгалтерскому и налоговому учету и отчетности. 2-е изд. — СПб. Питер, 2016. — 288 с.
2. Беликова, Т.Н., Минаева Л.Н. «Все о счетах бухгалтерского учета» 3-е изд. — Питер, 2015. — 160 с.
3. Гартвич, А.В. Задачи современного бухгалтера и их решение в «1С: Бухгалтерии 8.3». — СПб.: БХВ-Петербург, 2016. — 288 с. ил.
4. Касьянова, Г.Ю. Малый бизнес — малый учет. 6-е изд., перераб. и доп. — М.: АБАК, 2014. — 112 с.
5. Учет — 2016: бухгалтерский и налоговый/Г. Ю. Касьянова. — М.: АБАК, 2016. — 960 с.

Роль учетно-аналитической информации в управлении предприятием и факторы ее эффективности в современных условиях

Шварц Максим Родионович, кандидат экономических наук, доцент;

Шварц Эвелина Сергеевна, старший преподаватель

Брянский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Реформирование отечественной системы бухгалтерского учета и его трансформация в соответствии с основополагающими международными принципами вызывает необходимость повышения оперативности и аналитичности формирования и использования учетной информации в целях рационального функционирования экономики предприятия и выбора эффективных управленческих решений в условиях рыночных отношений.

Большое разнообразие управленческой информации обуславливает трудности выбора именно той, которая необходима и достаточна для выработки конкретного управленческого решения. В то же время информация, используемая на различных уровнях управления, по своему конкретному содержанию не одинакова. Устранению этих трудностей в некоторой мере может способствовать установление критериев и факторов, определяющих эффективность учетной информации.

Любая служба и работник управления для выполнения своих функций нуждаются в информации. Управление начинается с получения и восприятия информации, включает принятие решения на основе информации и завершается контролем выполнения этого решения также на основе соответствующей информации.

Управляющие могут получать информацию сами непосредственно от объекта управления, либо она поступает в обработанном виде от специальных информационных служб. Важнейшей из них является бухгалтерия. Она единственный на предприятии поставщик докумен-

тально обоснованной и системно обобщенной информации о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов, о хозяйственных процессах и результатах деятельности, о долгах и обязательствах, расчетах и претензиях.

Меняется и целевое назначение бухгалтерского учета. С сохранением его значения как наиболее организованной части информационной системы, функционирующей на качественно новом техническом уровне, он во все большей степени должен становиться составной частью управляющей системы предприятия. К сожалению, этот процесс развивается медленно и явно отстает от темпов совершенствования технического оснащения учета, то есть внедрения измерительной и вычислительной техники. В результате, несмотря на рост объема учетной информации, вызванный увеличением ее источников и потребителей, возрастание материальных и трудовых затрат на внедрение учета, связанное с внедрением компьютеров повышением оплаты труда всем категориям учетных работников, потребительная стоимость бухгалтерской информации, то есть ее способность служить целям управления и контроля, по существу, остались без изменения.

Бухгалтерский учет как информационная и управляющая система развивается под воздействием развития производства, совершенствования его организации, методов хозяйствования, условий функционирования.

Многовековая история учетного дела была историей именно финансового, или бухгалтерского учета. Одна из

проблем, вставших перед управленцами в связи с бухгалтерским учетом — это проблема оперативности. Вторая проблема связана с формой и содержанием той финансовой отчетности, которую готовит бухгалтерия.

Информация, в том числе и учетная, весьма разнообразна. Ее разнообразие определяется как множеством сторон деятельности каждого управляемого объекта, так и наличием различных аспектов управления, что связано в конечном итоге с большими масштабами, высокой сложностью и темпами протекания производственных процессов.

Большое разнообразие управленческой информации обуславливает трудности именно той, которая необходима и достаточна для выработки данного конкретного управленческого решения. В то же время информация, используемая на различных уровнях управления, по своему конкретному содержанию не одинакова. Устранению этих трудностей в некоторой мере может способствовать установление критериев и факторов, определяющих эффективность учетной информации.

Однако, прежде всего необходимо установить принципы оценки эффективности учетной информации в целях изучения влияния факторов, ее определяющих. Оценка эффективности учетной информации может осуществляться с позиции ее производителя (функциональная оценка), с позиции ее потребителя (индивидуальная оценка). Функциональная оценка характеризует, насколько учетный аппарат выполняет поставленные перед ним задачи, какова продуктивность отдельных систем или работников. Экономический подход к оценке эффективности учетной информации (т.е. сравнение результатов деятельности и затрат, необходимых для ее осуществления) не может дать объективную оценку работы учетного аппарата. Препятствует этому целый ряд причин субъективного и объективного характера. Например, вопрос использования учетных данных находится вне компетентности учетного аппарата. Он может работать четко, оперативно, представить материал достаточно полный и достоверный, но потребитель по каким-либо своим, внутренним причинам не всегда сможет использовать его в своей деятельности. В результате учетный аппарат выполнит поставленную перед ним задачу, функциональная эффективность будет достаточно высокой, а экономическая равна нулю.

Выбор критериев функциональной эффективности учетной информации является делом достаточно сложным. Сначала необходимо определить круг критериев, которые могут быть использованы, затем выделить среди них главное. Так, критерием оценки эффективности учетной информации можно считать способность учетной системы в минимальный срок выдавать потребителю исчерпывающую информацию по интересующему вопросу в удобной для использования форме. Этот критерий характеризуется рядом особенностей, которые могут быть выражены с помощью показателей: доступность информации для каждого потребителя, полнота информации, циркулиру-

ющей в системе, степень сокращения затрат времени запрашивающего лица на информационные процессы.

Предлагается оценивать функциональную эффективность учетной информации также целым рядом временных показателей, таких, например, как время сбора, обработки и передачи информации; время доведения информации для потребителя; время, затрачиваемое учетным аппаратом на поиск информации.

При оценке эффективности учетной информации с позиций потребителей необходимы такие критерии, которые позволили бы судить о том, в какой степени применяемые методы и средства информационного обеспечения отвечают интересам потребителей, как повлияет на результаты их труда совершенствование системы информационного обслуживания.

Для эффективного управления производством в условиях широкой компьютеризации производственных процессов необходима оперативная и аналитическая учетная информация. Повышение оперативности и аналитичности учета является одной из главных тенденций развития.

Связь понятия оперативности и понятия аналитичности заключается в том, что они находятся в обратной зависимости; на них оказывает влияние ряд одинаковых факторов; они существуют в противоположном единстве.

Обратная зависимость выражается в том, что при повышении аналитичности учета снижается его оперативность, а при снижении аналитичности — оперативность учета возрастает.

Сущность оперативности в учете заключается в его свойстве непосредственно в ходе производства, быстро отражать все хозяйственные процессы и явления в стадиях кругооборота средств. Повышение оперативности бухгалтерского учета ведет к повышению оперативности управления. В повышении оперативности учета заинтересованы не только руководители предприятия, но и его работники, вышестоящие организации, поставщики, подрядчики и др. Оперативность учета также должна сочетаться с достоверностью, иначе она теряет смысл.

Сущность оперативности учета заключается в возможности получения заинтересованными лицами необходимых, достоверных сведений в ближайшие сроки после совершения хозяйственных операций и за короткие периоды времени.

Трудно отдать предпочтение по значимости какому-либо из этих критериев. Повышение оперативности и аналитичности учета резко повышает его ценность как средства оперативного хозяйственного руководства, обеспечивает целый ряд весьма эффективных, имеющих большое значение результатов: ликвидируется значительная отсталость бухгалтерского учета, создаются условия для организации повседневной эффективной контрольно-справочной службы; сокращаются сроки отчетности и т.д.

Совершенствование учетной информации с целью повышения ее оперативности и аналитичности должно осуществляться с учетом факторов, которые на них влияют.

Таких факторов большое количество и классифицировать их очень сложно. На наш взгляд, их можно разделить на две основные группы. К первой группе относятся производственные факторы, ко второй — управленческие. К производственным факторам следует отнести тип производства, технологию производства, структуру предприятия, уровень концентрации и специализации. Из управленческих факторов можно выделить структуру управления, планирование, нормирование и отдельно — учетные факторы, основными из которых являются: документация, документооборот, способ обработки учетной информации, форма бухгалтерского учета, метод учета затрат на производство, номенклатура статей затрат, организация учетного аппарата. В свою очередь, на каждый из этих факторов воздействует большое количество других.

Одним из основных производственных факторов, влияющих на уровень оперативности и аналитичности учета, является тип производства. Для большинства предприятий промышленности характерно массовое производство с наиболее совершенной и прогрессивной поточной формой его организации. Непрерывный выпуск продукции, постоянная номенклатура изделий, небольшая продолжительность производственного цикла создают необходимые условия строгого нормирования, компьютерного контроля и управления процессами производства, что повышает аналитичность и оперативность учетных данных.

Изменение технологии производства обычно влечет за собой изменение прерывности технологического процесса, повышение производительности труда, экономию трудовых и материальных ресурсов и т.д. Увеличение непрерывности технологического процесса влечет сокращение документации, которая необходима для контроля за деталями и полуфабрикатами во время перерыва. Таким образом, изменение технологии производства также влияет на оперативность и аналитичность учета.

Производственная структура предприятия также влечет за собой изменения в организации учета. Наименьшее количество межцеховых связей, организация производства с законченным циклом изготовления продукции, превращение цеха или производства в саморегулирующую подсистему сокращает количество информации, уменьшает объем работ по планированию, учету и контролю, намного упрощаются взаимоотношения учетного аппарата с производственными и хозяйственными участками предприятия, становится меньше передаточных инстанций и значительно сокращается путь движения документов.

Уровень концентрации производства оказывает непосредственное влияние на организацию, оперативность и аналитичность учета. С одной стороны, расширение действующих предприятий, рост ассортимента продукции, увеличение состава основных фондов приводит к увеличению учетной информации, что снижает ее оперативность. С другой стороны, повышение уровня концентрации на действующих предприятиях происходит за счет интенсивного использования оборудования, что позво-

ляет сохранить аналитичность и оперативность учета на прежнем уровне.

Наиболее важным фактором является документация. Совокупность документов, несущих в себе учетную информацию, представляет собой один из элементов метода бухгалтерского учета. Документация открывает большие возможности в повышении уровня аналитичности и оперативности бухгалтерского учета. Значение документации определяется тем фактором, что это самая трудоемкая стадия учетного процесса. Причем, помимо учетного аппарата, в работу по составлению документации вовлекаются оперативные работники, которые расходуют на это значительную часть своего рабочего времени.

Важным условием оперативности учета является количество документов. Определяя количество документов, целесообразно максимально устранить дублирование работы над ними, так как это вызывает непроизводительные затраты труда, средств и времени. Для этого нужно правильно распределить обязанности между службами и отделами предприятия и установить, какие отделы учитывают и контролируют соответствующие участки работы цехов и всего предприятия. Исходя из этого, следует определить количество экземпляров документов.

От рациональной организации документооборота зависит быстрота прохождения документа и оперативность всего учета. Рациональная организация документооборота предполагает, прежде всего, прямоточность в движении документов. Всякие возвратные перемещения должны исключаться или сводиться к минимуму.

Бухгалтерский учет представляет собой комплексную функцию управления предприятием и служит поставщиком информации на различных уровнях как внутри предприятия, так и вне его. Поэтому в целях повышения аналитичности и оперативности бухгалтерского учета большое значение имеет применение наиболее экономичного способа обработки учетной информации.

Значительному повышению аналитичности и оперативности учета способствует обработка учетной информации на компьютере. Способ обработки учетной информации с помощью компьютера дает возможность осуществить полную автоматизацию всех учетных процессов, а создание компьютерной системы управления предприятием позволяет переместить центр тяжести бухгалтерского учета в сторону работ, связанных с расширением контроля и анализа и проверки всей выходной информации, составляемой на компьютере, открыть широкую дорогу для применения передовых форм и методов учета.

Качество бухгалтерского учета, его четкость, своевременность во многом зависит от формы учета. Разработка рациональных форм всегда занимала видное место в развитии и совершенствовании учета. Выбор наиболее прогрессивной и рациональной формы бухгалтерского учета один из важнейших и сложных вопросов организации всей учетной системы учета. Именно от формы бухгалтерского учета во многом зависит эффективность различных ме-

роприятий в области повышения уровня аналитичности и оперативности учета.

С точки зрения оперативности и аналитичности учета существуют два кардинально различных метода учета затрат на производство: ретроспективный (последующий) и нормативный. При нормативном методе учет делается оперативным средством контроля за издержками производства, при ретроспективном — лишь фиксирует минувшие события и факты.

Для совершенствования практики калькулирования, исчисления себестоимости промышленной продукции, для повышения аналитичности и оперативности учета затрат на производство большое значение имеет группировка затрат.

Повышение аналитичности и оперативности затрат на производство способствует соответствию номенклатуры бухгалтерских счетов статьям затрат в нужном разрезе, что позволит значительно сократить количество выборок, выдавать необходимую информацию за любой промежуток времени непосредственно с соответствующих бухгалтерских счетов.

Повышение аналитичности и оперативности бухгалтерского учета во многом зависит и от рациональной организации учетного аппарата. Рациональная организация учетного аппарата позволяет более широко совершенствовать документооборот, документацию, обработку информации, более целесообразно использовать рабочее время счетных работников, осуществлять точный, своевременный и действенный учет при наименьших затратах сил и средств на его ведение и обеспечивает слаженную ритмичную работу на всех участках учетного процесса.

Итак, определены основные факторы, влияющие на аналитичность и оперативность учета, но этого недостаточно для начала реорганизационных работ. Разработку любой организационной системы следует начинать с тщательной классификации факторов и их связей. Отсутствие предварительной разработки проекта будущей конструкции учетной системы и плана реорганизационных работ неизбежно влечет за собой необходимость частого изменения в учете уже в ходе преобразовательской работы.

Литература:

1. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник — М.: Национальное образование, 2013. — 672 с.
2. Керимов, В. Э. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. — М.: Дашков и К, 2014. — 484 с.
3. Корнякова, Г. В. О бухгалтерской информации // Бухгалтерский учет. — 2012 — № 9.
4. Шварц, М. Р., Шварц Э. С. Новый этап реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации // Вестник Брянского государственного университета. — 2012 — № 3.

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Функциональное моделирование процесса проведения лабораторных испытаний

Лутовинова Екатерина Андреевна, магистрант;

Карпузов Василий Викторович, кандидат технических наук, профессор

Российский государственный аграрный университет – Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева

Проведение лабораторных испытаний является одним из ключевых процессов испытательной лаборатории. Указанный процесс реализуется не только для достижения достоверных результатов испытаний, но и направлен на обеспечение высокого качества проводимых исследований и измерений, удовлетворение требований заказчиков и высокий компетентный уровень обслуживания с точки зрения профессиональной подготовки персонала. При этом испытательная лаборатория обязательно должна располагать мерами, обеспечивающими свободу руководства и сотрудников от любого неподобающего внутреннего и внешнего коммерческого, финансового или другого давления и влияния, которое может оказывать отрицательное воздействие на качество работы [1].

В настоящее время большинство испытательных лабораторий пищевой продукции и продовольственного сырья в Российской Федерации не имеет сертифицированной системы менеджмента качества. В рамках подготовки к созданию СМК актуальной задачей является документирование процесса проведения лабораторных испытаний в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО серии 9000. Особое значение в современных условиях импортозамещения приобретает регламентация процесса лабораторных испытаний на основе документированной информации для испытательных лабораторий АПК.

Испытательная лаборатория в своей деятельности должна использовать методы и процедуры, соответствующие области ее деятельности. Они включают отбор образцов, обращение с ними, транспортирование, хранение и подготовку объектов, подлежащих испытаниям и, если уместно, оценку неопределенностей измерений, а также статистические методы анализа данных [2].

Типовой процесс организации и проведения испытаний в испытательной лаборатории АПК можно представить в виде блок-схемы (рис. 1). Блок-схема является одной из наиболее распространенных форм документирования процессов. Графическое описание процесса лабораторных испытаний в испытательной лаборатории АПК в виде блок-схемы является наиболее удобным для его понимания и поэтапной реализации. Здесь необходимо от-

метить, что отбор проб (образцов) может осуществляться как специалистами лаборатории, так и самим заказчиком, что необходимо отображать в протоколе испытаний.

Этап подготовки к проведению испытания включает назначение имеющих соответствующую подготовку ответственных за проведение испытания, выбор методики для проведения испытания, подготовку средств измерения, испытательного оборудования, посуды и реактивов.

Кроме того, необходимо постоянно контролировать параметры микроклимата в помещениях, в которых проводятся испытания. Условия проведения испытаний, в частности источники энергии, освещение и окружающая среда должны быть такими, чтобы обеспечивалось правильное проведение испытаний [2].

На этапе пробоподготовки может осуществляться консервация, фильтрование, экстракция, упаривание и т.п., при этом нужно осуществлять оперативный контроль качества пробоподготовки.

Остаточная проба после проведения испытаний должна быть утилизирована. Если с заказчиком осуществлена договоренность о возврате оставшихся образцов после проведения испытаний, то организуется их хранение и передача заказчику.

Для оптимизации и совершенствования процесса лабораторных испытаний в испытательной лаборатории АПК целесообразно использовать методологию функционального моделирования процессов. Функциональное моделирование в среде IDEF0 является наиболее популярным графическим методом описания бизнес-процессов организации. Графический язык позволяет лаконично, однозначно и точно показать все элементы системы и все отношения и связи между ними, выявить ошибочные, лишние или дублируемые [3].

В рамках данной работы разработана функциональная модель процесса проведения лабораторных испытаний в испытательной лаборатории АПК. На рисунке 2 представлена контекстная диаграмма рассматриваемого процесса, отражающая связи объекта моделирования с окружающей средой, на рисунке 3 — диаграмма декомпозиции первого уровня, детализирующая функции процесса испытаний.



Рис. 1. Блок-схема процесса проведения лабораторных испытаний

Контекстная диаграмма составлена с точки зрения начальника отдела организации лабораторной деятельности с целью систематической оценки соответствия процесса проведения лабораторных испытаний установленным требованиям.

Диаграмма декомпозиции содержит 5 взаимосвязанных блоков:

- 1) подготовка к проведению испытания;
- 2) реализация испытания;
- 3) контроль проведения испытания;
- 4) утилизация и хранение пробы;

5) оформление результатов испытаний.

Функциональная модель процесса лабораторных испытаний с учетом дальнейшей декомпозиции позволяет оптимизировать и осуществлять непрерывное улучшение процесса испытаний в испытательной лаборатории АПК.

Разработанная функциональная модель для процесса лабораторных испытаний в испытательной лаборатории пищевой продукции и продовольственного сырья является основой для регламентации входов, выходов, элементов управления и соответствующих ресурсов, необходимых для реализации процесса. В соответствии



Рис. 2. Контекстная диаграмма процесса проведения лабораторных испытаний

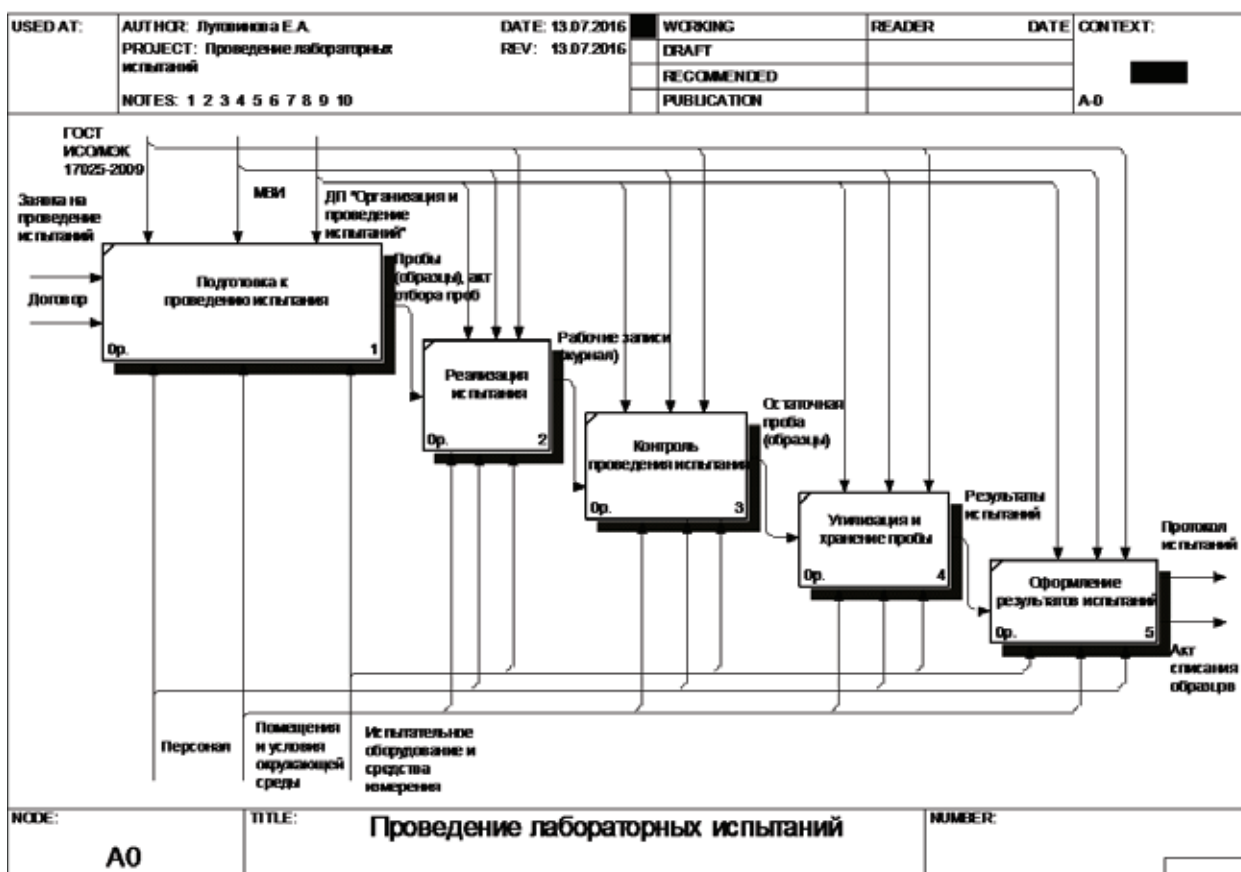


Рис. 3. Диаграмма декомпозиции процесса проведения лабораторных испытаний

с требованиями международных стандартов ИСО серии 9000 модель является основой для подготовки документированной процедуры процесса лабораторных испытаний продукции — ключевого процессу испытательной лабо-

ратории пищевой продукции и продовольственного сырья. Модель является составной частью базы знаний испытательной лаборатории АПК, элементом формирования, хранения и передачи опыта испытательной лаборатории.

Литература:

1. ГОСТ ИСО/МЭК 17025—2009 «Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий». — М.: «Стандартинформ», 2012. — 28 с.;
2. Карпузов, В. В. Сертификация: учебное пособие. — М.: ФГБОУ ВПО МГАУ, 2012. — 268 с.;
3. Р 50.1.028—2001 «Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Методология функционального моделирования». — М.: ИПК «Издательство стандартов», 2003. — 49 с.

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Формы развития системы государственного регулирования в области здравоохранения: сравнительная характеристика

Сиразиева Татьяна Евгеньевна, магистр
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье рассматриваются виды государственного регулирования, на примере таких странах, как Россия и Израиль. Эти страны имеют много схожего в системе здравоохранения, однако, качество медицинской помощи в Израиле входит в мировую пятерку, а Россия занимает рейтинг ниже сотого места. Проведенный анализ позволяет сравнить положительные стороны, проанализировать недостатки в современном здравоохранении Российской Федерации и рассмотреть возможность применения положительного мирового опыт для дальнейшего эффективного развития этой сферы в Российской Федерации.

Ключевые слова: государственное регулирование, сфера здравоохранения, здравоохранение, страховая медицина, эффективное развитие, экономика

This article discusses the types of state regulation. For example, countries such as Russia and Israel. In these countries a lot of similarities in the health system, however, the quality of medical care in Israel, among the world top five, Russia is a rating of less than 100 seats. The analysis will compare the positive side, to analyze the weaknesses in the Russian Health Care, and apply positive international experience for further effective development of this sphere.

Key words: government regulation, health care, statistics, medical insurance, effective development, economy

В настоящее время Российское здравоохранение находится в кризисе, прежняя система уже не эффективна и не работает, а значит, требуются изменения, нововведения. Полученная в ходе теоретического исследования информация позволит нам рассмотреть возможность применения положительного опыт Израиля для дальнейшего эффективного развития сферы здравоохранения в Российской Федерации.

Мировой опыт показывает, что есть три модели формирования системы здравоохранения — государственная (бюджетная), частная (платная), страховая, но не в одной стране мира в чистом виде они не представлены, обычно это смешение трех с преобладанием одной из них. В России

сформировано государственное (бюджетное) здравоохранение, которое имеет свои, весьма серьезные недостатки. При увеличении доли лиц с хроническими заболеваниями, лиц пожилого и старческого возраста, усложнения медицинских технологий бюджетная система здравоохранения стала испытывать постоянную нехватку средств, что способствовало появлению кризисных явлений в отрасли. В этих условиях реформа здравоохранения неизбежна и требует новых подходов регулирования отрасли. Государственное регулирование осуществляется по средствам нормативных документов и законодательных актов. С учетом положительной или отрицательной динамики показателей можно делать акцент на ту или иную отрасль в здравоохранение.

Таблица 1

Количественные показатели здоровья населения за 2004, 2009 2014 год [5], [3]

Показатели	2004		2009		2014	
	Израиль	Россия	Израиль	Россия	Израиль	Россия
Рождаемость	21,3‰	10,4‰	21,5‰	12,3‰	21,3‰	13,3‰
Смертность	5,6‰	15,9‰	5,5‰	14,1‰	3,5‰	13,1‰
Естественный прирост	1,8%	-5,5‰	2,4%	-1,8‰	1,9%	0,2%
Младенческая смертность	2,9‰	10,8‰	2,4‰	7,5‰	2,2‰	6,9‰
Расходы на здравоохранение	7,3%	2,9%	7,3%	4,2	7,2%	3,5%

Как видно из таблицы № 1, показатели системы здравоохранения Израиля существенно отличаются от показателей системы здравоохранения России. Россия значительно уступает по качеству жизни, так как на такие показатели, как рождаемость, рост населения влияет не только уровень медицины, но и социальный, экономический уровень жизни граждан страны. Однако необходимо отметить, что в показателях здравоохранения РФ наблюдается положительная динамика. Реализация Национального проекта «Здоровье» с 2006 года, Программа Модернизации здравоохранения РФ, концепции здравоохранения 2008–2020 гг. дают свои результаты. Реализация всех перечисленных программ направлена на улучшение демографической ситуации в стране, уменьшение заболеваемости населения, увеличение рождаемости, сокращение доли смертности. При помощи этих программ осуществляется внедрение информационно-коммуникационных технологий, появилась возможность постоянного мониторинга показателей работы лечебных учреждений и планирования эффективного использования ресурсов здравоохранения

За последние десятилетия в системе здравоохранения Российской Федерации происходят значительные перемены. В государственном секторе — оптимизация медицинских учреждений и увеличение доли частных клиник. Если проанализировать здравоохранение, еще в 2005 году платные услуги населению были предоставлены на 109756 млн. руб, в 2010 году на 250474 млн. руб, уже в 2014 году на 474432 млн. [2] Современные условия диктуют наряду с услугами, которые оказываются согласно Программе государственной гарантии на бюджетной основе, внедрять и услуги внебюджетного характера. Для того чтобы повысить качество оказания медицинской помощи населению, в структуре финансирования здравоохранения обязательно должно быть несколько источников, в том числе и внебюджетный источник. С целью доступности информации для пациентов перечня медицинских услуг, оплачиваемых из средств ОМС, ввести аналогичную «Корзину здоровья». Пациенты будут знать, что положено им в рамках ОМС, а за что нужно заплатить. Это приведет к более бережному отношению к пользованию (бюджетными) медицинскими услугами.

Таблица 2

Финансирование здравоохранения Израиля и Российской Федерации [4]

Израиль	Россия
Прогрессивный налог на здравоохранение (государственный бюджет)	Государственный бюджет.
Каждый житель Израиля платит взносы на медицинское страхование в рамках больничной кассы.	Налоги работодателя
Частное финансирование	
Средства пожертвования частных лиц и общественных организаций	

Сравнительный анализ финансирования сферы здравоохранения 2 стран показал, что государственное регулирование необходимо. В Израиле государство принимает большое финансовое участие в здравоохранение, однако участники этого процесса (медицинские работники и пациенты) должны быть так же заинтересованы в конечном результате.

Учитывая, что система здравоохранения Израиля является одной из лучших в мире, изучение их опыта является важным. Проведенный анализ позволит сравнить положительные стороны двух стран, проанализировать недостатки в современном здравоохранении Российской Федерации и рассмотреть возможность применения положительного опыта функционирования здравоохранения Израиля для дальнейшего эффективного развития ее в Российской Федерации, а именно:

1. Применение более жестких мер к неплательщикам налогов, предусмотреть компенсацию работодателем

суммы затрат за медицинские услуги, оказанные работающему гражданину, в период неуплаты налогов на социальное страхование.

2. Введение новых форм медицинского страхования в качестве дополнения к обязательному медицинскому страхованию, которое должно стать массовым и не исключать наличия добровольного частного страхования.

3. Доступность и четкость информации для понимания граждан перечня медицинских услуг, оплачиваемых из средств ОМС, аналогичного Израильской «Корзине здоровья».

4. Сделать одним из важнейших профилактическое направление в медицине.

5. Развивать первичное амбулаторное звено, что позволит снизить расходы на стационарное лечение.

6. Устранить организации с дублирующими административными функциями.

Литература:

1. Закон от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
2. Здравоохранение в России 2015: Стат. сб / Росстат-М., 2015 174 с.
3. Мировой атлас данных [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://knoema.ru/>

4. Системы организации и финансирования здравоохранения за рубежом Учебное пособие, Ставрополь, 2011.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Официальный сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.gosminzdrav.ru — Загл. с экрана.
7. Официальный сайт Министерства здравоохранения Израиля [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.health.gov.il/Russian>

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Влияние введенных санкций на структуру капитала ПАО «Газпром»

Бессонова Инна Сергеевна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королёва

Основным аспектом управления финансовыми ресурсами является эффективное использование капитала предприятия — стоимость, которая вкладывается в производство с целью получения прибыли в дальнейшем. Структура капитала предприятия представляет собой соотношение используемых источников финансирования его деятельности. От оптимальной структуры напрямую зависят важнейшие аспекты деятельности организации. Середина 2014 года стала началом финансово-экономического кризиса в России, одним из ключевых моментов которого стала политика запада, что обозначило введение санкций. Публичное акционерное общество «Газпром», являясь крупнейшим игроком на рынке газа и нефти, попало в санкционный список, а, следовательно, было оказано влияние на структуру капитала Общества. Поэтому тема анализа структуры капитала корпорации «Газпром» в условиях действия санкций является актуальной.

Список введенных санкций против корпорации, четко обозначенный в финансовой отчетности компании, является весьма большим и до сегодняшнего момента пополняется. Необходимо произвести анализ структуры капитала ПАО «Газпром» в разрезе последних лет с целью выявления степени влияния санкций на изменения структуры капитала. Не рассматривается структура капитала в 2015 г. в связи с отсутствием на момент исследования полной информации в открытом доступе.

Собственный капитал организации включает в себя несколько элементов, каждый из которых имеет свой определенный источник финансирования: уставный, добавочный, резервный капитал и прибыль. В данной работе рассматриваются уставный капитал, уменьшенный на долю выкупленных собственных акций и нераспределенная прибыль. Из проведенного анализа становится ясно, что значительных изменений в структуре собственного капитала корпорации не произошло за три года. В динамике трех лет заметно приращение собственного капитала. Это связано с увеличением нераспределенной прибыли, а, следовательно, с улучшением финансовой деятельности корпорации.

Заемный капитал представляет собой денежные средства, привлеченные предприятием со стороны в виде

кредитов, сумм, получаемых под залог, других внешних источников на определенный срок под обозначенные гарантии. Рассматриваются краткосрочные заемные средства, векселя к уплате и текущая часть обязательств по долгосрочным займам и долгосрочные займы и векселя к уплате. На протяжении трех лет долгосрочные займы и векселя к уплате составляют наибольшую долю заемного капитала, что означает нацеленность на долгосрочное устойчивое развитие корпорации, так как долгосрочные выплаты должны быть обеспечены и осуществлены. Наблюдается значительное приращение обязательств по выплатам заемных средств, корпорация становится более зависимой, но в то же время обозначается ее надежность за счет доверия кредиторов, держателей облигаций.

Расчет общей цены капитала компании (средневзвешенная стоимость), который включает в себя суммирование средневзвешенных значений цен всех источников капитала с учетом их удельного веса в общей сумме капитала компании и рассчитывается по формуле:

$$WACC = \sum_{i=1}^n K_i * d_i \quad (1)$$

где K_i — стоимость i -го источника средств; d_i — удельный вес i -го источника в общей сумме капитала.

Оценка стоимости собственного капитала корпорации произведена по модели Гордона (по модели прогнозируемого роста дивидендов на акцию):

$$K_s = \frac{D0(1+g)}{P0} + g \quad (2)$$

Оценка стоимости источников заемного капитала как краткосрочных, так и долгосрочных, произведена с использованием средневзвешенных эффективных ставок процента, взятых из консолидированных финансовых отчетностей соответствующих годов по формуле:

$$K_d = i * (1 - T) \quad (3)$$

Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Рассчитанная WACC означает, что затраты корпорации по выплате дохода всем владельцам привлеченных финансовых средств к общей сумме средств составляют соответствующее количество процентов. Корпорации

Таблица 1

Расчет средневзвешенной стоимости капитала ПАО «Газпром»

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
WACC	0,1308 (13%)	0,1464 (15%)	0,0614 (6%)

следовало принимать решение инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже полученных значений показателя WACC.

Эффективность структуры капитала оценивается с помощью некоторых *финансовых коэффициентов*, результаты расчета которых приведены в таблице 2.

Таблица 2

Финансовые коэффициенты структуры капитала ПАО «Газпром»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8003	0,8264	0,8133
Коэффициент финансовой зависимости	1,4231	1,3946	1,4997
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,4897	-0,3281	-0,4612
Коэффициент автономии	0,7027	-4,2507	-3,2518

Из произведенных расчетов видно, что:

- финансовая устойчивость компании положительна, так как значения превышают пороговое значение 0,75;
- увеличение финансовой зависимости означает увеличение доли займов, а, следовательно, более рисковую ситуацию для устойчивости компании. Значение коэффициента не приближено к 1, что подтверждает отсутствие полного финансирования за счет собственных источников;
- коэффициент обеспеченности приближенно не равен 0,1; структура баланса считается не удовлетворительной;

– значение коэффициента автономии выше нормативного значения коэффициента (0,5), но наблюдается снижение устойчивости финансового положения корпорации в динамике трех лет.

Но оптимальное сочетание собственных и заемных средств, что определяет рациональную структуру капитала, а также влияние этого сочетания на получаемую прибыль определяется *финансовым рычагом (ЭФР)*.

Для расчета используется следующая формула:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{ин}) * (\text{ЭР} - \text{СРСП}) * \frac{ЗК}{СК} \quad (4)$$

Таблица 3

Расчетные составляющие эффекта финансового рычага

Показатели/года	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Налоговый корректор	-	-	-
Дифференциал фин. рычага	-15	-7	-45
Плечо фин. рычага	0,1774	0,1870	0,2657

Налоговая корректировка была выполнена при расчете стоимости отелных источников. ЭФР является отрицательным, так как средняя расчетная ставка процента за кредит выше показателя рентабельности активов, поэтому увеличение доли кредитов в структуре капитала приводит к снижению показателя рентабельности собственного капитала. Также отрицательное значение дифференциала финансового рычага означает большой риск. Плечо финансового рычага является мультипликатором дифференциала и работает по той же схеме. Корпорация не использует рациональную структуру капитала, так как при отрицательном значении дифференциала привлечение заемных источников финансирования не увеличивает ЭФР.

Таким образом, исследуя различные показатели, характеризующие эффективность использования капитала ПАО «Газпром», становится ясно, что структура капитала Общества не отвечала требованиям рациональной после введения санкций. Но так как динамика предыдущих лет также не представляла картину рациональной структуры капитала, можно сделать вывод, что влияние введенных ограничений не являлось определяющим. Необходимо более пристальное внимание к использованию источников капитала для эффективного управления компанией, что может быть обеспечено за счет мониторинга показателей финансовых коэффициентов и прочих финансовых инструментов.

Литература:

1. Афоничкин, А. И., Журова Л. И., Михаленко Д. Г. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. Изд-во Волжского ун-та имени В. Н. Татищева, 2011. — 596 с.
2. Брейли Ричард, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. — М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2008. — 1008 с. ил.
3. Теплова, Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями; учеб. для вузов. Изд-во Москва: ГУ ВШЭ, 2004. — 504 с.
4. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. проф. Е. И. Шохина. — 4-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2012. — 480 с. (Для бакалавров)
5. Фролова, Т. А. Конспект лекций // Рынок ценных бумаг. Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011 г.

Влияние факторов внешней среды предприятия на эффективность управленческих решений

Жилкина Елена Алексеевна, кандидат педагогических наук, доцент;

Борцова Дарья Владимировна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова, филиал в г. Белорецке

В статье авторами анализируется влияние факторов внешней среды на структуру управления промышленным предприятием в целях определения возможностей ее трансформации в рыночных условиях.

Ключевые слова: *внешняя среда, факторы внешней среды, системы внешней среды, динамика внешней среды, влияние факторов внешней среды*

Совершенство механизмов управления промышленным предприятием должно учитывать внешние и внутренние условия формирования структуры и методов внутрифирменного менеджмента. Очень важно понимать особенности глобального внешнего окружения промышленного предприятия, которое влияет на результаты его деятельности.

Быстро меняющееся внешнее окружение регулярно ставит перед организацией те или иные проблемы, которые требуют оперативного решения. Промышленное предприятие является исключительно сложным образованием, поэтому построение внутренней структуры организации, которая была бы адекватна внешней среде, следует считать весьма актуальным.

На протяжении последних десятилетий компоненты внешней среды промышленного предприятия исследовали специалисты разных стран: П. Друкер, Д. Белл, М. Мескон, Б. Мильнер и др., в том числе России: Архипов В. И., Бурков В. Н., Винокуров В. А., Виханский О. С., Григорьев В. В., Земцова Л. С. и другие.

Различные исследователи предлагают различную трактовку и структуру компонентов внешней среды, несколько по-разному показывают их взаимосвязь и особенности влияния на предприятие.

По мнению О. С. Виханского, внешняя среда организации включает такие элементы как поставщики, потребители, конкуренты, финансовые организации, правительственные учреждения, источники трудовых ресурсов [2].

В последние десятилетия активность внешней среды часто характеризуется с помощью понятия «хаотичных изменений» [3].

В современных условиях в Башкортостане изучение динамично меняющейся внешней среды представляет исключительный практический интерес и помогает решать актуальные вопросы прогнозирования развития регионального промышленного сектора экономики, а также модернизировать механизмы управления на предприятиях.

Для товаропроизводителей региона прогнозируемость изменений внешней среды в первую очередь важна с точки зрения обеспечения рационального и устойчивого функционирования в сложных экономических обстоятельствах.

Условия региональной действительности требуют активизировать работу по созданию внешне ориентированных «отказоустойчивых» механизмов управления. Создав их и поддерживая эти механизмы в дальнейшем, предприятие могло бы более рационально использовать свои ресурсы и укрепиться в новых рыночных условиях.

В работах таких исследователей как В. М. Архипов, Ф. К. Беа, З. П. Румянцева, О. А. Дедов, современное промышленное предприятие рассматривается как система, динамично взаимодействующая с окружающим миром. Для поддержания своей деятельности оно получает извне сырье, энергию, информацию, услуги и другие ресурсы; преобразует их в товары и получает прибыль. Промышленное предприятие взаимодействует с различными системами внешней среды:

- политической системой;
- экономической системой;
- социальной системой;
- ресурсной системой;
- технологической системой [1].

В исследованиях различных авторов влияние внешней среды рассматриваются с различной степенью детализации, а факторы внешней среды подразделяются на оказывающие прямое и косвенное воздействие. К факторам косвенного воздействия относятся:

- состояние экономики;
- международные события;
- политические события;
- социально-культурные события;
- научно-технический прогресс.

Очевидно, что факторы внешней среды нельзя рассматривать изолированно, и в условиях рыночных отношений успех работы предприятия связан с полнотой знаний о его окружении.

Количество факторов внешней среды, которое необходимо учитывать при организации и ведении бизнеса,

характеризует сложность управления. На различных предприятиях не может быть единой, одинаково эффективной для всех структуры управления. Многофакторное внешнее окружение требует создания адекватных среде механизмов его функционирования. Сбалансированность работы таких механизмов является важнейшей задачей управления [5].

Внешняя среда имеет также и динамические характеристики. Динамика или подвижность внешней среды выражается в частоте, величине и регулярности тех или иных изменений, которые необходимо учитывать при принятии решений.

Таким образом, организуя работу предприятия, необходимо учитывать большое количество факторов. На рис. 1 приведена динамика некоторых значимых показателей внешней среды, в % к предыдущему году: динамика инвестиций в основной капитал, экспорт промышленной продукции, динамика валового регионального продукта, объем производства промышленной продукции, уровень цен на продукцию промышленного производства, производство электроэнергии в республике Башкортостан.

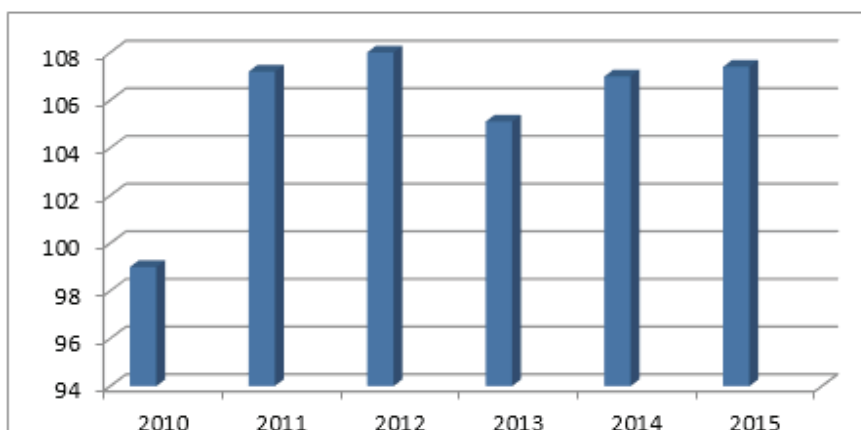


Рис. 1. Динамика показателей внешней среды промышленного предприятия, в % к предыдущему году [4].
Динамика инвестиций в основной капитал (по РБ)

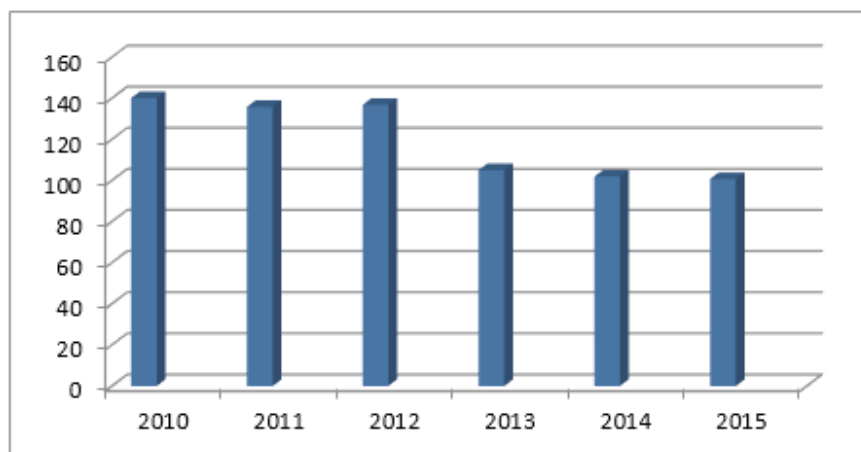


Рис. 2. Динамика показателей внешней среды промышленного предприятия, в % к предыдущему году [4].
Экспорт промышленной продукции (из РБ)

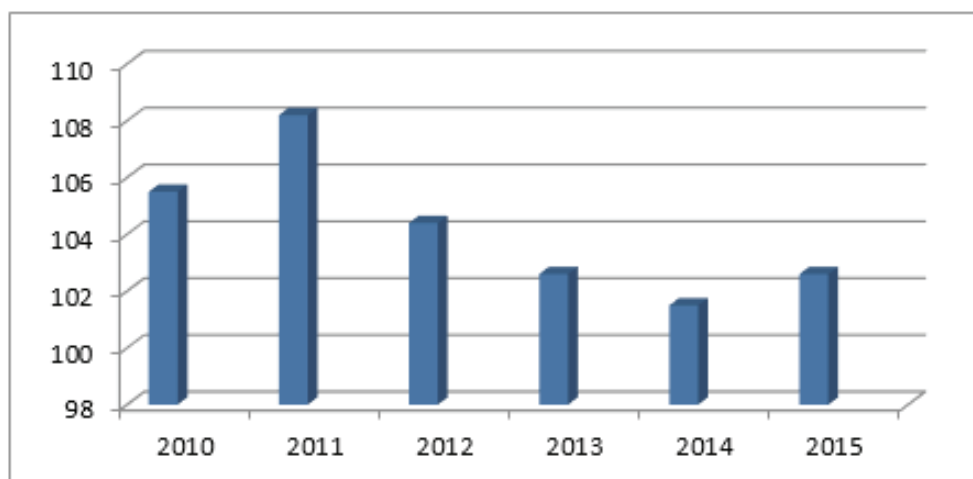


Рис. 3. Динамика показателей внешней среды промышленного предприятия, в% к предыдущему году [4]. Динамика валового регионального продукта (в РБ)

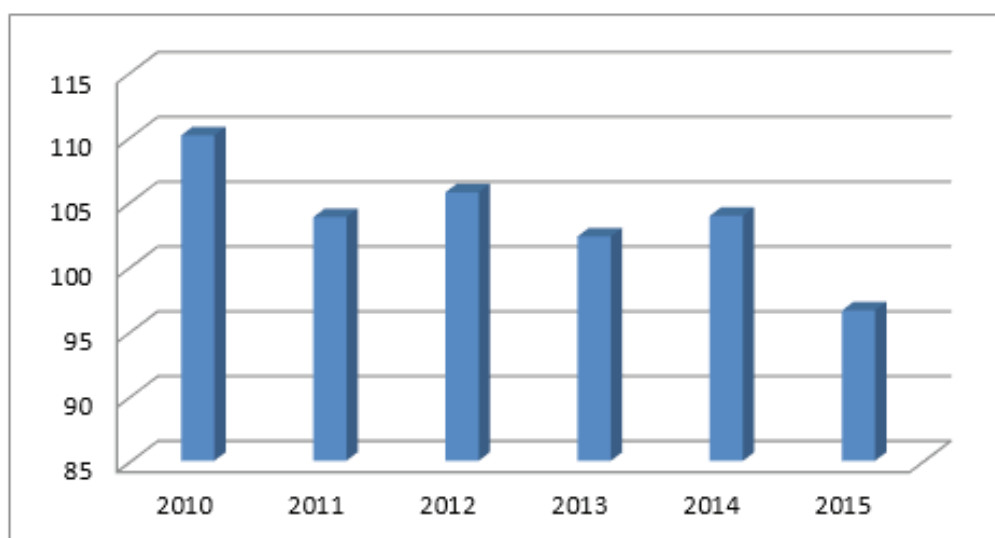


Рис. 4. Динамика показателей внешней среды промышленного предприятия, в% к предыдущему году [4]. Объем производства промышленной продукции (в РБ)

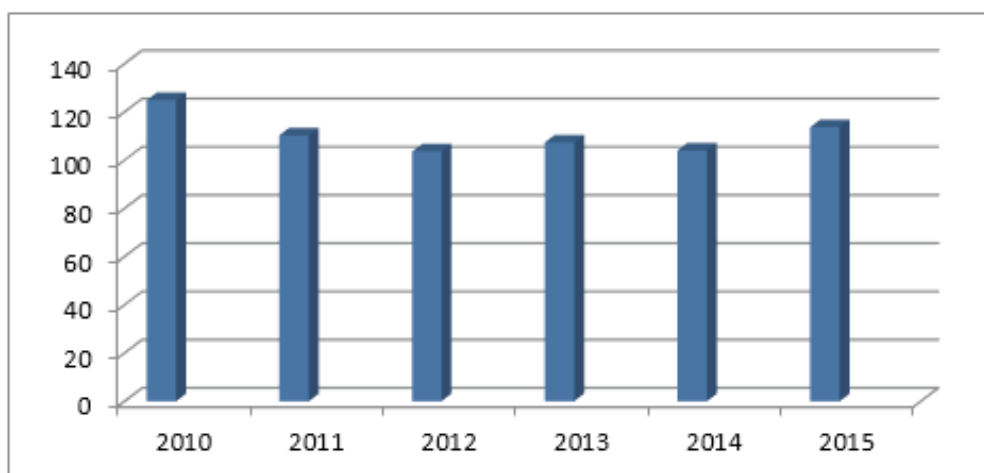


Рис. 5. Динамика показателей внешней среды промышленного предприятия, в% к предыдущему году [4]. Уровень цен на продукцию промышленного производства (в РБ)

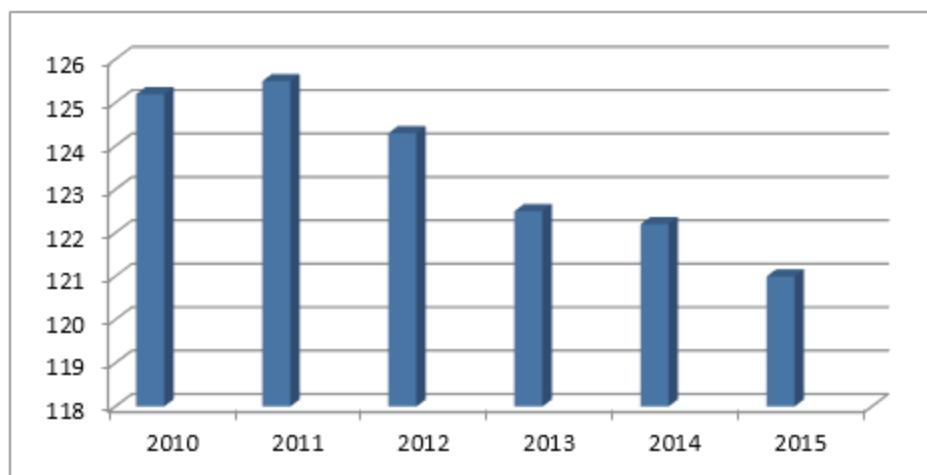


Рис. 6. Динамика показателей внешней среды промышленного предприятия, в % к предыдущему году [4].
Производство электроэнергии в РБ

Перечисленные показатели выбраны из весьма обширного перечня значений макроэкономического характера, так как характеризуют наиболее важные направления деятельности промышленного предприятия.

Таким образом, организуя работу промышленного предприятия, необходимо учитывать большое количество факторов внешней среды для принятия эффективных управленческих решений.

Литература:

1. Архипов, В., Ветошкова Ю. Стратегия выживания промышленных предприятий // Вопросы экономики. — М., 1998г — № 12, с. 139.
2. Мескон, М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1997.
3. Виханский, О. С. Стратегическое управление. — М.: Изд-во Гардарики, 2002.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели за 2010–2015 г. — [Электронный ресурс] // URL: www.gks.ru.
5. Жилкина, Е. А. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014.

Внедрение корпоративного стандарта работы с клиентами — путь к стратегическому конкурентному преимуществу торговых розничных организаций

Савенкова Ирина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;
Кульш Маргарита Ивановна, ассистент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В условиях жесткой конкуренции на розничном рыночном сегменте, где главным ориентиром к достойным конкурентным позициям организаций выступает потребитель и его интересы, все труднее найти те инструменты и рычаги воздействия, позволяющие достичь желаемого успеха. Одним из таких инструментов на сегодняшний день является корпоративный стандарт работы с клиентами, который представляет собой модель трансляции положительного имиджа компании на клиента, некую последовательность действий продавца, благоприятно

воздействующих на клиента, создающих у него впечатление качественного обслуживания.

Корпоративный стандарт работы с клиентами включает в себя две составляющие: стандарты работы персонала и стандарты обслуживания клиентов (рис. 1). Стандарты работы персонала — это формализованные и конкретизированные требования к тем действиям персонала, которые сотрудники должны совершать с определенной периодичностью, в определенном порядке, в определенное время или в типичных ситуациях. Стандарты

обслуживания клиентов являются составной частью стандартов работы персонала, относящейся к непосредственному взаимодействию с клиентами.

Основная цель внедрения стандартов в деятельность организаций розничной торговли — это обеспечить стратегическое конкурентное преимущество, так как наличие стандартов гарантирует клиенту, что независимо от того, с кем именно из сотрудников компании он общается, он получит обслуживание «фирменного» качества, которое присуще данному бренду. Для достижения данной цели необходимо, во-первых, унифицировать все действия персонала на различных участках функционирования торговой организации и сделать рабочие процедуры максимально понятными для сотрудников; а во-вторых, создать основания для прозрачной и объективной оценки сотрудников, позволяющих произвести качественный анализ их работы.

Корпоративные стандарты работы с клиентами имеют особую актуальность для торговых сетей, стремящихся достичь узнаваемости бренда за счет единообразия порядка предоставления услуг и качества обслуживания клиентов. Примером торговых сетей могут служить такие сетевые маркеты, как «Магнит», «Пятерочка», «Ашан», «Карусель», «Глория джинс», «Ostin» и т.д.

Говоря о выгоде внедрения корпоративных стандартов, помимо узнаваемости бренда и роста приверженности клиентов, торговые организации имеют и ряд внутренних преимуществ, в числе которых стоит выделить оптимизацию рабочих процессов и процедур, минимизацию затрат руководителей на адаптацию новых сотрудников и повышение мотивации сотрудников за счет понимания ими критериев оценки работы и работы коллег.

В процедуре прописывания корпоративных стандартов существуют свои правила, которым должны соответствовать стандарты работы персонала и стандарты обслуживания клиентов. Директор RETAIL SERVICE COMPANY Ивлева Татьяна выделяет девять основных пунктов [2]. Для наглядности нами они отражены на рисунке 2. Например, стандарты не должны содержать расплывчатых и неоднозначных формулировок, позволяющих различное толкование людьми с разным образованием, воспитанием и опытом, то есть должна прослеживаться конкретность. Измеряемость предполагает, что если стандарт предполагает совершение сотрудником какого-либо действия в течение определенного времени или с качеством, которое можно измерить в каких-либо единицах, то это время или единицы измерения должны быть четко зафиксированы.



Рис. 1. Основы корпоративного стандарта работы с клиентами

Стандарты не должны содержать взаимоисключающих или противоречащих друг другу требований. Стандарты должны изменяться в соответствии с новыми задачами, подходами, требованиями и стратегией торговой организации. Под вариативностью стандартов понимается

предоставление сотрудникам самостоятельности, некой свободы для творчества и личного самовыражения сотрудников в пределах их полномочий. На ряду со всеми требованиями, стандарты должны быть экономически оправданными с точки зрения затрат и их окупаемости [2].



Рис. 2. Правила прописывания корпоративных стандартов работы с клиентами

Примером корпоративных стандартов работы с клиентами в розничных предприятиях может служить поведение менеджеров в торговом зале: их внешний вид, удаленность относительно покупателей, эмоциональное состояние, речь, характеристика товара, озвучивание действующих акций и т.д. Также, в качестве примера можно привести процесс приемки бракованного товара, когда каждое действие менеджера должно быть четко прописано и вне зависимости от поведения покупателя и его возражений, оно должно излучать доброжелательность и стремление помочь клиенту в положительном решении возникшей проблемы.

Следуя вышеизложенному можно заметить, что корпоративный стандарт работы с клиентами представляется, как социально ориентированная программа развития бизнеса с экономически направленными результатами ее реализации. Мотивируя работников на эффективный труд и обеспечивая приверженность клиентов, торговая организация формирует положительный имидж на рыночном сегменте, тем самым, обеспечивая себе стратегическое конкурентное преимущество, преумножает свою доходность.

Авторами были проведены исследования в части внедренного корпоративного стандарта на примере торговых сетей одной из ведущих российских мультиформатных продуктовых розничных компаний X5 Retail Group. Компания управляет магазинами нескольких торговых сетей: универсамами «Пятёрочка», супермаркетами «Перекрёсток», гипермаркетами «Карусель» и магазинами «шаговой доступности» под брендом «Перекресток-Экспресс». Основное направление деятельности компании X5 Retail Group — профессиональная организация франчайзинга. Являясь лидером продуктового ритейла в России (второе место в десятке крупнейших ритейлеров), X5 Retail Group предлагает своим партнерам приобрести франшизы крупнейших торговых сетей на выгодных условиях [1, 4]. Одной из главных социальных ролей X5 Retail Group считается создание рабочих мест в регионах и благоприятных условий работы на рынке.

Рассматривая экономическое положение Компании X5 Retail Group, хотелось бы отметить положительные тенденции в ее развитии (табл. 1).

Таблица 1
Динамика развития результатов деятельности компании X5 Retail Group за период 2013–2015 гг.

Показатели (млн. руб.)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темпы роста, %		
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2015 г. к 2013 г.
Выручка	534560	633873	808818	118,58	127,60	151,31
Валовая прибыль	130348	154982	198390	118,90	128,01	152,20
ЕВITDA	38350	45860	55233	119,58	120,44	144,02
Операционная прибыль	25296	28288	34449	111,83	121,78	136,18
Чистая прибыль	10984	12691	14174	115,54	111,69	129,04

Темп роста выручки Компании за 2013–2015 гг. составляет 151,31%, что является достаточно высоким показателем. По данным аналитической информации X5 Retail Group, этот показатель превзошел как темп роста рынка в целом, так и показатели десяти ведущих компаний российского рынка продуктовой розницы [1, 4]. Величина валовой прибыли, также, как и операционной и чистой прибыли имеет положительные тенденции. Согласно показателю EBITDA, Компания характеризуется как инвестиционно-привлекательная, стабильная и достаточно успешная.

Исключительно высокие результаты деятельности X5 Retail Group достигнуты благодаря программе долгосрочной мотивации сотрудников, направленной на достижение лидерства на рынке продуктовой розницы, в частности, целей по увеличению выручки и доли рынка

в сравнении с конкурентами и без ущерба для EBITDA. Наличие системы корпоративного управления в этом занимает не последнее место, так как сплоченность, корпоративный дух, единая цель, общая стратегия, профессиональная и инициативная команда способствуют динамичному росту и развитию бизнеса. Элементы корпоративного стандарта работы с клиентами также прослеживаются: одежда, общие фразы. Множество преимуществ в рамках исследования было выявлено и в процессе организации франчайзинга, благодаря которому складываются консолидированные результаты X5 Retail Group.

Франчайзи расположены преимущественно в регионах. Анализируя географию присутствия торговых сетей X5 Retail Group, отметим, что их преобладание наблюдается в Центральном и Уральском экономических районах (табл. 2).

Таблица 2

Торговая розничная сеть X5 Retail Group (на 31.12.2015 г.)

Экономический район	«Пятерочка»	«Перекресток»	«Карусель»	Магазины «у дома»	Всего
Центральный	2325	288	27	187	2827
Северный	146	-	-	-	146
Северо-Западный	635	47	17	-	699
Центрально-Черноземный	415	13	7	-	435
Волго-Вятский	467	32	9	-	508
Поволжский	768	44	14	-	826
Уральский	1003	23	11	-	1037
Северо-Кавказский	457	24	2	-	483
Западно-Сибирский	49	7	3	-	59
Всего:	6265	478	90	187	7020

Не смотря на равные условия работы и на равный ассортимент, люди в магазинах работают разные, с разным менталитетом, с разным уровнем образования, с разным уровнем воспитания, с разным представлением об этике общения и с разным отношением к клиентам.

В сети Интернет нами были изучены отзывы посетителей магазинов «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», которые гласят далеко не о хороших впечатлениях от общения с сотрудниками данных торговых организаций: отрицательных больше, чем положительных [5, 6]. Для удостоверения правдивости подобных мнений нами были опрошены посетители магазинов «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», прямым опросным методом, а также при помощи социальных сетей. В опросе приняло 200 человек в возрасте от 20 до 60 лет. Обобщив все ответы, мы получили следующие результаты (рис. 3). Как видно из рисунка 3, по мнению 65% опрошенных посетителей персонал анализируемых маркетов очень редко бывает приветлив и корректен, редко случаются, но случаются конфликтные ситуации. Практически в одинаковом диапазоне находятся ответы посетителей, которые довольны и недовольны об-

служиванием в магазинах: 15,8% и 19,2% соответственно. Выясняя, по какой причине возвращаются клиенты в магазины «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», нами было выяснено, что большинство потребителей устраивает их месторасположение — рядом с домом (54,8%), 36,2% устраивает цена и качество товаров, а всего лишь 9% респондентов нравится обслуживание.

Помимо проблемы принципа общения продавцов с покупателями, в розничных магазинах, в том числе и в сети магазинов «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель» существует проблема информативности. В перечне наиболее часто встречающихся проблем в работе розничных продавцов следующие: начинают разговор с набившей оскомину фразы «Что вам подсказать?»; стремятся сразу же рассказать покупателю о товаре побольше и побыстрее или же наоборот, молча, созерцают клиента в ожидании, что тот «сам спросит, если его что-то заинтересует»; не предлагают клиентам приобрести сопутствующий товар в дополнение к основной покупке и т.д.

Исходя из таких результатов исследования необходимо отметить, что в данных торговых организациях существует



Рис. 3. Результаты опроса посетителей торговой сети X5 Retail Group

либо недостаточно разработанная система стандартов работы с клиентами, либо их внедрение не имеет строгого алгоритма. В данном контексте хотелось бы сказать, что в X5 Retail Group имеется свой учебный центр и портал, где ведется обучение новых сотрудников по работе с различными программными продуктами, использующими в деятельности Компании. Благодаря этому, при наличии уже разработанных корпоративных стандартов обучение его основам не может доставить никаких дополнительных трудностей и материальных затрат.

В качестве отрицательного момента работы торговых сетей X5 Retail Group отметим и тот факт, что при приеме на работу продавцов и кассиров предъявляются такие требования как ответственность, дисциплинированность и внимательность. Личных качеств относительно непосредственного общения с клиентами в данном перечне нет.

Существует такая статистика: из 100% клиентов, которые уходят к конкурентам, только 25% уходят из-за недовольства ценой или качеством продукта. Остальные же 75% — из-за качества обслуживания. Один довольный клиент рассказывает о своей удачной покупке примерно

пяти своим знакомым, но один недовольный рассказывает о своем недовольстве приблизительно 17 знакомым [3].

Учитывая, что в социуме наблюдается утрата моральных принципов и нежелание обучаться этикету поведения в обществе, то внедрение корпоративных стандартов работы с клиентами в торговых организациях становится крайне насущной проблемой. Исследование существующих правил обслуживания клиентов, отзывов и опрос клиентов торговых сетей X5 Retail Group — тому подтверждение. Не смотря на высокие результаты деятельности Компании и ее инвестиционную привлекательность, разработка и внедрение корпоративных стандартов работы персонала и стандартов обслуживания клиентов должно стать одним из актуальных проектов развития бизнеса, реализация которого необходима в ближайшей перспективе. Данный проект позволит приумножить доходность торговых сетей за счет множества своих положительных моментов и в том числе путем удержания существующих клиентов и наращивания новых, формируя тем самым стратегическое конкурентное преимущество.

Литература:

1. Группа компаний X5 Retail Group. Официальный сайт [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.x5.ru/gu>
2. Ивлева, Т. Разработка и внедрение стандартов обслуживания покупателей. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/service_standarts.htm
3. Осадчук, О. Тюнинг системы продаж: как получать больше денег и клиентов [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://consult-plus.biz/tag/менеджер-по-продажам>
4. Снитко, Л. Т. Система франчайзинга и его эффективность на конкурентном товарном рынке [Текст] / Л. Т. Снитко, И. В. Савенкова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. № 3. — 2016, с. 51–61.
5. <http://irecommend.ru/>
6. <http://www.odnoshopniki.ru/>

Основные элементы корпоративной системы управления персоналом

Уринов Бобур Насиллоевич, старший научный сотрудник-исследователь
Ташкентский государственный экономический университет (Узбекистан)

Современные реалии нынешней экономики диктуют необходимость поиска и концептуально-методологического обоснования новых решений в области управления предприятием. В этих условиях все большее значение приобретает создание корпоративных систем управления персоналом, ориентированных на реализацию стоящих управленческих и экономических задач. Термины «корпоративность», «корпоративная культура», «корпоративная среда» получили широкое распространение в бизнес-практике большинства компаний. В качестве подобного индикатора можно использовать рейтинг «100 лучших работодателей» (100 Best Companies to Work For) ежегодно публикуемый авторитетным американским журналом «Fortune» [3].

Данный рейтинг интересен, прежде всего, тем, что он основан не столько на количественных показателях, сколько на оценке таких понятий как корпоративная культура и климат, причем рейтинг строится как на оценках самих работников, так и на анализе сторонних аудиторов. К недостаткам этого рейтинга можно отнести его региональный характер (только американские компании) и сжатость комментариев, не дающих полное представление о применяемых методах, тем не менее, общее представление о том, что нужно сделать для того, чтобы работники получали удовлетворение от своей работы, найти в нем можно.

Для определения лучшего работодателя использовался «индекс доверия к месту работы» (Great Place to Work Trust Index) рассчитывавшийся в прошлом году на основе более чем 36000 анкет. В основе индекса лежат следующие показатели:

- Доверие руководству фирмы
- Удовлетворение выполняемой работой
- Гордость за компанию
- Отношения с коллегами

Расчет проводился следующим образом:

- 2/3 оценки компании определялись как средний балл данный ее сотрудниками
- 1/3 рассчитывалась сотрудниками самого института на основе оценки корпоративной стратегии, культуры и анализа практической работы с персоналом.

Таким образом, фактически данный индекс представляет собой на 2/3 оценку сотрудниками корпоративного климата в организации, и на 1/3 внешнюю оценку корпоративной культуры, внедряемой в компании.

Выборка респондентов проводилась консалтинговой фирмой «Институт лучшего места работы» (Great Place to Work Institute) в Сан-Франциско на основе случайной выборки среди организаций (компании, правительственные агентства, общественные организации) со штатом более 500 человек и существующей более 7 лет. Кроме этого, компания не должна была находиться в стадии реоргани-

низации или структурных изменений, затрагивающих более 25% персонала. Надо отметить, что данное анкетирование вызвало большой интерес у опрашиваемых, и 14 338 из них не ограничились просто ответами на вопросы анкеты, а сопроводили их своими комментариями, а более 500 человек дополнительно связались с институтом по email или по телефону.

Оценка корпоративной культуры проводилась Отделом «Культурного аудита» (Culture audit) на основе оценки философии компании, существующих в ней процедур и проводимых мероприятий: кодексы и правила, внутрикорпоративные СМИ и доски объявлений, видеоконференции и пр.

Одним из важных признаков, по которым компании отбирались в список, было то, что в условиях замедления экономического роста, падения деловой активности и фондовых потрясений эти компании не пошли на сокращение своих обязательств перед работниками.

Если проанализировать предоставленные журналом «Fortune» данные, то можно заметить, что компании не ограничиваются созданием располагающей к работе атмосферы на рабочем месте, но и старается дать своим работникам максимально комфортных условий и вне служебных стен:

- 29 предлагают домашних нянь для своих сотрудников;
- 26 компаний имеют собственные медицинские центры или постоянных врачей;
- 31 компания сохраняет своим сотрудникам зарплату на время их обучения в институте;
- В 83 компаниях работникам платят бонусы за приглашение новых сотрудников;
- Почти во всех компаниях сотрудникам предлагают различные схемы для оптимизации налогов и пенсий;
- Многие компании предлагают своим сотрудникам опционы акций, приглашая их к участию в управлении и распределении прибылей компании.

Многие компании уделяют большое внимание медицинскому обслуживанию своих работников. Например, консалтинговая фирма SRA International [4], специализирующаяся в сфере IT, недавно открыла в своей штаб-квартире в Файерфаксе, штат Вирджиния, медицинский центр для своих сотрудников. Причем, мед обслуживание распространяется не только на центральный офис, но и на отделения компании, в которых осуществляют осмотр и прием квалифицированные врачи.

Однако, не смотря на обилие различных методов мотивации, основным конкурентным преимуществом компаний является корпоративная культура. Это слово повторяется как заклинание всеми 100 компаниями. Большинство американских компаний пришли к выводу,

что недостаточно просто принять человека на работу, необходимо его как-то удержать на рабочем месте, создать ему условия, в которых он бы чувствовал себя оцененным и уважаемым, люди должны чувствовать, что о них действительно заботятся.

Создание культуры вещь очень непростая, и ни одна из компаний, представленных в списке, не похожа на другую. Для примера рассмотрим миссии компании Microsoft (37 позиция) и Medtronic (83 позиция), которую часто называют Microsoft от медицины. Первая гласит, что «одной сообразительности не достаточно» (The Smart Is Not Enough), т.е. для работы в компании необходимо быть исключительным специалистом, в то время как миссия Medtronic объявляет себя идеальным «местом для работы человека» (Human Place to Work). И та, и другая компания динамично развиваются, и нацелены на агрессивное поведение на рынке, но выбрали разные пути во взаимоотношении с сотрудниками. Если Microsoft делает ставку на собственную элитарность, и считает, что сам факт работы в мировом лидере индустрии Hi-tech уже сам по себе является мощным мотиватором для персонала, то Medtronic старается создать для всех своих сотрудников максимально благоприятные условия.

Корпоративный подход к персоналу часто приводит к высокой лояльности персонала. Например, в биотехнологической компании Genentech 18% сотрудников работают в ней более 10 лет, при том, что самой компании всего около 20 лет. Более 70% опрошенных работников удовлетворены своим местом работы и в ближайшее время не собираются его менять, т.е. климат внутри компании они оценивают положительно, а около трети работников относятся к национальным и сексуальным меньшинствам, что говорит о степени политкорректности в коллективе и высоком уровне корпоративной культуры.

Отношения между работниками и руководством являются краеугольным камнем всего корпоративного подхода, и необходимым условием является нахождение оптимального баланса между их взаимными требованиями и пожеланиям. Это часто приводит к нетрадиционным методам управления компанией. Так, например, крупнейший в мире производитель труб American Cast Iron Pipe управляется благотворительным фондом, представляющим интересы работников. Владельцы компании добровольно отказались от влияния на деятельность компании и передали все основные бразды правления в руки персонала. В совете директоров большинство мест занимают представители коллектива и им делегированы основные управленческие функции на предприятии, в сферу компетенции общего собрания акционеров, представляющего интересы всех совладельцев, в т.ч. и инвесторов, входит лишь утверждение результатов деятельности компании и менеджеров, осуществляющих оперативное управление. Подобное доминирование персонала в управлении компании может служить потенциальным источником конфликта интересов между работниками и прочими совладельцами компании, и с целью недопущения подобных

ситуаций между акционерами и профсоюзом было заключено соглашение, где было оговорено, что ежеквартальные бонусы могут достигать не более 33% от зарплаты. Большинство сотрудников считают подобное распределение прибыли справедливым и более половины работников работают в этой компании более 20 лет.

Учитывая сегодняшние уmonoстроения работников компании, требуется много времени и средств на разработку системы взаимосвязей с ними. Через их сознание каждый день проходит целый ряд соображений, требующих внимания к себе. Если вы можете признать, что проблемы компании вносят свой вклад в эту и без того неустойчивую среду взаимоотношений (здесь и опасные игры на разнице в курсах, и новые технологии, и требования профсоюзов, увольнения, смена приоритетов компании, призывы к реформам от групп, не существовавших еще пять лет назад), тогда подумайте, как влияет внешний мир на сознание и ощущения работника.

Во всей работе, которую вы намерены осуществить, необходимо руководствоваться разработанным планом. И хотя такой порядок является обычным методом для некоторых компаний, для других — среднего или меньшего размера — это не так: в них взаимосвязи со служащими могут стать, если не провести соответствующих мер, почти хаотичными.

План — не только изложение целей и стратегий. На его основе можно дать строгую оценку тому, во что обойдется их достижение. Важно и то, чтобы в плане были учтены допущения, которые придется сделать, если вы собираетесь ожидаемый результат связать с какими-либо временными рамками. Наконец, план позволяет предусмотреть необходимую проверку исполнения и сроки проведения проверок.

В разработанном плане содержится раздел о средствах связи. Для многих основных тем, требующих глубокой проработки, печатные средства информации остаются главными ее распространителями. И все же газеты, журналы, доски объявлений, информационные бюллетени администрации компании и руководителей подразделений, даже такие быстрые средства распространения информации, как плакаты и наглядная атрибутика, должны оцениваться с точки зрения не только передачи необходимого сообщения, но и возможностей, которые они предоставляют. Более того, особенно это относится к полиграфическим средствам, авторам текстов следует помнить, что информация необходима работнику, как и внешнему потребителю, чтобы помогать решать проблемы.

Характерной особенностью эффективных отношений внутри компании является то, что на их основе надо как бы выделить каждого работника и общаться с каждым из них, и в этом случае необходимые идеи смогут глубоко проникнуть в сознание работника.

Успех деятельности компании во многом зависит от распределения полномочий между ее работниками. Каждый сотрудник должен быть наделен полномочиями и четко осознавать свое значение. Пока эти полномочия

не станут фактом и пока не налажены каналы обратной связи для их реализации, работники могут оставаться безучастными к работе или, хуже того, будут считать себя ненужными людьми.

Средством расширения полномочий является информация, которую нужно готовить и подавать с убежденно-

стью в том, что, если работник хочет остаться на своем рабочем месте в условиях конкуренции на современном рынке, то, располагая предоставленными ему возможностями, работник должен лучше понимать интересы компании, ее клиентов и необходимость улучшить свое отношение к работе.

Литература:

1. W. Jack Duncan, Great Ideas in Management. — San Francisco, Oxford, 1990
2. Лунев, Л. В. Тактика и стратегия управления фирмой. — М.: Финпресс, НГАЭиУ, 1997. — с. 18.
3. <http://www.fortime.com/>
4. <http://www.sra.com/>

Планирование реструктуризации бизнес-процессов промышленных предприятий

Чукалина Галина Михайловна, аспирант

Рязанский государственный радиотехнический университет

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия «реструктуризация», проанализированы основные цели реструктуризации и ее ключевые характеристики. Представлены схема управления процессом реструктуризации на предприятии и место планирования реструктуризации в данной схеме.

Ключевые слова: планирование, реструктуризация, реструктуризация бизнес-процессов, схема управления реструктуризацией на предприятии, планирование реструктуризации бизнес-процессов на предприятии

Понятие реструктуризации знакомо всем, но за годы исследований и применений данного процесса оно получило столько трактовок и определений и стало настолько обширной категорией, что практически любое изменение на предприятии можно трактовать как реструктуризацию. Рассмотрим подробнее, верно ли это суждение. Исходя из дословного перевода термина «реструктуризация» с латинского мы получаем «заново устроенную организацию», при этом нет четкого разграничения, переустроенная это организация из тех же составляющих частей или в систему добавляются новые элементы.

Анализ одних из самых подробных и детальных определений категории «реструктуризация» представлен в таблице 1.

Таким образом, преобразование на предприятии может считаться реструктуризацией при наличии следующих характеристик:

- преобразование носит комплексный и структурный характер;
- направлено на повышение эффективности функционирования и устойчивого финансового положения предприятия;
- рост стоимости бизнеса как показатель эффективности реструктуризации;
- итогом является создание и наращивание конкурентных преимуществ для повышения конкурентоспособности.

Дискуссионность понятия «реструктуризация предприятия» в итоге привела к выделению двух форм реструктуризации: оперативной и стратегической. Стратегическая форма реструктуризации направлена на долгосрочные изменения в деятельности предприятия. К оперативной реструктуризации многие авторы относят реструктуризацию производственной деятельности, активов и долговых обязательств [3].

Реструктуризация имеет определенную цель, достижимую в задаваемом периоде, содержит комплекс мер и несет преобразование того объекта, на который она направлена. В данной статье рассматривается реструктуризация, объектом которой является бизнес-процесс, а значит, реструктуризация направлена на преобразование структуры бизнес-процесса.

Реструктуризация бизнес-процессов первоначально требует глубинного понимания деятельности рассматриваемого предприятия. Прежде чем реструктуризировать бизнес-процессы необходимо проанализировать, что из себя они представляют и насколько эффективно осуществляются в настоящее время, сформировать цели необходимой реструктуризации бизнес-процессов, а только потом начинать процесс ее реализации.

Анализ примеров использования реструктуризации позволяет сделать вывод, что во всех случаях при реструктуризации предприятие пытается создать или нарастить конкурентные преимущества, необходимые в конку-

Таблица 1

Сравнительный анализ определений понятия «реструктуризация»

Автор	Определение реструктуризации	Примечание
Бирюкова Л. В. [3]	Комплексное, структурное преобразование деятельности предприятия, не являющееся частью повседневного делового цикла, и направленное на создание условий достижения устойчивого финансового положения, роста стоимости собственного капитала и эффективного функционирования предприятия в соответствии с выработанной стратегией, с целью повышения конкурентоспособности	<i>Основная цель</i> — достижение целей разработанной на предприятии конкурентной стратегии. <i>Главные характеристики процесса</i> — комплексность и структурность. <i>Вывод:</i> изменяем структуру, но не отдельные элементы, а всю систему.
Мазур И. И., Шапиро В. Д. [1]	Комплексная оптимизация системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выработанной стратегией его развития, способствующую принципиальному улучшению управления, повышения эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции на базе современных подходов к управлению, в том числе методологии управления качеством, реинжиниринга бизнес-процессов, информационных технологий и др.	<i>Основная цель</i> — достигнуть стратегические цели развития в соответствии с требованиями внешней среды. <i>Главные характеристики процесса</i> — комплексность и оптимизация. <i>Вывод:</i> с помощью различных подходов к управлению комплексно оптимизируем предприятие для достижения поставленных целей с учетом требований внешней среды
Тутунджян А. К. [4]	Процесс комплексного изменения структуры и методов функционирования, обеспечивающий эффективное использование потенциалов (производственного, управленческого, инновационного и т. д.), осуществляемый в рамках взаимодействия с изменяющейся внешней средой	<i>Основная цель</i> — повысить эффективность использования потенциала предприятия в условиях изменяющейся внешней среды. <i>Главные характеристики процесса</i> — комплексность, изменение не только структуры, но и методов функционирования. <i>Вывод:</i> реструктуризация позволяет повысить эффективность предприятия путем комплексного изменения структуры и функций на предприятии.

рентной борьбе. Только в первом случае предприятие уже имеет конкурентные преимущества и хочет их нарастить, а в двух остальных случаях эти конкурентные преимущества необходимо создать, т.к. кризис на предприятии в первую очередь связан с отсутствием или потерей необходимых преимуществ в конкурентной борьбе.

Важнейшим элементом стратегии является планирование. Планирование — это проекция в будущее для достижения поставленной цели при определенных условиях и возможностях. Важность процесса реструктуризации для достижения поставленных целей показывает необходимость планирования на начальном этапе, при этом необходимо различать понятия планирования реструктуризации и планирования процесса реализации реструктуризации. Как правило, авторы уделяют внимание именно планированию процесса проведения реструктури-

зации, а область планирования и анализа процессов предприятия на предмет необходимости реструктуризации остается открытой для исследований (см. рис. 1).

Анализ процесса управления реструктуризацией позволяет выделить следующие ключевые этапы:

- Формирование стратегических целей предприятия;
- Анализ влияния факторов внутренней и внешней среды на возможность достижения поставленных целей;
- Анализ ключевых показателей эффективности, индикаторов бизнес-процессов предприятия;
- Принятие решения о необходимости осуществления реструктуризации бизнес-процессов на предприятии, создание проекта реструктуризации;
- Планирование реструктуризации бизнес-процессов, результатом данного этапа является созданный бизнес-план реструктуризации;

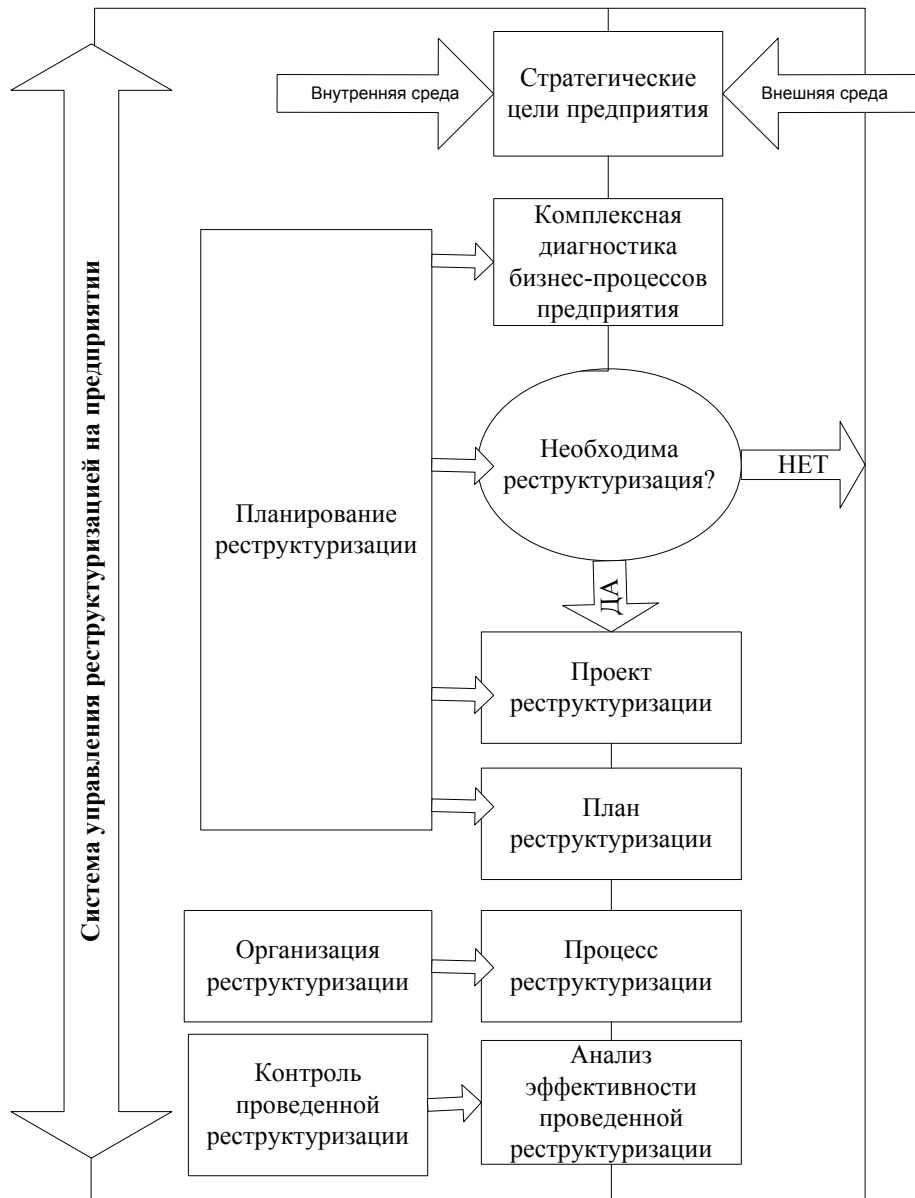


Рис. 1. Место планирования в системе управления процессом реструктуризации на предприятии

— Осуществление процесса реструктуризации на предприятии;

— Анализ ключевых показателей бизнес-процессов — индикаторов — для мониторинга эффективности реализации плана реструктуризации.

Планированию реструктуризации бизнес-процессов уделяется особое место в системе управления реструктуризацией, для повышения эффективности данного процесса необходимо использовать показатели-индикаторы, которые:

— Во-первых, сигнализируют о необходимости проведения реструктуризации бизнес-процессов на предприятии, запуская систему управления реструктуризацией;

— Во-вторых, позволяют проводить мониторинг эффективности реализации процесса реструктуризации, т.е. являются инструментом обратной связи.

Планирование реструктуризации бизнес-процессов является одним из элементов общей системы планиро-

вания на предприятии, что усложняет процесс планирования на предприятии, но позволяет повысить эффективность результата планирования. Для достижения наилучших результатов индикаторы реструктуризации бизнес-процессов должны быть частью общей системы индикаторов на предприятии, отражающих потенциал предприятия.

Необходимо помнить, что реструктуризация — это не просто технологический процесс изменения чего-либо, в основе идеологии процесса реструктуризации — создание и достижение новых целей в развитии предприятия, в соответствии с изменениями внешней среды. Поэтому и реструктуризация как регулятор, обеспечивающий повышение эффективности деятельности предприятия должна использоваться не при любом изменении значения какого-то показателя, а при изменении значений целой системы показателей [2].

Литература:

1. Мазур, И. И., Шапиро В. Д. Реструктуризация предприятий и компаний. — М.: Экономика, 2001. — 456 с.
2. Есаков, М. М., Чукалина Г. М. Индикативное планирование реструктуризации бизнес-процессов. // Журнал «Экономика и предпринимательство», № 1 (54), 2015 г. Рубрика «Микроэкономика».
3. Бирюкова, Л. В. Планирование реструктуризации промышленных предприятий в процедурах несостоятельности (банкротства): диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Бирюкова Лариса Викторовна; [Место защиты: Тихоокеан. гос. ун-т]. — Хабаровск, 2007. — 180 с.
4. Тутунджян, А. К. Управление реструктуризацией в производственном секторе экономики (Вопросы теории и практики): диссертация д-ра экономических наук: 08.00.05 / Тутунджян Агаси Корюнович; [Место защиты: Высшая школа приватизации и предпринимательства]. — Москва, 2002. — 306 с.

Программные решения для моделирования себестоимости на современном промышленном предприятии

Шматко Алексей Дмитриевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Балтийский государственный технический университет «Военмех» имени Д. Ф. Устинова

По состоянию на конец 2015 года можно говорить о сохранившемся высоком уровне нестабильности в экономике России. Существовавшая ранее отрицательная динамика цены на нефть, а также ухудшение международных отношений спровоцировали существенное ослабление рубля и рост ключевой ставки, что в свою очередь привело к нестабильности в банковском секторе. За банковским сектором последовали и прочие отрасли финансового рынка, где начало наблюдаться ухудшение финансового состояния их участников. В промышленном секторе это выражалось сокращением срочной ликвидности предприятий, ростом сомнительной дебиторской задолженности, сокращением всех показателей рентабельности и, в результате, потерей финансовой стабильности и банкротством многих предприятий. Данный факт порождает вопрос об экономической обоснованности цен на производимую продукцию и эффективности производства в целом. Общая макроэкономическая нестабильность порождает, на микроуровне, необходимость в финансовой обоснованности каждого выполняемого заказа. Данный эффект в меньшей степени оказывает влияние на непрерывное и крупносерийное производство, он наиболее ощутим на единичном и мелкосерийном производстве. Каждый отдельно взятый производственный заказ должен быть рентабелен для предприятия, а условия его выполнения должны быть конкурентоспособны на рынке. Следовательно, моделирование себестоимости на допроизводственном этапе будет способствовать повышению эффективности функционирования предприятия, укреплению его финансовой стабильности и повышению конкурентоспособности.

Вопрос моделирования себестоимости является наиболее актуальным для предприятий, применяющих передовые производственные технологии, так как для передовых производственных технологий на данный момент

еще не сформировано достаточное количество эмпирического материала. В качестве примеров передовых производственных технологий стоит выделить аддитивные технологии, лазерные технологии и компьютерный инжиниринг.

Автором была поставлена цель разработать методику моделирования себестоимости производства изделий с применением передовых производственных технологий, и на основе данной методики создать программное обеспечение. Объектом исследования стал Международный научно-образовательный центр «Металлообрабатывающие Автоматизированные Производства» СПбПУ. Данное производство является единичным или мелкосерийным и в рамках данного предприятия применяются современные металлообрабатывающие станки с ЧПУ. Следовательно, каждый заказ данного предприятия является уникальным и его цена не может быть рассчитана по прейскуранту. Таким образом, возникает проблема в определении стоимости проекта на этапе обработки информации, следствием чего являются отклонения между теоретической и фактической стоимостью проекта. Данный проект был призван разрешить проблему завышения (или занижения) отпускной цены изделий, производимых на применяемом оборудовании. Данная проблема была решена путем формирования точного алгоритма сбора, консолидации и обработки информации о каждом уникальном заказе. Было выделено несколько уровней функционирования проекта на предприятии:

1. Первичная обработка заказа специалистами и изложение объективной информации в установленных формах;
2. Консолидация полученной информации;
3. Обработка полученной информации посредством специально разработанного алгоритма;
4. Принятие решения относительно отпускной цены на основе смоделированной себестоимости.

По результатам исследования предприятия были выявлены 47 объективных параметров, оказывающие влияние на себестоимость производимого изделия. Данный список является достаточным для моделирования процесса производства на первичном этапе обработки заказа и формирования теоретической себестоимости, которая максимально приближена к будущей фактической себестоимости. Данные параметры были распределены между переменными и условно-постоянными данными. Переменные данные были консолидированы во входные формы. Результаты были оформлены в виде экономико-математической модели. Алгоритм обработки информации был неоднократно апробирован и уточнен. Данный алгоритм оформлен в виде программного продукта и интегрирован в систему управления предприятием.

Новизна данного проекта в первую очередь заключается в алгоритме, заложенном в данную программу. Данный алгоритм позволяет на основе объективных критериев экономически смоделировать процесс производства. Более того, данный алгоритм является пластичным и за счет возможности исключения из результатов определенных составляющих себестоимости и системы коэффициентов. Данные коэффициенты могут рассчитываться автоматически согласно внутренней математической модели или задаваться вручную.

Результатом научно-технической деятельности в данном случае является непосредственно программа. Данная программа защищена путем ее регистрации в качестве управляющей программы для ЭВМ.

На рисунке ниже проиллюстрирован интерфейс данной программы.

Данная программа является первым примером практической реализации идеи о моделировании производства на допроизводственном этапе. В данный момент производятся работы по моделированию производства изделий с применением технологий лазерной резки и лазерной гравировки.

Необходимо отметить, что помимо текущих результатов также была разработана методика по экономическому описанию технологий. Данная методика позволяет Авторам раскрыть с экономической точки зрения производственную технологию и описать ее при помощи экономико-математической модели. Для каждого предприятия данные модели могут быть индивидуальными, однако модернизация уже созданного программного обеспечения в процессе освоения новых технологий приведет к универсализации. На данный момент авторских коллективов в состоянии описать технологии, имеющиеся на предприятии (с экономической точки зрения), сгенерировать модель формирования себестоимости производства изделий с применением какой-либо технологии, апробировать данную модель и скорректиро-

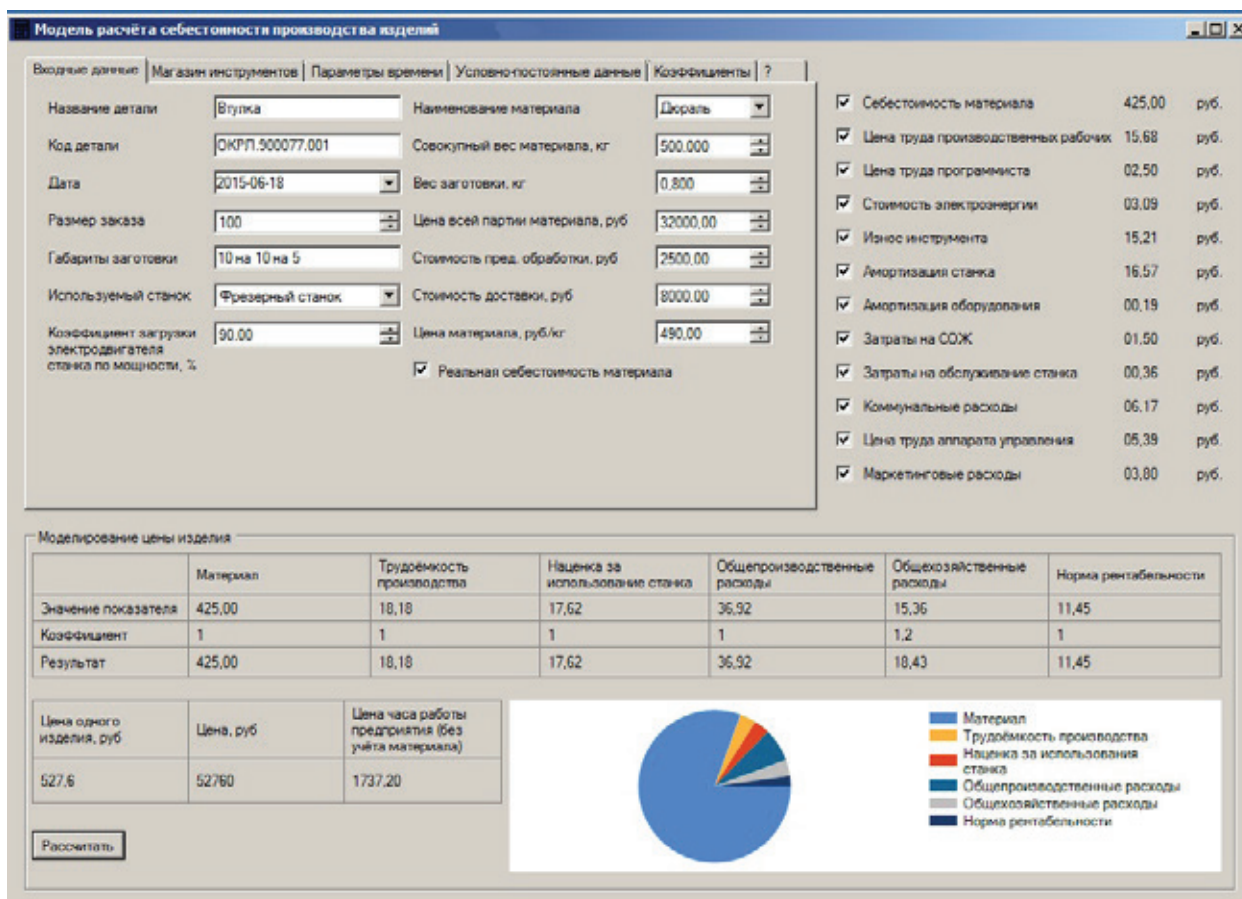


Рис. 1. Интерфейс вкладки «Входные данные»

вать ее в зависимости от нужд предприятия, написать программный продукт на основе данной модели, интегрировать данный продукт в систему функционирования предприятия, провести обучение персонала для работы с данным программным продуктом и осуществлять необходимую корректировку программы в случае необходимости.

Литература:

1. Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. // М., 2015. Серия «Бакалавр и магистр. Академический курс».
2. Белов, А. М., Добрин Г. Н., Карлик А. Е. Управление затратами на промышленном предприятии: уч. пособие. // СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
3. Волчкевич, И. Л. Рациональное использование станков с ЧПУ в условиях многономенклатурного производства // Интернет-журнал Инженерное образование, февраль 2012.
4. Дятлов, С. А. Цели макроэкономической политики в условиях глобального кризиса // Евразийская Интеграция: Экономика, Право, Политика. № 6, 2009. — с. 90–92.
5. Дятлов, С. А. Причины и характер мирового финансового кризиса // Национальная экономика в условиях глобализации: бизнес и общество в противостоянии кризису. Коллективная монография. — СПб.: Изд. дом «Русский остров», 2009. — с. 10–13.
6. Забелин, Б. Ф. Методологическая модель процесса реформирования производственной структуры предприятия // Вестник Научных Конференций № 1–5 (1) 2015, с. 42–44.
7. Забелин, Б. Ф., Конников Е. А. Сущность параметра организации производства предприятий машиностроения // Вестник научных конференций. — 2015. — № 2–6 (2). — с. 42–43.
8. Забелин, Б. Ф., Конников Е. А. Моделирование риска возникновения брака на малых инновационных производствах // Вестник научных конференций. — 2016. — № 3–5 (7). — с. 38–41.
9. Забелин, Б. Ф., Конников Е. А. Адаптивность производственных систем // Вестник научных конференций. — 2016. — № 2–2 (6). — с. 53–56.
10. Забелин, Б. Ф., Конников Е. А., Мартынов В. И. Методика анализа показателей эффективности управления производственной системой // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 2–1 (67–1). — с. 955–958.
11. Курбанбаева, Д. Ф. Влияние цикличности национальной экономики на стратегию инновационного развития // журнал: Научная дискуссия: вопросы экономики и управления № 7 (40) 2015, с. 49–56.
12. Конников, Е. А. Экономические аспекты конверсии производственных технологий // Молодой ученый. — 2015. — № 15. — с. 385–391.
13. Конников, Е. А. Экономика передовых производственных технологий: монография // Е. А. Конников, А. А. Алексеев, П. С. Метелев, Е. В. Мокейчев, А. Д. Шматко. — Казань: Изд-во «Бук», 2016. — 120 с.
14. Конников, Е. А., Мокейчев Е. В. Три характеристики успешной организации // Монография, Казань, 2016.
15. Недосекин, А. О., Абдулаева З. И. Применение нечётко-множественных моделей и методов в исследованиях экономических систем // Статья в сборнике трудов конференции «Системная экономика, экономическая кибернетика, мягкие измерения 2014», с. 129–133.
16. Фомина, Н. Е., Конников Е. А. Прогнозирование ликвидности в цикле экономического развития промышленного предприятия // Экономические науки № 126. 2015.
17. Afanasyev, M. V., Konnikov E. A. Cost simulation on modern manufacturing // Статья в сборнике трудов конференции «BEAM TECHNOLOGIES & LASER APPLICATION» 2015, с. 359–363.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Методологические подходы к формированию системы показателей оценки комплексного развития городской инфраструктуры¹

Волчкова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Данилова Мария Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Подопригора Юлия Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;
Селиверстов Алексей Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент;
Уфимцева Евгения Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;
Шадейко Николай Ромальдович, кандидат экономических наук, доцент
Томский государственный архитектурно-строительный университет

Статья посвящена изучению методологических подходов к формированию системы показателей оценки комплексного развития городской инфраструктуры. Выявлено, что неотъемлемой частью обеспечения комплексного развития инфраструктуры города должен стать инструмент, актуальный для субъектов управления городской инфраструктурой и для органов региональной и муниципальной власти. Рассмотрены и изучены системный, отраслевой, территориальный, стратегически ориентированный подходы, а также индикативное планирование.

Ключевые слова: городская инфраструктура, системный подход, сценарный подход, программно-целевой подход, отраслевой подход, территориальный подход, стратегически ориентированный подход, индикативное планирование

Городская инфраструктура является пространственной категорией характера расселения населения, организации производства, природопользования и др. Развитие инфраструктуры городского хозяйства является приоритетным направлением и непременным условием эффективного социально-экономического развития и управления регионом.

Таким образом, для обеспечения комплексного развития городской инфраструктуры необходим такой инструмент, который будет актуален, как для субъектов управления городской инфраструктурой, так и для органов региональной и муниципальной власти. Этот инструмент должен давать возможность согласования направлений в функционировании и развитии городской инфраструктуры со стратегией социально-экономического развития муниципального образования и региона в целом. В качестве такого инструмента выступает оценка, которая в отношении городской инфраструктуры должна быть комплексной, т.е. оценивать взаимодействия функционирования и развития комплексов в составе городской инфраструктуры.

В связи с этим рассмотрим различные подходы, которые возможно использовать при формировании системы показателей оценки комплексного развития городской инфраструктуры.

Системный подход (*System Approach*) является одним из векторов методологических основ научного познания, основанного на изучении объекта как системы. Анализируемый объект изучается с позиции определенного множества элементов, взаимосвязи которых определяют целостные свойства этого множества. На выявление многообразия взаимосвязей и отношений (внешних и внутренних), имеющих у исследуемого объекта делается основной акцент. Выявлению объективно возможного поведения исследуемого объекта уделяется большое внимание.

В современных условиях системный подход стал повсеместно применяться в управлении, приумножается опыт построения системных описаний объектов исследования. Потребность в системном подходе обусловлена усложнением и укрупнением исследуемых систем, необходимостью управления крупными системами и объединении знаний.

В рамках сценарного подхода, возможно построение структуры целей и определение функций системы, разработки и планирования приоритетных направлений в развитии объекта или исследования системы в целом. Преимуществом сценарного подхода является системная оценка функционирования сложных развивающихся объектов, т.к. он имеет многогранный характер, поскольку

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке и в рамках выполнения гранта РГНФ «Исследование инфраструктуры городского хозяйства в контексте процессов регионального социально-экономического развития», № 16-32-01026, 2016 г.

включает структурирование, дедукцию и индукцию, обобщение, иррациональность и рациональность.

Программно-целевой подход является одной из форм системного подхода управления различными социально-экономическими объектами и процессами. Разработка и реализация целевых программ стала практическим способом решения проблем, которые требуют концентрации ресурсов, имеющих целевую ориентацию и согласованности действий.

В общем понимании на сегодняшний день целевое управление представляет собой управленческий процесс, который консолидирует выработку цели, разработку реалистических целевых программ и планов их выполнения, повсеместный контроль за ходом и результатами деятельности и принятие коррективов для достижения поставленных целей к установленному сроку.

Общая методология программно-целевого подхода охватывает прогнозирование и планирование, организацию и координацию и т.д.; представляет собой систему мер, по-

следовательность выполнения которых будет способствовать достижению единой и заранее поставленной цели.

В начале 1990-х годов профессор Р. Каплан и Д. Нортон предложили сбалансированную систему показателей, которая «основана на причинно-следственных связях между стратегическими целями, отражающими их параметрами и факторами получения планируемых результатов. Она складывается из четырех составляющих — финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов, обучения и развития персонала, цели и задачи которых отражаются финансовыми и нефинансовыми показателями» [3]. Каждая составляющая включает в себя ключевой вопрос, с которым она ассоциируется. Ответами этих ключевых вопросов являются цели, достижение которых будет свидетельствовать о продвижении по пути реализации стратегии. Между составляющими должна быть установлена четкая причинно-следственная связь (табл. 1) [4]. «Сбалансированный» (Balanced) означает равнозначное достоинство всех показателей.

Таблица 1

Классический вариант сбалансированной системы показателей Р. Каплана и Д. Нортон

Составляющие сбалансированной системы показателей	Ключевой вопрос
Финансовая	Как стратегия повлияет на финансовое состояние компании?
Клиентская	Как мы должны выглядеть перед нашими клиентами, чтобы реализовать стратегию?
Внутренние бизнес-процессы	Какие процессы стратегически важны?
Обучение и развитие	Как мы будем поддерживать нашу способность к изменению и совершенствованию, чтобы реализовать стратегию?

Система сбалансированных показателей позволяет корректировать и изменять миссию и стратегию объекта в конкретные, достижимые цели и показатели. Смысл данной системы заключается в достижении равновесия (баланса) между отчётными данными для внешних пользователей и внутренними характеристиками процессов бизнеса. Система также призвана уравнивать (приводить к балансу) показатели прошлой деятельности и роста на перспективу. Баланс в концепции сбалансированной системы показателей носит многоплановый (полифонический) характер, включая различные показатели состояния и развития организации.

Отметим, что эта система показателей вполне может быть адаптирована для целей формирования системы показателей оценки комплексного развития городской инфраструктуры.

В качестве одного из подходов выступает индикативное планирование, изменявшее в своем развитии формы, каждая из которых в целом соответствовала различным временным периодам государственного регулирования смешанной экономики. В процессе развития смешанной экономики, а также глобализации рынков (в основном

в европейских странах) индикативное планирование приобретает стратегическую форму.

В современных условиях индикативное планирование трактуется следующим образом: «процесс формирования системы параметров (индикаторов), характеризующих состояние и развитие экономики страны, соответствующее государственной социально-экономической политике, и установление мер государственного воздействия на социальные и экономические процессы с целью достижения указанных индикаторов» [2].

Таким образом, индикативное планирование является критериальным и комплексным подходом, который также может претендовать на использование при формировании системы показателей оценки комплексного развития городской инфраструктуры и эффективности системы муниципального и регионального управления.

В общем виде классификация подходов к оценке и прогнозированию развития изучаемого объекта представлена в табл. 2.

Подводя итог, отметим, что тщательная и всесторонняя оценка комплексного развития городской инфраструктуры является одним из основных условий фор-

Таблица 2

Основные подходы к оценке и прогнозированию развития изучаемого объекта

Название подхода	Описание подхода
Отраслевой подход	выявление состояния конкретной подсистемы отраслевой системы и определение целесообразных направлений ее прогресса в соответствии с требованиями рыночной экономики
Территориальный подход	изучение локализации отраслей экономики в пространстве и инфраструктурных элементов на территории для целей разработки оптимизационных предложений
Стратегически ориентированный подход	выделение отраслей и инфраструктурных элементов территории в качестве основных (образующих) инфраструктур, которые являются «точками роста», отвечающих основополагающим направлениям социально-экономического развития территории

мирования механизма управления развитием объектов инфраструктуры.

Сказанное выше позволит более точно планировать совместную деятельность субъектов управления инфраструктурами городского хозяйства, обеспечить ком-

плексное развитие городской инфраструктуры и города в целом [2]. При этом, только определив сферу деятельности, установив стратегические цели и стремясь к выполнению миссии, можно двигаться вперед, достигая желаемого результата в развитии городской инфраструктуры.

Литература:

1. Пахомов, В. П. Методические аспекты индикативного планирования развития территориально-хозяйственных систем / В. П. Пахомов, И. А. Усманов // Проблемы региональной экономики. — 2002. — № 7–9. — с. 31–38.
2. Уфимцева, Е. В. Взаимодействие и оценка развития инфраструктур городского хозяйства в аспекте социально-экономических процессов // Муниципалитет: экономика и управление — № 1 (10) — 2015.
3. Kaplan, R. S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review, 1996, January/February, P. 214.
4. Волчкова, И. В. Механизмы повышения устойчивого развития территориальных социально-экономических систем в России: монография / И. В. Волчкова, М. Н., Данилова, А. М. Елисеев, Ю. В. Подопригора, А. А. Селиверстов, Е. В. Уфимцева, Н. Р. Шадейко. — Томск: Изд-во Том. гос. архит. — строит. ун-та, 2015. — 136 с.

Социальная поддержка как фактор воспроизводства человеческого потенциала (по Республике Башкортостан)

Мубаракшина Лилия Сабировна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Все перспективы социального, экономического, научного и культурного развития зависят от здоровья подрастающего поколения, его физического и интеллектуального потенциала. Особенности и закономерности воспроизводства человеческого потенциала во многом определяются особенностями социально-экономического развития региона страны.

Большое значение на улучшение благосостояния населения оказывает социальная поддержка как фактор воспроизводства человеческого потенциала. Так как, до сих пор, остаются нерешенными задачи в области социальной, семейной и демографической политики.

В настоящий момент не существует единого определения понятия «социальная поддержка». Однако сложились следующие подходы к определению понятия: со-

циальная поддержка — это комплекс мер по оказанию помощи некоторым категориям граждан, временно оказавшимся в тяжелом экономическом положении, путем предоставления им необходимой информации, финансовых ресурсов, кредитов, обучения, права защиты и введения иных льгот. Так как социальная поддержка сводится к оказанию помощи, то очень часто отождествляется с термином «социальная помощь»; социальная поддержка — это деятельность, направленная на активизацию собственных сил и возможностей человека или группы по изменению своего материального имущественного положения [1].

Социальная помощь является мерой социальной поддержки. А также мерами социальной поддержки являются: ежемесячные денежные выплаты, социальные

пособия, социальные субсидии, социальные льготы, социальные стипендии, социальные пенсии, компенсационные выплаты, ежегодные выплаты единовременные выплаты, социальные услуги.

Льготными категориями граждан являются: ветераны, бывшие узники фашизма, инвалиды, чернобыльцы, многодетные семьи, дети-сироты, малоимущие семьи, доноры, студенты, пенсионеры, безработные и вынужденные переселенцы [5].

Как говорилось выше, развитие человеческого потенциала в настоящее время является одним из ключевых направлений социально-экономического развития. На решение этой задачи были направлены приоритетные национальные проекты: «Здоровье», «Образование», «Жилье» и «Развитие агропромышленного комплекса», «Концепция демографической политики Российской Федерации до 2025 г». [4].

Согласно Программе развития ООН, «развитие человека (человеческого потенциала)» представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на нашей общей планете [2].

Меры социальной поддержки и льготы для граждан Уфы и Башкортостана установлены несколькими региональными законами:

1) Законом Республики Башкортостан от 17.12.2004 г. № 130-з «О социальной поддержке инвалидов в РБ»;

2) Законом РБ от 29.11.2005 г. № 238-з «О мерах социальной поддержки специалистов, проживающих и работающих в сельской местности и рабочих поселках»;

3) Законом РБ от 17.12.2004 г. № 129-з «О вознаграждении, причитающемся приемным родителям и мерах социальной поддержки, предоставляемых приемной семье».

Вышеприведенными законами установлены меры социальной поддержки и льготы для: инвалидов, реабилитированных лиц, лиц, признанных пострадавшими от политических репрессий, специалистов государственной и муниципальных учреждений, проживающих и работающих в сельских населенных пунктах и рабочих поселках:

- педагогических работников;
- медицинских и фармацевтических работников;
- специалистов в области культуры и искусства учреждений культуры;
- социальных работников;
- специалистов ветеринарной службы;
- специалистов в области физической культуры и спорта.

Так, в рейтинге регионов России с наиболее высоким уровнем развития человеческого потенциала Республика Башкортостан занимает 18-е место. Показатель индекса развития человеческого потенциала составил 0,843 [3]. Одним из ключевых показателей, характеризующих уровень жизни семьи и составляющих экономическую основу воспроизводства человеческого потенциала, являются денежные доходы населения. Значимость этого показателя особенно возрастает в условиях все большей коммерциализации социальной сферы.

Таблица 1

Денежные доходы населения Республики Башкортостан, 2014–2015 гг., руб. [2]

№	Показатель	2014 г.	2015 г.
1	Номинальные денежные доходы на душу населения	25970,6	27960,4
2	Реальные располагаемые денежные доходы, в % к соответствующему периоду предыдущего года	101,2	94,9

Как видно из таблицы, номинальный уровень дохода в 2015 году увеличился на 1989,8 рублей. Устойчивый экономический рост, наметившийся в последние годы в Башкортостане, во многом способствовал позитивной динамике доходов населения. Реальные денежные доходы населения за последние годы в Башкортостане росли более высокими темпами по сравнению с Российской Федерацией в целом и Приволжским федеральным округом. Но, конечно же,

темп роста доходов, отмечаемого с 2008 года, замедлился, как следствие финансового экономического кризиса.

Социально-экономическая политика, основанная на приоритетах и ценностях развития человеческого потенциала, сегодня является не только отражением гуманистических целей развития, но и ответом на современные вызовы, одним из ключевых условий жизнеспособности и конкурентоспособности нации.

Литература:

1. Лопухин, В. Ю. Анализ факторов, влияющих на систему человеческих ресурсов в ходе развития экономической системы России как инновационного общества / В. Ю. Лопухин // Вестник СГТУ. — № 2 (45). — 2010. — с. 238–244
2. www.anrb.ru — официальный сайт Академии наук Республики Башкортостан
3. www.bashstat.gks.ru — официальный сайт территориального органа службы Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан

4. www.mintudrfb.ru — официальный сайт Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан
5. www.socialnaya-podderzhka.ru — официальный сайт о социальной поддержке в Российской Федерации

Методика оценки эффективности деятельности администрации города как инструмент планирования

Фищенко Кристина Сергеевна, аспирант

Дальневосточный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Хабаровск)

Ключевые слова: оценка эффективности, деятельность органов местного самоуправления, показатели эффективности

Технологии управления организацией ориентированы на достижение результата с учетом оптимального распределения ресурсов. Коммерческие предприятия зачастую используют различные системы оценки, способствующие расчету и выбору наиболее эффективного рабочего процесса. В его основе должно быть заложено реалистичное грамотное планирование, связанное с постановкой целей и действий в будущем. Здесь находит отражение весь перечень критериев, показатели которого позволяют рассчитать как качество товара или услуги, так и сопутствующие предложения или условия.

Такая оценка постепенно входит в систематизацию деятельности органов местного самоуправления (планирование, мониторинг и корректировку). Разрабатываются показатели, позволяющие с одной стороны проводить анализ отрасли, с другой — оценивать качество конечной услуги. Ранее оценка осуществлялась только на основе социально-экономического положения и реализации целевых программ, позднее — был разработан документ, позволяющий проводить унифицированное и независимое сравнение (Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (далее — Указ)).

В его рамках стали сосредоточивать основные показатели социально-экономического развития. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 сентября 2008 г. № 1313-р, действовавшее изначально в целях реализации Указа, и Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. № 1317, вступившее в силу с 01 января 2013 г. (после внесения изменений в Указ от 14 октября 2012 г.), утверждали методику мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов. Субъекты Российской Федерации, в свою очередь, разработали нормативно-правовые акты, регулирующие реализацию Указа на своей территории. Муниципальные образования — положения по содержанию, включающие в себя организацию работы

по формированию доклада, краткий или полный (дополнительные значения, входящие в расчет) перечень показателей, форму предоставления отчета, перечень форм федерального государственного статистического наблюдения для формирования ежегодного доклада [1].

В данном случае законодатель определил систему, согласно которой муниципальные образования имеют единые требования и общую методику расчета, позволяющей выстраивать «систему координат» всей оценки. Однако, когда муниципалитет сталкивается с вопросом самостоятельной оценки, то ее внедрение полностью зависит от подходов разработчиков, в т.ч. целей и задач, степени выделения основных приоритетов и сценариев развития города.

Одним из примеров оценки эффективности деятельности отраслевых и территориальных органов является опыт администрации города Комсомольска-на-Амуре. В 2007 году была разработана и утверждена система показателей, методика расчета, шкала результативности итоговых значений [2]. Ежегодно устанавливались целевые показатели на планируемый год, проводился ежеквартальный анализ деятельности отраслевых и территориальных органов администрации города по достижению установленных значений. С 2009 года во исполнение Указа «внутренняя» система оценки эффективности деятельности была дополнена унифицированными показателями, входящими в ежегодный доклад главы.

Новое распоряжение главы города от 15 августа 2013 г. № 153-р «Об утверждении Положения об оценке эффективности деятельности отраслевых и территориальных органов администрации города Комсомольска-на-Амуре» учитывает все прежние наработки по количественной и качественной оценке [3]. Его отличие составляет изменившаяся методика расчета, в основе которой был использован опыт системы сбалансированных показателей (определение веса), а также повысившаяся планка предельных значений (деятельность субъекта оценки считается эффективной при достижении итогового коэффициента $\geq 1,03$).

Положение разработано с целью улучшения качества и эффективности деятельности в целом, достижения конкретных показателей социально-экономического развития, повышения ответственности руководителей и специалистов отраслевых и территориальных органов администрации города за результативность выполняемой работы. Оценка эффективности применяется для:

- контроля на основе установленных значений показателей в динамике;
- определения степени отклонения фактически полученных данных о деятельности от запланированных (установленных);
- проведения анализа для выявления текущего положения и, на основе полученных данных об отклонениях, формирование предложений для возможных путей развития;
- предложения оперативных, своевременных управленческих решений по улучшению деятельности в соответствии с поставленными стратегическими целями и выработанными плановыми показателями.

Эффективность деятельности в данном случае — это результат работы отраслевых и территориальных органов администрации города, обеспечивающий с одной стороны экономическую составляющую в виде рационализации деятельности, интенсификации путей развития, реализации потенциала территории муниципального образования, с другой — социальную, результат которой выражается в улучшении условий жизнеобеспечения населения муниципального образования, создания более благоприятных условий труда, быта, отдыха и развития, а также повышения качества предоставляемых муниципальных услуг и участия в осуществлении переданных государственных полномочий.

Целевые значения показателей по оценке эффективности деятельности на очередной календарный год устанавливаются в соответствии с полномочиями органов местного самоуправления, определенными Федеральным законом от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Уставом муниципального образования города, а также положениями и перспективными планами работ отраслевых и территориальных органов администрации города. Прогнозные значения принимаются в целях планирования ожидаемых результатов деятельности, с учетом достигнутого в предыдущем году.

Методика основывается на расчете критериев: частного, специального, вспомогательного и комплексного. В целях обеспечения равных условий в подведении итогов при наличии разного количества оценочных показателей, в качестве итогового коэффициента используется среднеарифметическое значение комплексных критериев.

Расчет частного критерия (k_1). Частный критерий оценки эффективности деятельности определяется по каждому из оценочных показателей, утверждаемых ежегодно распоряжением главы города в виде плана на год. Частный критерий — это отклонение фактически достиг-

нутого значения от утвержденного (целевое значение), рассчитанного для каждого показателя эффективности.

Рассчитывается по формуле: $k_i = \Phi_i / \Pi_i$, где

i — оценочный показатель;

Φ_i — фактически достигнутое значение i показателя за отчетный период;

Π_i — запланированное значение i показателя за отчетный период.

В случае, когда положительным результатом является снижение значения какого-либо показателя (в расчетной таблице такие показатели отображены со знаком «*»), расчет частного критерия производится по обратной формуле: $k_i = \Pi_i / \Phi_i$.

Определение специального критерия (k_2). Специальный критерий оценки эффективности деятельности определяется по каждому из оценочных показателей и устанавливается для проведения соответствия с аналогичным периодом предыдущего года. Определяется исходя из зависимости:

$i_N > i_{N-1}$ — значение критерия присваивается равным 1,1;

$i_N = i_{N-1}$ — значение критерия присваивается равным 1,0;

$i_N < i_{N-1}$ — значение критерия присваивается равным 0,9, где

i_N — значение показателя за отчетный период;

i_{N-1} — значение показателя за аналогичный период предыдущего года.

При этом показатели, в которых положительным результатом является снижение значения, рассчитываются обратным путем.

Установление вспомогательного критерия (веса показателя). Вес — значение, которое присваивается каждому показателю, для определения его как ключевого или оценочного.

Ключевые показатели — это показатели, за значения которых отраслевые и территориальные органы администрации города непосредственно отвечают и на которые могут оказать влияние (вес = 85%).

Оценочные показатели — это показатели, используемые для определения косвенного влияния и контроля ситуации в социально-экономическом положении города (вес = 15%).

Комплексный критерий (K_i) рассчитывается по формуле: $K_i = k_1 * k_2 * \text{вес}$.

Если расчет осуществляется только по ключевым показателям, исключается вспомогательный критерий (вес).

Расчет итогового коэффициента рассчитывается по формуле среднего значения:

$K_{\text{эф}} (\text{вес } 0,85) = \text{SUM } K_i (\text{вес } 0,85) / \text{SUM } i (\text{вес } 0,85)$.

$K_{\text{эф}} (\text{вес } 0,15) = \text{SUM } K_i (\text{вес } 0,15) / \text{SUM } i (\text{вес } 0,15)$.

$K_{\text{эф}} = K_{\text{эф}} (\text{вес } 0,85) + K_{\text{эф}} (\text{вес } 0,15)$.

При сокращенном расчете (в случае исключения веса):

$K_{\text{эф}} = \text{SUM } K_i / \text{SUM } i$.

После обработки информации и получения значений комплексного критерия (K_i) и итогового коэффициента

Таблица 1

ОТЧЕТ
О достижении целевых значений показателей за 9 месяцев 2015 года

№	Наименование показателя	Ед. изм.	Целевое значение		Факт 9 мес. 2015	Выполнение плана, % ст.6/ст.5*100	Фактическое значение		Факт 9 мес. 2015 к факту 9 мес. 2014, % ст.6/ст.9*100	k1	k2	K k1-k2	Вес	Кэф
			2015	2015			2014	9 мес. 2014						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	...		424 288	302 000	302 700	100,2	399 514	313 444	96,6	1,002	0,9	0,902	0,85	0,767
2	...		20 150	20 150	21 120	104,8	20 151	20 071	105,2	1,048	1,1	1,153	0,15	0,173
3	...*		88	65	54	120,4	88	60	111,1	1,204	1,1	1,324	0,85	1,125
Показатели, утвержденные постановлением Правительства РФ № 1317 от 17.12.2012 г.														
4	...		1,147	1,147	1,147	100,0	1,141	1,139	100,7	1,000	1,1	1,100	0,85	0,935
5	...		0,73	0,73	0,73	100,0	0,73	0,73	100,0	1,000	1,0	1,000	0,85	0,850
Критерий для ключевых значений														
Критерий для оценочных значений														
Итоговый коэффициент														
										1,052	1,025			0,919
										1,048	1,100			0,173
										1,051	1,040			1,092

Таблица 2

ОТЧЕТ
О достижении целевых значений показателей за 12 месяцев 2015 года

№	Наименование показателя	Ед. изм.	2015 год		Факт 2015 к факту 2014, % ст.5/ст.7*100	Выполнение годового плана, % ст.5/ст.4*100	Фактическое значение 2014 года	Факт 2015 к факту 2014, % ст.5/ст.7*100	k1	k2	K k1-k2	Вес	Кэф
			Целевое значение	Фактическое значение									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	...		424 288	400 627	94,4	399 514	100,3	0,944	1,1	1,039	0,85	0,883	0,850
2	...		20 150	21 086	104,6	20 151	104,6	1,046	1,1	1,151	0,15	0,173	0,173
3	...*		88	70	125,7	88	125,7	1,257	1,1	1,383	0,85	1,175	0,850
Показатели, утвержденные постановлением Правительства РФ № 1317 от 17.12.2012 г.													
4	...		1,147	1,147	100,0	1,141	100,5	1,000	1,1	1,100	0,85	0,935	0,850
5	...		0,73	0,73	100,0	0,73	100,0	1,000	1,0	1,000	0,85	0,850	0,850
Критерий для ключевых значений													
Критерий для оценочных значений													
Итоговый коэффициент													
								1,050	1,075				0,961
								1,046	1,100				0,173
								1,050	1,080				1,133

(Кэф) по каждому из оцениваемых категорий значения показателей сравниваются с установленным пределом 1,00. В результате сравнения полученного значения производится оценка эффективности деятельности отраслевого и территориального органа администрации города:

- при $K_{эф} \geq 1,03$ деятельность субъекта оценки считается эффективной;
- при $1,00 \leq K_{эф} < 1,03$ — соответствующей плану;
- при $0,80 \leq K_{эф} \leq 0,99$ — низкоэффективной;
- при $K_{эф} < 0,80$ — неэффективной.

Для примера расчета приведены таблицы отчетов «О достижении целевых значений показателей» одного из отраслевых органов администрации города за 9 месяцев и 12 месяцев 2015 года [Таблица 1 и Таблица 2].

Таким образом, при оценке эффективности деятельности отраслевых и территориальных органов администрации города создается рейтинг, согласно которому можно объективно определить результаты, в том числе и по показателям, имеющим выраженный сезонный характер (капитальный и текущий ремонты объектов благоустройства, дорожного хозяйства, дворовых территорий; трудоустройство подростков).

В целом с помощью планирования в системе показателей, с одной стороны, выявляются сильные и слабые стороны муниципального управления, с другой — происходит настраивание на поиск подходов к результативным моделям местного самоуправления, оптимизации муниципальных расходов, взвешенных управленческих решений.

Литература:

1. Распоряжение главы города Комсомольска-на-Амуре от 31 декабря 2015 г. № 153-р «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городского округа «Город Комсомольск-на-Амуре»;
2. Распоряжение главы города Комсомольска-на-Амуре от 23 июля 2007 г. № 202-р «Об утверждении Положения «Об организации контроля исполнения перспективных планов и оценке эффективности деятельности отраслевых и территориальных органов администрации города»;
3. Распоряжение главы города Комсомольска-на-Амуре от 15 августа 2013 г. № 153-р «Об утверждении Положения об оценке эффективности деятельности отраслевых и территориальных органов администрации города Комсомольска-на-Амуре» (в ред. от 24 ноября 2015 г. № 134-р).

18. ТУРИЗМ

Особенности транспортного обслуживания туристов в Норвегии

Веселова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук, доцент;
Садретдинов Данияр Фагимович, кандидат географических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье представлен анализ транспортной системы Норвегии применительно к его использованию в туристических целях. Делается акцент на особенности функционирования транспорта в разных частях страны с уникальными физико-географическими характеристиками, а также в разные сезоны года. Рассмотрены некоторые организационные аспекты транспортного обслуживания пассажиров, в том числе совершающих поездки с туристическими целями.

Ключевые слова: организация туристических поездок, транспортное обслуживание туризма, туристические перемещения, виды транспорт в туризме, турпоток

В настоящее время туризм рассматривается как одна из крупнейших отраслей мирового хозяйства. Функциональной особенностью этой отрасли является удовлетворение потребностей людей в отдыхе посредством смены на некоторое время места своего проживания. Сфера туризма представляет собой межотраслевое сочетание предприятий и организаций социально-бытовой инфраструктуры и обладает универсальным значением. Практически все страны и социальные слои охвачены перемещениями с целью туризма, что делает его явлением поистине глобального масштаба. Соответственно, став одним из сильных факторов производства международного масштаба, туризм делается все более интересным для специалистов многих отраслей.

Товаром в туризме являются услуги: бронирование, оформление и документальное обеспечение, перевозки, размещение, организация питания, экскурсионно-развлекательное обслуживание, страхование, сопровождение, услуги переводчиков и т.д. Комплекс услуг каждого тура в значительной степени уникален и определяется программой пребывания [1].

Транспортное обслуживание является одной из важных составляющих турпакетов. Современные туроператоры в организации перемещения туристов имеют достаточный выбор видов транспорта разных технико-экономических характеристик. Однако выбор транспортного обслуживания в разных регионах мира требует учета многих факторов.

Особенности транспортного обслуживания туристов в Норвегии как ни в одной стране Европы определяется географическим положением, орографическими и климатическими особенностями. Эти особенности заключаются в следующем: в положении на севере Европы (в том числе около 1/3 территории за Северным полярным кругом), субмеридианальное простиранье страны с юга на север

более чем на 1700 км (от 57 с.ш. до 72 с.ш.), преобладании горного рельефа (около 2/3 территории, причем 24% территории лежит в диапазоне высот 500–1000 м и 11% — выше 1000 м), значительная протяженность и сильная горизонтальная расчлененность береговой линии, активная циклоническая деятельность Атлантики, незамерзающие моря.

Транспортная система Норвегии отличается высоким уровнем организации. Отраслевая структура транспорта страны состоит из всех традиционных его видов. Соответственно этому в турпакетах может быть представлено автомобильное, железнодорожное, авиационное, морское, а также комбинированное обслуживание.

Во внутренних перемещениях по Норвегии главная роль отведена автомобильному транспорту. В стране разветвленная сеть автомобильных дорог, высокие требования к транспортным средствам и оказываемым ими услугам. Автомобильным транспортом можно добраться до большинства регионов и населенных пунктов. Функционирующие в стране автобусные компании в основном взаимосвязаны единой системой расписания и тарифов. Однако, в Западной Норвегии — регионе фьордов — дороги зачастую обрываются береговой линией, и тогда продолжение движения возможно на пароме. Стоимость паромной переправы между материком и островами обычно входит в стоимость автобусного билета. Большинство транспортных компаний предлагают льготные тарифы. Как правило, билеты на автобусные поездки бронировать не обязательно. Многие компании гарантируют наличие свободных мест. Тем не менее нередко можно столкнуться и с дополнительными сборами (например, за проезд по центру Осло и Бергена, за использование шипованной резины и т.п.). Все автомобильные стоянки в стране платные, а вне парковок стоянка запрещена.

Исторически сложилась современная конфигурация автомобильных дорог. От Осло веером расходятся основные автомагистрали. На севере страны автомобильный транспорт принимает линейный характер организации. Но, дороги достаточно узкие, имеют множество тоннелей (их в стране около тысячи) и делают бесконечные повороты, иногда довольно крутые, что объясняется гористым рельефом.

Резкая смена погоды часто ухудшает видимость до минимума. На некоторых маршрутах запрещено движение с прицепом, особенно в районе фьордов. Дороги нередко проходят по узким карнизам, и для разъезда встречных транспортных средств на таких участках предусмотрены так называемые «карманы». Следует иметь в виду, что многие дороги имеют разный сезонный режим функционирования, в частности на зимний период некоторые дороги закрываются. Поэтому организация туров по ряду маршрутов сопряжена с вносимыми изменениями, как в график, так и в сам маршрут. Например, автомобильная дорога на участке Аурланд — Ердал закрыт для автобусного движения с ноября по июнь, а на трассе Брокке — Сулескард оно не осуществляется с ноября по май и т.д. Однако следует, что, автобусные туры по Норвегии — один из сложных в плане организации.

Большинство туристов из Европы, въезжающих в Норвегию на автомобиле, минуют по мосту пролив Эресунд между Копенгагеном (Дания) и Мальмье (Швеция). Автомобильное путешествие из России в Норвегию по суше — интересный вариант, но долгий. Более быстрым он получается, если воспользоваться паромной переправой. К сожалению, прямого паромного сообщения из России в Норвегию пока не организовано. В эту северную страну наши туристы в основном следуют через Финляндию и Швецию, или через Германию и Данию. Паромные перевозки осуществляют такие компании, как Color line, Fjord line, Stena line, DFDS. Для путешествующих также предлагаются автопакеты, в которые включены пассажирское место на корабле (возможно в каюте) и место для машины в трюме.

На российском рынке туруслуг представлено несколько десятков автобусных туров с посещением Норвегии. При этом, они разработаны как российскими, так и иностранными туроператорами. В них Норвегия представлена чаще всего в рамках туров по нескольким странам. Важно отметить, что большинство автобусных туров на протяжении многих лет сохраняют относительно стереотипную структуру, и, так как она складывалась довольно длительное время, уже достигла организационно-планировочного оптимума, но это тем не менее не ограничивает туроператоров в разработке новых предложений — каждый год в такие туры привносится что-то новое: либо порядок посещения объектов, либо обновляется и сам их перечень. Особенностью автобусных туров в Норвегию является то, что они способны даже за короткий промежуток времени познакомить туристов с многоликим образом страны. Широкий ассортимент туров, несмотря на

разную ценовую политику, гарантирует насыщенную программу и оптимальный маршрут при разной продолжительности.

Из России в Норвегию можно добираться не только автомобильным, но и практически любым видом транспорта. Соответственно, организуются не только автобусные, но и другие туры.

Особенности норвежского ландшафта и связанного с этим характера размещения населения привели к тому, что главным организующим узлом железнодорожного транспорта, как и автомобильного, является столица страны. Железнодорожная сеть страны состоит из нескольких главных расходящихся из Осло магистралей и связывает столицу с крупными городами страны, а также со Швецией. Между Норвегией и Данией организовано железнодорожное паромное сообщение (Кристансанн — Хиртсхальс).

Большая часть турпотока, как и пассажиропотока в целом, формируется между Осло и Бергеном — дороге, проходящей по горному плато Хардангервидда, именуемому «крышей Норвегии», а также между Осло и Тронхеймом, продолжающейся до Буде, который располагается за Северным полярным кругом.

В отличие от железнодорожных туров, организуемых по Европе, в Норвегии такие туры по ряду причин как самостоятельные туры представлены весьма ограниченно. А из России железнодорожные туры вообще не организуются. В то же время в рамках автобусных туров, морских круизов, авиатуров и комбинированных туров довольно часто представлено посещение уникальной Фломской железной дороги, являющейся настоящим произведением инженерного искусства.

Передвигаться по Норвегии железнодорожным транспортом не только интересно, но порой бывает и выгодно. Ряд компаний предлагают билеты по специальным тарифам, дающим право путешествовать независимо от расстояния, пункта назначения и имеют обширный срок действия. Туроператорами рекомендуются карты Intergail и Eurogail.

Норвегия отличается высокой организацией морского транспорта. В XX веке эта северная страна достигла такого уровня развития флота, что заняла место в ряду «мировых морских перевозчиков». Морской транспорт Норвегии стал одним из крупнейших по тоннажу. В то же время основная доля мощностей морского транспорта страны отведена на исполнение роли «удобного флага». Норвегия пошла по пути постоянной модернизации морского транспорта, систематического обновления судов и внедрения транспортных средств, снабженных современным оборудованием, что позволяет конкурировать норвежскому флоту на мировом фрахтовом рынке. В стране зарегистрировано около двухсот судоходных компаний, во многих из которых участвует иностранный капитал [2].

На российском рынке туруслуг представлено большое количество морских круизов. При этом они организуются не только из портов Норвегии, но и других государств. Из

России туры организуются в основном из Санкт-Петербурга и в существенно меньшей степени — из Мурманска.

Значительная субмеридианальная протяженность страны, множество островов, в том числе существенно удаленных от основной территории страны, тесные и прочные международные связи и другие особенности, о которых речь шла уже выше, определили высокую организацию авиасообщений. В Норвегии более 50 аэропортов. Крупнейшим авиаузлом страны является Осло с аэропортом Гардемуэн. Практически в любой регион страны можно попасть воздушным путем. К тому же, в зимний период для ряда регионов воздушное перемещение является единственной возможностью добраться до населенных пунктов.

В авиационных перевозках, как по Норвегии, так и в зарубежных сообщениях популярностью пользуются бюджетные перевозчики — так называемые лоукостеры и система всевозможных скидок. Так, в июле-августе работает программа Explore Norway Ticket, позволяющая в течение двух недель совершать неограниченное количество перелетов.

Географическое положение Норвегии и природное устройство ее поверхности определили популярность

комбинированных по транспортному обслуживанию туров. Российский рынок туруслуг обладает достаточно обширной линейкой предложений [3]. В турах может быть представлено разное сочетание видов транспорта. Так, у российской компании «Туртрансвоаяж» в турах «Вся Дания + фьорды», «Большое путешествие по Норвегии», «Гранд тур в Норвегию», «Заполярная Норвегия» использует сочетание железнодорожного, морского, и автомобильного транспорта, в туре «Вся Норвегия» — задействованы авиационный и автотранспорт. В зависимости от доли покрытия тем или иным видом транспорта, а одних случаях они рассматриваются как автобусные туры, в других как авиационные.

Таким образом, туризм становится одним из факторов производства международного масштаба и все более привлекает внимание специалистов многих отраслей, в том числе и в сфере структурно-организационного развития транспорта и транспортных систем различных регионов и отдельных стран, а поэтому требует пристального внимания и изучения с целью предоставления заинтересованным организациям и отдельным лицам максимально полной и достоверной информации.

Литература:

1. Александрова, А. Ю. Международный туризм. — М.: Аспект Пресс, 2002. — 470 с.
2. Дерябин, Ю. С., Антошина Н. М., Плевако Н. С. Северная Европа. Регион нового развития. — М.: Весь мир, 2008. — 512 с.
3. Морозова, Н. С. Концепция формирования и развития конкуренции в туризме. — М.: РосНОУ, 2011. — 264 с.

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Темпы реализации программы капитального ремонта общего имущества МКД

Макиева Мадина Тариеловна, магистрант

Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова

В статье рассмотрены темпы реализации программы капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов, представлен анализ проведения мониторинга технического состояния МКД и на графике представлен профиль исполнения региональной программы капитального ремонта.

Ключевые слова: жилищный фонд, многоквартирные дома, имущество, износ, программа, капитальный ремонт

Современное состояние жилищного фонда Российской Федерации обуславливает необходимость проведения капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов.

В настоящее время в России происходит большое количество дискуссий о капитальном ремонте многоквартирных домов. Данная проблема очень актуальна, в виду огромного износа жилищного фонда и постоянного увеличения доли ветхого и аварийного жилья. По данным Федеральной антимонопольной службы, капитального ремонта требует более 55% многоквартирных зданий в России и около 3% жилищного фонда страны находится в ветхом или аварийном состоянии [1, с. 1]

Поступает большое количество жалоб от собственников многоквартирных домов (далее — МКД), о том что состояние их общего имущества МКД в очень плохом состоянии (крыши текут, трубы ржавые, лифт постоянно застрекает, подвалы затоплены и т.д.).

В связи с этим возникла потребность в создании системы, которая позволит исправить плачевное состояние МКД в Российской Федерации (далее — РФ). В целях обеспечения проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в субъектах Российской Федерации на системной основе Федеральным законом от 25 декабря 2012 года № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» внесены изменения в Жилищный кодекс Российской Федерации, направленные на введение новых правил организации проведения капитального ремонта многоквартирных домов через создание региональных систем капитального ремонта, финансируемых за счет средств собственников помещений в многоквартирных домах [2]. В основу данных систем положена обязанность собственников помещений формировать фонды капитального ремонта, необходимые

для финансирования затрат на проведение работ по капитальному ремонту, путем уплаты обязательных ежемесячных взносов [4]. Поэтому было принято решение о создании программы «Капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов на 2014–2044 гг.».

Региональными системами капитального ремонта предусмотрены:

- планирование капитального ремонта в отношении каждого многоквартирного дома;
- организация целевого финансирования из всех источников, включая средства государственной и муниципальной поддержки, средств собственников; финансирование расходов на предоставление субсидий малоимущим гражданам;
- организация работы инфраструктуры — регионального оператора капитального ремонта, обеспечивающего сбор целевых средств и организацию капитального ремонта многоквартирных домов.

Многие собственники МКД с недоверием отнеслись к этой программе. Поэтому в своей статье хочу рассмотреть темпы реализации программы, какие работы были уже проведены в рамках этой программы на всей территории РФ.

Начнём с самого начала. Для успешной реализации программы было запланировано провести мониторинг технического состояния МКД (далее — мониторинг). Мониторинг технического состояния МКД — очень важный пункт в программе. Мониторинг — включает сбор, систематизацию и анализ информации о техническом состоянии многоквартирных домов на территории РФ. По результатам мониторинга расставляются дома в очередь на капитальный ремонт.

Основными формами мониторинга реализации региональных программ капитального ремонта являются: анализ периодической отчетности (ежемесячной и годовой), анализ материалов, представляемых по дополнительным запросам Фонда, выездной мониторинг (про-

верки в субъектах Российской Федерации), селекторные совещания с субъектами Российской Федерации, работа с обращениями граждан. В связи с созданием реги-

ональных систем капитального ремонта мониторингу подлежат не только мероприятия, реализуемые с участием средств Фонда, но и работа названных систем в целом.



Рис. 1. Мониторинг технического состояния, МКД

Как показано на рис. 1 мониторинг технического состояния МКД проходит успешно. Мониторинг на всей территории РФ проведен уже на 99,3%, осталось малая часть (0,70%) МКД без проведения мониторинга [3].

В 2015 году Фондом проведено 46 выездных проверок, в рамках которых 45 субъектов Российской Федерации проверены согласно утвержденному плану-графику [4].

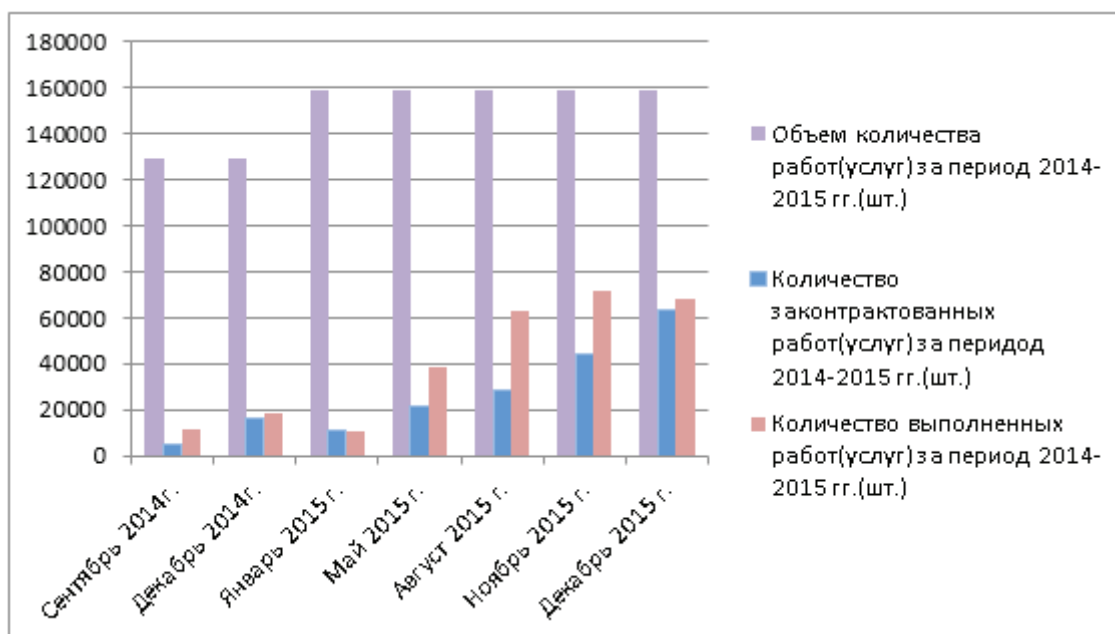


Рис. 2. Профиль исполнения региональной программы капитального ремонта

На рис. 2 представлен график исполнения региональной программы капитального ремонта МКД.

Согласно годовому отчету государственной корпорации — Фонда содействия реформированию жилищ-

но-коммунального хозяйства: в 2015 году в рамках программ капитального ремонта завершён ремонт в 21,7 тыс. многоквартирных домов общей площадью 66,0 млн. кв. м, в которых проживают 2,4 млн. человек. Стоимость выполненных работ составила 52,3 млрд. рублей. На реализацию программ капитального ремонта консолидированными бюджетами субъектов Российской Федерации на 2015 год предусмотрено 16,8 млрд. рублей, использовано 30,4 млрд. рублей средств собственников помещений в многоквартирных домах. Отмечается наращивание объёмов капитального ремонта, проводимого в рамках программ капитального ремонта:

— в 2014 году из 20,2 тыс. отремонтированных многоквартирных домов 8,1 тыс. многоквартирных домов были отремонтированы в рамках программ (36,8 процента);

— в 2015 году из 24,4 тыс. отремонтированных многоквартирных домов 21,7 тыс. многоквартирных домов были отремонтированы в рамках программ (88,9 процента) [4].

По состоянию на 1 января 2016 года в 83 субъектах Российской Федерации у собственников помещений в многоквартирных домах наступила обязанность по уплате взноса на капитальный ремонт (в 62 субъектах Российской Федерации такая обязанность наступила в 2014 году, в 21 — в 2015 году). В Республике Крым и городе федерального значения Севастополе введение обязательного взноса на капитальный ремонт для собственников планируется с 1 июля 2016 года.

Как видно из рис. 1 и 2 программа реализуется в среднем темпе. Конечно, не всегда успешно достигаются объёмы работы, которые прописаны в этой программе, но программа и не стоит на месте. Темпы реализации снижа-

ются в основном из-за главной проблемы — неплатежи собственников МКД. Каждый 5 житель страны не платит взносы на капитальный ремонт. Потому что бояться быть обманутым. Люди перестали доверять органам, предоставляющим жилищно-коммунальные услуги. И их тоже можно понять. Но для того что бы ни быть обманутым собственники, должны изучить эту программу.

Программа очень своевременна. Но если не платить взносы на капитальный ремонт, то реализация программы может очень сильно замедлиться. А этого нельзя допустить. Это повлечёт за собой очень много проблем. Собственникам не нужно бояться, а нужно больше проявлять заинтересованность в жизни своего МКД. Жители могут сами следить за темпами реализации программы, за ходом проведения мониторинга технического состояния своего МКД, в интернет ресурсе могут посмотреть на какой год их дом поставлен в очередь, какие виды работ предусмотрены непосредственно в их МКД, ну и самое главное за ходом проведения капитального ремонта на территории своего МКД.

Собственникам МКД, нужно понять, что это программа просто необходима. У каждого строения есть свой срок службы. И срок службы здания можно продлить благодаря своевременному проведению капитального ремонта. Если не провести капитальный ремонт МКД сейчас, то возникнут большие проблемы. Дома начнут разрушаться и ничего не останется, как присвоить им статус ветхого или аварийного жилья. Проведение программы необходимо, причем в ускоренном темпе. Но темпы реализации программы во многом зависят от самих собственников МКД.

Литература:

1. Макиева, М. Т., Хосроева Н. И. Программный подход к реализации реформы ЖКХ // Международный научный альманах. — 2016. — № 4.
2. Федеральный закон РФ от 25 декабря 2012 года № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»
3. https://www.reformagkh.ru/overhaul/analytic/#overhaul_mkd_state_monitoring
4. http://fondgkh.ru/wp-content/uploads/2016/05/God_ot4et_13_05_razvorot-na-sayt-1.pdf

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

V Международная научная конференция

Самара, август 2016 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

ООО «Издательство АСГАРД»

Член Ассоциации книгоиздателей России

443023, г. Самара, ул. Промышленности, 278, корп. 47

Тел.: (846) 246-97-01, 205-31-31

e-mail: knigaasgard@yandex.ru, www.asgard-samara.ru

Подписано в печать 24.08.2016. Формат 60x90 1/8.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 10,81. Уч.-изд. л. 15,05. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»

420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.