



IV Международная научная конференция

ЭКОНОМИКА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСЫ



Пермь

Главный редактор: *Г. Д. Ахметова*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, О. А. Авдеюк, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, М. А. Игнатова, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, Н. С. Сенюшкин, И. Г. Ткаченко, А. С. Яхина

Ответственные редакторы:

Г. А. Кайнова, Е. И. Осянина

Международный редакционный совет:

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

Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). — Пермь: Меркурий, 2015. — vi, 214 с.
ISBN 978-5-88187-463-6

В сборнике представлены материалы IV Международной научной конференции «Экономика, управление, финансы».

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

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Филатова Н.И., Усова С.И.

Разновидность взглядов на оценку рынка труда 1

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Мироненко О.В.

Факторы формирования частных трансфертов домашних хозяйств 5

Симонов К.В.

Конгрессно-выставочные мероприятия как сочетания двух деловых форматов 7

Смирнов А.П.Концептуальные основы благотворительности как системы и механизмы ее развития
в образовательных учреждениях. 10

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Аверьянова О.В.

Система и структура обеспечения экономической безопасности 14

Барзаева М.А.

Экономическое развитие и рост. 16

Жданова О.А., Малыгина М.С.

Деятельность паевых инвестиционных фондов на рынке драгоценных металлов. 19

Звягин Л.С.

Математическое моделирование комплексных экономических процессов. 23

Золотарева Г.А., Зайковская А.С.

Сопоставление объективных и субъективных оценок благополучия населения в странах Европы 29

Морозова С.И., Подъяблонская Е.С.Проблемы безработицы и занятости сельской молодежи как фактор устойчивого развития
территории 31**Разумова Е.В., Калыков Д.Д., Сагатов А.С.**Целесообразность создания единой валюты для стран — участниц Содружества
Независимых Государств 34**Сатторкулов О.Т., Халимжанов Д.Э.**

Эффективное использование инновационного потенциала Узбекистана и пути его повышения. 36

Фатеева Ю.В.Экономический рост — важнейшая макроэкономическая цель социально-экономической политики
государства 37**Филатова А.С.**

Международное сотрудничество России в области инноваций 40

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Крючкова В.Н.

Результаты столыпинской аграрной реформы в Калужской губернии 43

Уразбахтин Ю.Г., Базаров Ю.А.

Анализ системы материально-технического обеспечения ВС РФ на условиях аутсорсинга. 44

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Мантуленко В.В., Серёмина Р.Н.

Роль государства в инновационном развитии гражданской авиации в России 48

Обидов Р.А., Норбутаев Б.А.

Налогообложение сельскохозяйственных предприятий. 51

Орналидина А.Х., Абдраимова Г.К., Жуспекова А.К.

Development problems of agro-industrial complex in the Republic of Kazakhstan 52

Сергеева О.Ю., Качалкина К.Г.

Анализ инвестиций НИОКР в нефтегазовом секторе ТЭК России 55

Юсуфалиев О.А., Обидов Р.А.

Основы роста банковско-финансового сектора Узбекистана на этапах реализации стратегии 59

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Трифопова И.В.

Оффшоры в наши дни: проблема оттока капитала из России. 61

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Агапова И.В.

Анализ моделей формирования финансовой стратегии как фактора экономического поведения предприятия. 64

Баламирзоев Н.Л.

Методика определения спроса на микрофинансовые услуги на региональном уровне. 71

Быкова Н.Н.

Электронная отчетность в контролирующие органы Российской Федерации 73

Дорожки Д.А.

Роль межбюджетных отношений в бюджетной системе РФ и их влияние на местный бюджет на примере Советского района Ставропольского края. 76

Канкулова Л.А.

Проблемы и перспективы развития деятельности микрофинансовых организаций 79

Копылов В.О.

Операции Банка России на открытом рынке. 82

Назаренко В.А., Бочкова Е.В.

Интернет-банкинг за рубежом: история и современное состояние 84

Обидов Р.А.

Оценка проектных рисков как важный фактор инвестиционной деятельности финансовых структур 87

Полтева Т.В., Боувер А.А.

Проблемы развития российского рынка паевых инвестиционных фондов. 88

Садыкова А.Э.

Основы антикризисного управления в коммерческом банке 91

Сатторкулов О.Т., Рахматов К.У.

Основные направления развития банковско-финансового сектора Узбекистана. 93

Сеидова Н.М., Шепилов В.В.

Автоматизация прогнозов курсовой стоимости ценных бумаг. Японские свечи. 95

Селезнева М.М.

Роль комплаенс-стратегии в развитии банковского бизнеса. 99

Щербакова Н.С.

Значение венчурного финансирования для изменения вектора развития экономики в соответствии с инновационным сценарием развития102

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ**Бердникова Л.Ф., Альдебенева С.П.**

Ключевые показатели финансового анализа бухгалтерской отчетности 108

Выводцева С.П.

Особенности организации ведения финансовой документации в России116

Григорьева Е.А.

Краткая характеристика возникновения и развития методологии анализа угрозы банкротства хозяйствующих субъектов в России и за рубежом. 118

Кудрявцева М.А.

Сравнительный анализ актива бухгалтерского баланса, составленного в соответствии с МСФО и РСУиО121

Поплаухина Т.Д.

Базовые концепции Международных стандартов финансовой отчетности122

Шарипов А.К., Молодцов Е.В., Сисембаева Д.Р.

Проблемы адаптации развития бухгалтерского учета Республики Казахстана к международным стандартам финансовой отчетности125

Яров Б.Е., Гундарь В.И.

Значение контроллинга в развитии молочного скотоводства129

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ**Кара А.Н., Васин В.В., Васина Е.И.**

Эффективные маркетинговые коммуникации как источник повышения конкурентоспособности предприятия 134

Сафарова М.Б.

Реклама как элемент маркетинговых коммуникаций136

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА**Павленко О.В.**

Влияние мотивационных профилей на выбор оптимальной системы мотивации труда.141

Павленко О.В.

Критерии оценки и формирование современных систем мотивации труда в условиях рыночной экономики.143

Строчилина В.С.

Технология управления по результатам в системе HR-менеджмента организации146

Щукина К.В.

Влияние миграционных процессов на экономическую безопасность России149

**14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ****Арасланова К.А.**

Оптимизация сельской филиальной сети коммерческого банка152

Брыкалов С.М.

Основные принципы декомпозиции показателей и построения дерева целей промышленных предприятий. 154

Бушуева А.В., Пасечникова Л.Ю.

Особенности построения управленческого учета на предприятии157

Владыкин А.А., Обороина Г.Ю.

«Карта потока создания ценности» как ключевой элемент процесса сокращения продолжительности производственного цикла на предприятии159

Вяцкова Н.А.

Формирование факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков. 167

Горнич Е.А.

Анализ рентабельности деятельности птицефабрики ОАО «Х» 172

Ермакова О.В.

Разработка структуры деривативного договора для реализации процедуры секьюритизации НИОКР 178

Кабанов С.С., Пыжов Д.О., Макаров М.П.

Основные понятия и принципы системного управления технико-экономическим развитием предприятия. 180

Кайтмазов В.А., Полатиди К.О.

Корпоративный этический кодекс. 183

Кондратьев Д.Д.

Стратегия издательства с учетом фактора неопределенности. 186

Мирзалиева С.С., Садбекова А.С.

Совершенствование системы управления организацией в условиях изменений. 188

Рыбалко О.А.

Понятие денежных потоков и их роль в системе управления. 192

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Артыкбаева С.Ж.

Социальное положение и уровень жизни населения Кыргызской Республики. 194

Джентамиров М.Х.

Инвестиции в основной капитал 197

Махортова В.К.

Инновационный потенциал развития Арктической зоны Российской Федерации. 200

18. ТУРИЗМ

Моисеева Е.К.

Комплексная туристическая услуга как инструмент межотраслевого взаимодействия государственных (муниципальных) учреждений 203

Удалых С.К.

Туристско-рекреационные ресурсы Сибирского региона (на примере Иркутской области). 205

Якимова О.В.

Применение мониторинга в туристской индустрии. 208

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Кретов М.А.

Регулирование автомобилизации и автомобилепользования как элемент стратегического управления городской транспортной системой 210

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Разновидность взглядов на оценку рынка труда

Филатова Наталья Ивановна, ассистент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Алексеевский филиал

Усова Светлана Ивановна, преподаватель учетно-финансовых дисциплин

Алексеевский колледж (Белгородская обл.)

В экономической теории существуют различные точки зрения относительно оценки рынка рабочей силы и её оплаты. Например, неоклассики (П. Самуэльсон, М. Фелдсгайн, Р. Холл) рассматривают рынок труда, как и все прочие рынки ресурсов, на основе рыночного равновесия. Базой этой цены является заработная плата, которая регулирует спрос и предложение рабочей силы. Имеющиеся отклонения в заработной плате и наличие безработицы объясняются ими, как несовершенство рынка. Среди причин, обуславливающих это несовершенство, называются действие профсоюзов, установление государством минимальных ставок заработной платы, слабая информация и т.п. [9, с.56].

Марксистская экономическая теория объясняет рынок рабочей силы, как особый, отличительный рынок. В процессе труда рабочая сила создает новую стоимость, тогда

как стоимость всех других ресурсов переносится на изготавливаемую продукцию. Роль рабочей силы в процессе производства является определяющей, ключевой. Как личный фактор производства оплата труда может активно влиять на соотношение между спросом и предложением этого специфического товара, каковым является рабочая сила [1, с.138].

Кейнсианское направление в экономической теории (Дж.М. Кейнс, позже Р.Гордон и др.) рассматривает рынок труда как явление непостоянного равновесия. Они полагают, что цена рабочей силы (заработная плата) жестко фиксирована и не изменяется, особенно в сторону уменьшения. Спрос на рабочую силу, по мнению представителей кейнсианской школы, обусловлен ростом производства. Последний может быть обеспечен, например, снижением налогов на предпринимательскую деятель-

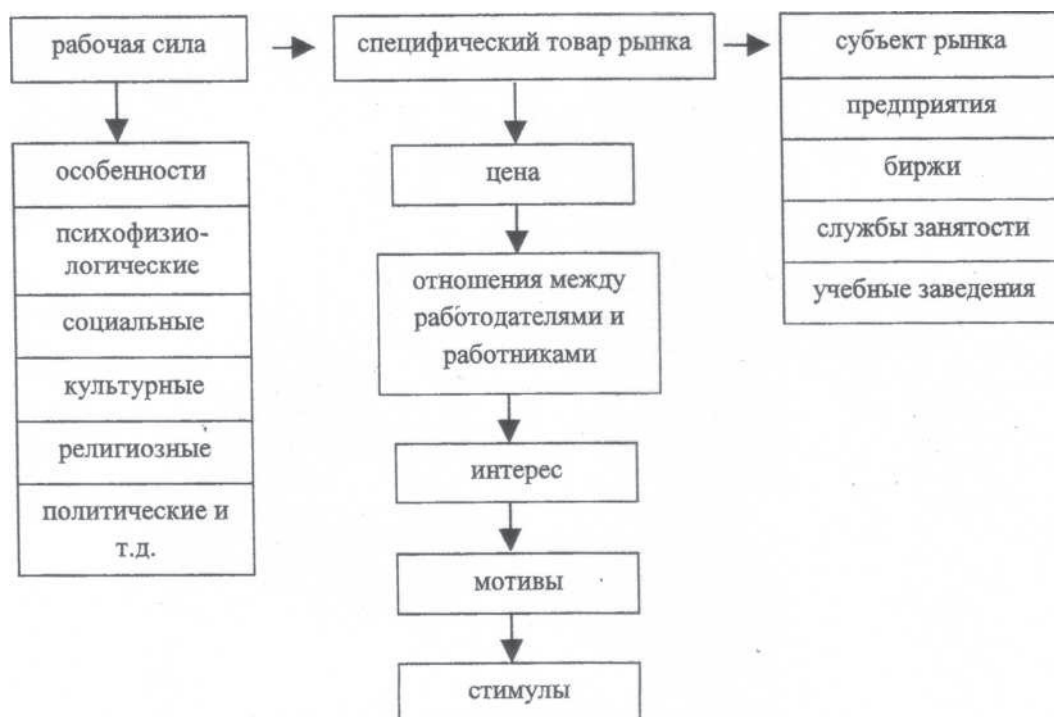


Рис. 1. Структура рынка рабочей силы

ность, что приводит к повышению занятости и потреблению, то есть регулирование происходит при вмешательстве государства [4, с.96].

Монетаристы (М. Фридмен и др.) придерживаются кейнсианской точки зрения относительно жесткости в оплате труда с акцентом в сторону ее повышения. Для характеристики рынка труда они вводят понятие естественного уровня безработицы. Это обуславливает отсутствие гибкости цен на данном рынке, что затрудняет его функционирование, усугубляя неравновесие. Для уравнивания рынка монетаристы предлагают широкое использование инструментов денежно-кредитной политики, с целью усиления инвестиционной и деловой активности [10, с.102].

Школа институционалистов (Дж. Данлоп, Л. Ульман и др.) уделяет особое внимание анализу профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей силы. От этого зависит уровень и размер заработной платы, считают они. Институционалисты строят свою теорию на изучении отдельных отраслевых, профессиональных и демографических групп работников [6, с.149].

Необходимо отметить, что в экономической теории существуют различные точки зрения относительно характеристики сущности рынка рабочей силы, способов и методов её оплаты. Его представляют и как рынок труда. В нем видится социально-экономические отношения и в тоже время в отдельных теориях их роль принижается или игнорируется вообще. В связи с этим, вряд ли можно напрямую отождествлять рынок рабочей силы или рынок труда с любым другим рынком ресурсов. Станок и человек — это не одно и то же.

Подтверждением тому служат функции заработной платы, для рассмотрения которых требуется напомнить, что, например, в сельском хозяйстве применяются две формы заработной платы: повременная и сдельная. Первая из них имеет следующее разновидности: простую повременную и повременно-премиальную. Сдельная заработная плата, может быть, простой сдельной, сдельно-премиальной, сдельно-прогрессивной и аккордной.

Повременная оплата труда применяется в тех процессах, где затруднена четкость при выполнении соответствующей работы. Оплата труда по этой форме осуществляется по тарифным ставкам или окладам за конкретно установленное отработанное время.

Сдельная заработная плата устанавливается за произведенную каждую единицу продукции или выполненной объем работы. И в том, и в другом случае — это экономическая составляющая в оплате труда. Самое основное, чтобы были соблюдены с одной стороны, нормы установленного задания, а с другой — своевременная оплата за отработанное. Для каждого из работников важна социальная составляющая оплаты труда, так как, получив заработную плату, которая по своей сути выполняет стимулирующую функцию, он может своевременно оплатить социальнозначимые услуги и приобрести необходимые продукты питания, а также предметы потребления, обеспечивающие удовлетворение его потребностей.

Стимулирующая функция заработной платы, о которой шла речь, теснейшим образом связана с воспроизводственной функцией. Главное в этой функции — это отражение абсолютного размера заработной платы обеспечивающего в получении необходимых жизненных средств для работника и его семьи. Их объем в виде потребляемых материальных благ и услуг должен быть достаточный для расширенного воспроизводства рабочей силы. Оно включает в себя не только полное физическое, но и интеллектуальное развитие. Такое воспроизводство рабочей силы позволяет оставаться работнику не только на требуемом уровне квалификации, но и совершенствовать его в процессе осуществления своей трудовой деятельности [8, с.92].

Воспроизводство рабочей силы невозможно без полноценной обеспеченности требуемыми жизненными средствами всех членов семьи того или иного работника, а особенно подрастающего поколения. Данный уровень обеспеченности в потреблении жизненных средств работникам и его семьей должен быть постоянным, то есть практически повседневным.

Социально-экономическая составляющая предпринимательского труда должна рассматриваться не только с этой точки зрения. Ведь предприниматели нередко используют в процессе своего бизнеса наемную рабочую силу. Её нужно стимулировать — выплачивать определенный размер заработной платы. Она должна быть не только стимулирующей. Но и выполнять воспроизводственную функцию. Это усложняет складывающиеся экономические отношения между предпринимателями-работодателями и наемной рабочей силой.

В договорах и контрактах как, правило, речь не идет о том, чтобы работодатель установленной заработной платой работнику обеспечивал в полном объеме его воспроизводственную функцию. Между тем, в ней в значительной мере заложена социальная составляющая труда каждого из работников.

В сельском хозяйстве о существовании такой функции не имеют достаточных знаний ни теоретически, ни практически как работодатели, так и наёмные работники. Для последних в виду сравнительно высокой безработицы на селе часто приходится довольствоваться тем, что каждый из них имеет возможность выполнять какую-то работу.

Отсутствие возможностей у сельских предпринимателей оплачивать труд работников с учетом воспроизводственной функции нужно расценивать с точки зрения субъективного подхода. Однако, нельзя не учитывать того факта, что предпринимательская деятельность на селе в условиях рыночного хозяйствования сопряжена с неопределенностью и риском. В своей предпринимательской деятельности они вынуждены рисковать и обеспечивать для себя экономическую безопасность. Не исключено и банкротство хозяйствующих субъектов, что требует порой, как обязательное — страхование.

В отдельных отстающих организациях и фирмах размер заработной платы оказывается более высоким в сравнении с теми хозяйствующими субъектами, платежеспособ-

способность которых считается повышенной. Такое происходит не только в различных регионах страны, но иногда в одном и том же населенном пункте. Объясняются такие факты, как показывает анализ инфляционными или же финансово-спекулятивными процессами, которыми не лишена работа соответствующих хозяйствующих субъектов.

Различия в размерах заработной платы работникам, выполняющих одну и ту же по содержанию и интенсивности работу, объясняется в ряде случаев активностью или же отсутствием таковой в том или ином регионе страны профсоюзов или же политических сил. Как результат имеет место нарушение, прежде всего, стимулирующий, мотивационной функции заработной платы, что отрицательно сказывается на эффективности работы соответствующего хозяйствующего субъекта.

Сложившуюся либерализацию в оплате труда практически во всех сельских регионах страны вряд ли можно признать обоснованной. Хотя дифференциацию в оплате труда тоже нельзя исключать, так как это снижает его решающую роль во всяком процессе производства. Главное, чтобы соблюдалась элитарность, предполагающая адекватную оплату труда в соответствии с его затратами.

Возрастание либерализации в этом важном сегменте жизнедеятельности людей, нарушает динамизм функционирования в стране смешанной экономической системы. Откуп оплаты труда на рыночные принципы распределительных отношений не должен быть превалирующим.

Государство, в лице соответствующих институтов занимающихся решением проблем связанных с трудом и его различными аспектами, должно более активно вмешиваться в устранение возникающих несоответствий приписанных распределительные функции заработной платы.

Данное требование значимо не только с точки зрения экономической, но и социальной. То, что заработная плата, имеет неодинаковую величину за равноценную по содержанию работу негативно, сказывается не только на психологию людей, но и заинтересованное отношение по поводу выполнения своей работы. В свою очередь, это отрицательно сказывается на производительности труда, что характеризует его как социальную составляющую. Другими словами, можно сказать, что недостатки в распределительной функции заработной платы, отражаясь в снижении социального уровня, незамедлительно сказывается на экономической составляющей оплаты труда [7].

Для предпринимателя, в связи со сказанным, его отношение может иметь двойной смысл. С одной стороны, реализация продукции возмещает сделанные затраты, в том числе связанные с оплатой труда. С другой стороны — себестоимость как основной составной элемент стоимости, а в конечном итоге цены продукции, не должна быть чрезмерной по величине, так как может возникнуть проблема со снижением спроса на такую продукцию на рынке. Для предпринимательской деятельности данный исход вряд ли может быть желательным, так как он отрицательно скажется на её экономическом результате.

Для работника учетно-производственная функция заработной платы, в принципе, особого значения не имеет. У него нет необходимости вникать, в то, как величина его заработной платы повлияет на цену реализуемой продукции, а тем более каким образом складывается её себестоимость. Все это значимо для хозяйствующего субъекта и, конечно же, для предпринимательской деятельности. Для работника, как говорилось уже ранее, первенствующая роль отводится стимулирующей, мотивационной функции заработной платы и в определенной мере воспроизводственной функции.

Учётно-производственная функция оплаты труда существенно может сказываться на соотношении спроса и предложения соответствующей сельскохозяйственной продукции. Для её покупателей величина заработной платы, с очевидностью можно утверждать — невидимо. Его в первую очередь интересует цена и качество соответствующего вида сельскохозяйственной продукции. В этом видится экономическая сторона для тех, кто приобретает сельскохозяйственную продукцию.

Социальная сторона тоже имеет немаловажное значение, так как цены, по которым, приобретает население сельскохозяйственную, продукцию в прямом смысле действуют на уровень его благосостояния (высокие цены — отрицательно, низкие или нормальные — положительно).

Так, что учетно-производственная функция заработной платы работников сельского, хозяйства, не влияет непосредственно на социально-экономическую сущность оплаты их труда, в тоже время оказывает опосредованное воздействие на предпринимательскую деятельность и благосостояния населения. Поэтому факты, нарушающие эгалитарность в оплате труда, о которой говорилось ранее, весьма не желательны при оценке роли учетно-производственной функции заработной платы в хозяйствовании конкретных организаций и фирм. Чтобы этих нарушений было меньше более активной должна быть в сельском хозяйстве распределительная функция заработной платы.

Кроме названных функций заработной платы в практике хозяйствования следует назвать еще одну, характеризующую как статусная. В основе её лежит, прежде всего, размер заработной платы, квалификация работника, продолжительность стажа, место и значимость в трудовом коллективе в сравнении с другими его членами. В этих признаках и характеристиках определяющих статусную функцию оплаты труда просматриваются очевидные экономические и социальные составляющие. При этом содержание соответствующих признаков и характеристик труда конкретных работников не может быть одинаковыми. Причем, это касается каждого из занятых в том или ином виде сельскохозяйственного труда.

В данной сфере имеет место неквалифицированный, малоквалифицированный, квалифицированный и интеллектуальный труд. В этом перечне видов труда статусами могут считаться, по нашему мнению, два последних вида. В частности, квалифицированный труд — это труд работников как физический, так и умственный при этом,

каждый из этих видов труда не должен находиться в статическом состоянии.

Длительность работы, формируя стаж работника — это одна из характеристик статусной заработной платы. Но этого недостаточно, так как работник, увеличивая стаж в процессе своей деятельности, постепенно должен занимать какие-то лидирующие позиции.

Его труд должен быть более результативным в сравнении с аналогичным видом труда других работников. Причем, данная результативность должна быть не эпизодической, а постоянной и в какой-то мере отличаться инновационностью, а также внедрением в своей деятельности мероприятий характерных для модернизации.

Последнее особенно должно быть присущим заработной плате работника интеллектуального труда. Их квалификация и профессионализм, которые формируются при выполнении соответствующих научно-исследовательских работ, должны быть связаны в проведении конкретных исследований и разработок. Именно это должно определять работников интеллектуального труда.

В аграрной сфере их деятельность сосредоточена, как правило, в различных научно-исследовательских структурах и высших учебных заведениях сельскохозяйственной направленности. Статусная функция заработной платы у этой категории специалистов подтверждается обязательной продолжительной деятельностью, формируя их трудовой стаж, что тоже немаловажно для рассматриваемой функции заработной платы.

В аграрной сфере интеллектуальный труд не всегда может рассматриваться только в таком виде. Здесь, на-

ряду с умственными усилиями нередко приходится опираться на определенный уровень квалифицированных знаний. Не исключается иногда и малоквалифицированный труд, например, при проведении каких-либо селекционных работ, проведение экспериментов по выращиванию новых видов сортов различных сельскохозяйственных растений.

Интеллектуальный труд часто предполагает привлечение специалистов, не относящихся непосредственно к аграрному производству. В частности, в исследованиях используется знание специалистов в области химии, физики, генетики, биологии, инжиниринга, а также связанных с новыми технологиями выращивания растений и животных.

В заключении следует отметить, что в различных секторах экономики, ввиду большого разнообразия производимой продукции неодинаковой является заработанная плата. Она выполняет следующие функции:

- стимулирующую;
- воспроизводственную;
- распределительную;
- учетно-производственную;
- статусную.

Каждая из этих функций отличается по содержанию и выполнению целевой задачи. Характерно то, что все они и каждая в отдельности имеет вполне определённый смысл, с точки зрения экономической, социальной и правовой. Все это предопределяет характер труда, уровень полноты его оценки и в соответствии с этим величину заработной платы.

Литература:

1. Аникин, А. В. Юность науки [Текст] / А. В. Аникин. — М.: изд-во Политической литературы, 1975. — С.24–198.
2. Базиков, А. А. Экономическая теория в мгносо-, макро и мировой экономике [Текст] / А. А. Базиков, В. Л. Базикова. — М.: «Финансы и статистика», 2010. — с. 241–244.
3. Кантемирова, М. А. Проблемы и факторы роста эффективности предприятий АПК региона [Текст] / М. А. Кантемирова // Economic sciences. — с. 820–824.
4. Макконнелл, К. Р. Экономикс [Текст] / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. — М.: «Республика», 1993. — Т. 1, 194–217.
5. Мындра, П. Н. Специфика трансформаций и направление развития организационно-правовых форм предприятий и мотивации труда в АПК [Текст] / П. Н. Мындра // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2010. — № 4 (24).
6. Политическая экономия. Словарь. [Текст] / Под. ред. И. О. Ожерельева, А. В. Улюкаева, И. П. Фоминского. — М.: Изд-во политической литературы, 1990. — с. 166–168.
7. Романова, Е. В. Развитие социальной мотивации в АПК [Текст] / Е. В. Романова. — Челябинск: Вестник ЧГАА, 2010. — Том 56. — с. 140–151.
8. Романова, Е. В. Развитие эффективности труда в АПК с учетом экономической мотивации [Текст] / Е. В. Романова. — Челябинск: Вестник ЧГАА, 2010. — Том 56. — с. 152–154.
9. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон — М.: «Прогресс», 1964. — с. 595–631.
10. Экономическая теория (политическая экономия) [Текст] / Под. ред. В. И. Вицыпина, Т. П. Жаравлевой. — М.: Рос.экон. академ, 2000. — С.24–28.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Факторы формирования частных трансфертов домашних хозяйств

Мироненко Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

Многие домохозяйства в России нуждаются в дополнительной материальной поддержке, несмотря на существующие государственные программы социальной защиты, социальной поддержки и социального обеспечения населения. Именно поэтому частные трансферты восполняют «узкие места» государственных трансфертов. Для некоторых домашних хозяйств трансферт как форма сетевых взаимодействий является единственным источником существования, позволяющая выживать в критических ситуациях.

Наиболее значимыми факторами, детерминирующими частные трансферты домашних хозяйств, их объемы и интенсивность являются следующие.

1. Социально-демографические процессы.

При передаче трансфертов возраст детей (в отличие от возраста родителей) является одним из определяющих факторов: вероятность получения трансфертов почти в 7 раз выше у младшего поколения возрастом 18–24 года и в 1,8 раза — 25–34 года, чем у тех, кому 35–44 года [1]. В российской практике межпоколенные трансферты в основном распространены в виде материальной поддержки родителями взрослых детей. В обратном направлении, как правило, преобладает оказание трудовой помощи.

Сложная демографическая ситуация в стране усугубляется старением населения. Как следствие уменьшается трансфертный потенциал домохозяйств, влияя на объем и интенсивность трансфертных потоков. В целом современная демографическая ситуация в России характеризуется:

- увеличением численности населения старших возрастных групп (выше трудоспособного возраста, установленного в РФ). В период 2002–2012 гг. доля лиц старше трудоспособного возраста возросла на 9%;
- ростом индекса старения населения (определяется отношением численности или доли лиц старше трудоспособного возраста к численности или доле детей);
- увеличение демографической нагрузки (обычно рассчитывают как отношение лиц старше трудоспособного возраста к численности трудоспособного населения, умноженное на 100);
- сохранением гендерной диспропорции (дисбаланса) практически во всех возрастных группах и особенно среди лиц старше трудоспособного возраста. В 2012 г. на 1000

мужчин в возрасте 60 лет и старше приходилось 1807 женщин [7];

- относительно низкой ожидаемой продолжительностью жизни. В частности для ее расчета российские демографы используют таблицы дожития (смертности), представляющие собой систему взаимосвязанных соотношений, описывающих процесс вымирания некоторого поколения с фиксированной начальной численностью, именуемой корнем таблицы (количественные модели смертности, ее уровня и возрастных особенностей);

- превышением смертности над рождаемостью в некоторых российских регионах;
- низким уровнем жизни населения страны;
- плохим состоянием здоровья населения;
- миграционным оттоком населения в некоторых регионах РФ.

Отметим, что социально-демографические факторы в конечном счёте влияют на количественный состав домохозяйств.

2. Экономическая активность населения на территории проживания.

Анализируя трансферты домашних хозяйств, следует учитывать региональный аспект и тип населенного пункта. Очевидно, что интенсивность трансфертных обменов в неденежной (материальной) форме в сельской местности выше, чем в городской, где преобладает помощь в денежной форме [6]. Вероятность осуществления трансфертов в случае проживания донора в сельской местности больше на 60%. Их объем невелик, но частота трансфертов высока [1]. С позиции реципиента ситуация меняется: при проживании в сельской местности вероятность получения трансферта снижается на 30% по сравнению с теми, кто проживает в городской [1]. Отметим, что обмен трансфертами среди неродственников чаще распространен среди городских жителей, что обусловлено замещением родственных социальных связей выстраиванием отношений со знакомыми и друзьями.

Численность экономически активного населения в РФ с 2000 по 2012 гг., рассчитанная по данным Росстата, возросла на 4%. При этом безработица за тот же период сократилась в 2 раза. Иная ситуация сложилась в регионах Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, где наблюдается устойчивая тенденция сокращения экономически активного населения ввиду миграции.

3. Трудовая занятость участников трансфертного обмена.

Самый доступный вариант оценки трансфертных потоков с учетом влияния трудовой занятости членов домашних хозяйств (ЧДХ) — рассмотрение зависимости величины ставки заработной платы и величины трансфертов. В работах М. Дали, Д. Вольфа установлена и доказана следующая зависимость: с ростом оплаты труда представителей младшего поколения увеличивается поток денежных трансфертов и уменьшается их объем в форме так называемой трудовой помощи (в основном в виде домашней работы) старшему поколению. Объяснение банально: с ростом оплаты труда увеличивается цена часа рабочего времени младшего поколения, а потому снижается вероятность оказания трудовой помощи нуждающимся, целесообразнее для этого привлечь других лиц, компенсировав их затраты труда.

В общем и целом рост общего дохода младшего поколения приводит к появлению дополнительных ресурсов, которые могут быть трансформированы в трансферты для старшего поколения. Очевидно, что снижение заработной платы ведет к противоположному результату. Отметим, что безработные ЧДХ способны оказывать все виды трансфертов, исключение составляют денежные [4].

4. Уровень образования населения.

Существует множество проблематик в социально-трудовой сфере, имеющих отношение к уровню образования населения. Одна из них — трансферты домашних хозяйств. Объем и интенсивность их потоков во многих случаях коррелирует с уровнем образования донора, с повышением которого растет вероятность межпоколенных трансфертов, обусловленных развитием духовности и гуманности индивидов, влияющие на мотивы их передачи. Кроме того, с образованием детей связаны ожидания родителей в долгосрочной перспективе, рассчитывающих на помощь с их стороны. Это во многом объясняет увеличение трансфертов (почти в два раза) от родителей домохозяйствам детей в период их обучения в системе профессионального образования [5].

5. Семейный статус.

Принято считать, что домашнее хозяйство, в основе которого находится «идеальная» (полная) семья, в материальном отношении более обеспеченно, а потому оно в большей степени «готово» помогать другим. Поэтому в статье оставим за рамками исследования формат неполной семьи.

Условно возможны два случая трансфертного поведения домашнего хозяйства в зависимости от семейного статуса: 1) домохозяйство родителей является донором; 2) в качестве донора выступает домохозяйство младшего поколения (детей). При любом развитии ситуации будет иметь место экономия (эффект масштаба) для поддержания и сохранения определенного уровня потребления: с ростом совокупных затрат жизнеобеспечения по мере увеличения численности членов домашних хозяйств уменьшаются затраты в расчете на одного человека (со-

кращаются удельные затраты). В результате формируется ресурсный потенциал для передачи домохозяйству-реципиенту, в том числе предназначенных для детей. При росте дохода домохозяйства родителей-доноров в два раза вероятность передачи ресурсов детям увеличивается на 87% [2]. Таким образом, чем родители обеспеченнее, тем большие трансферты они передают детям.

Во втором случае типичной является ситуация, когда с созданием детьми собственной семьи ослабевает их связь с родителями. И, несмотря на то, что материальное благосостояние детей растёт, уменьшается вероятность их участия в трансфертном обмене с домохозяйством родителей. Следовательно, вероятность оказания помощи домашнему хозяйству старшего поколения будет зависеть не столько от материальных возможностей домохозяйств детей, сколько от «сохранности» родственных уз, сформированных доверительных и дружественных отношений не только с собственным ребенком, но и другими членами его семьи.

6. Совокупный доход домашнего хозяйства.

Влияние этой детерминанты имеет отношение и к трудовой занятости, и к семейному статусу, и к численности ЧДХ. Как правило, чаще других получают помощь домохозяйства, состоящие из одного человека, тогда как донорами являются домохозяйства с 2–3 членами, у которых удельные затраты жизнеобеспечения относительно ниже. Объем частных трансфертов также зависит от количественной структуры домохозяйства: с увеличением численности домохозяйства-реципиента средний объем полученной помощи растет (исключение составляют домохозяйства с 5 членами и более) [5].

За рубежом набирает популярность идея о том, что перманентный доход (средняя величина дохода, исчисленная за рассматриваемый период на основе панельных данных) оказывает более сильное влияние на вероятность получения и передачи трансфертов, чем транзиторный (разность между текущим доходом в рассматриваемом году и средним за предыдущие годы) [3].

7. Стадия жизненного цикла участников трансфертного обмена.

Согласно теории «жизненного цикла», совокупный доход среднестатистического домашнего хозяйства с наступлением пенсионного возраста его членов имеет тенденцию к уменьшению, в лучшем случае — к сохранению. Поэтому стратегия трансфертного поведения будет зависеть от текущей стадии жизненного цикла. Период трудовой занятости сопряжен с активизацией «нисходящих» (от старшего поколения к младшему) межпоколенных трансфертов, пенсионный — «восходящих» (от младшего поколения к старшему).

8. Поддержание родственных отношений между домохозяйствами.

На трансфертный обмен влияет частота встреч между представителями различных поколений. Более тесные контакты детей с родителями ведут к увеличению вероятности трансфертов. При увеличении частоты встреч

на одну в год отношение вероятностей увеличивается на 0,1% [2]. Тесные отношения детей и родителей способствуют росту материальной поддержки первых.

Последовательность, в которой рассматриваются факторы, детерминирующие межпоколенные трансферты домашних хозяйств, не имеет отношения к степени их

влияния на процессы трансфертных обменов. Для их ранжирования необходимо проведение специальных исследований. Однако, гипотетически можно предположить, что наибольшее значение оказывают трудовая занятость, совокупный доход и качество жизни участников трансфертного обмена.

Литература:

1. Гладникова, Е. В. Межпоколенные трансферты: направление, участники и факторы, их определяющие // Экспертное мнение № 7 2007, с. 125–148.
2. Гладникова, Е. В. Ключевые стратегии участия и типология российских домохозяйств в межсемейных обменах: Препринт WP4/2009/05. — М.: Изд. дом Государственного университета — Высшей школы экономики, 2009. — 60 с.
3. Гладникова, Е. В. Обзор исследований межпоколенных трансфертов. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pandia.ru/393739/> (дата обращения 10.10.2014).
4. Калашникова, И. В., Мироненко О. В. Домашние хозяйства: стратегии экономического поведения на рынке труда и типология трансфертов // Российское предпринимательство. — 2014. — № 11. — с. 135–144.
5. Неформальная экономика в российских домохозяйствах в первой половине 2000-х: домашний труд, агропроизводство и межсемейные трансферты /Е. Гладникова, М. Нагерняк, Я. Рощина, А. Сухова; отв. ред. сер. В. В. Радаев; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Лаб. экон. — социол. исслед. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. — 220 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. — М., 2013. — 990 с.
7. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. / Росстат — М., 2013. — 573 с.

Конгрессно-выставочные мероприятия как сочетания двух деловых форматов

Симонов Кирилл Вячеславович, кандидат экономических наук, MBA, главный менеджер ООО «РЛП-Ярмарка» (г. Москва)

Рассмотрено два вида массовых деловых мероприятий: торговые выставки и конгрессы. Обозначены их цели и задачи, охарактеризованы организаторы и участники, упомянуты особенности подготовки и проведения. Показано, что центральным направлением дальнейшего развития выставочных и конгрессных проектов сегодня становится сближение, слияние и взаимопроникновение их экспозиционных и конгрессных составляющих.

Ключевые слова: торговая выставка; устроитель выставок; экспонент; посетитель; конгресс

Торговые выставки: предназначение, организаторы, участники

Торговая выставка (ярмарка) — это массовое мероприятие, где на коммерческой основе демонстрируются и получают распространение товары, услуги и информация, и которое проходит в четко установленные сроки, с определенной периодичностью и в заранее обусловленном месте. Цель выставки — средствами экспозиции проинформировать о продукции, а также обеспечить условия для заключения торговых сделок по представленным образцам [2, п. 2.2.2].

Участниками выставок являются *экспоненты* (предприятия, демонстрирующие, продвигающие и реализующие продукцию по теме выставки) и *посетители* (физические лица, прибывающие на выставку для осмотра экспозиции и ознакомления с демонстрируемыми образ-

цами, сбора специальных и коммерческих сведений, осуществления деловых контактов с представителями экспонентов и организации закупок).

В качестве устроителей выставок выступают *выставочные организации* (юридические лица, для которых деятельность по подготовке и проведению выставок является основной), *государство* (в лице правительства, органов исполнительной власти, административных единиц, министерств, ведомств и госпредприятий), *торгово-промышленные палаты*, а также *некоммерческие организации* (профессиональные и отраслевые объединения, союзы и ассоциации).

Площадками для торговых выставок служат конгрессно-выставочные центры (комплексы) — специальные территории с расположенными на них зданиями и сооружениями, где имеются помещения, специально оборудованные для проведения выставок и сопутствующих им мероприятий.

Конгрессные мероприятия: задачи и особенности

Конгрессные мероприятия — это встречи представителей отраслей и профессий, организуемые для делового и информационного взаимодействия, которые сопровождаются выставками или проходят независимо [3, п. 45]. Основная задача таких мероприятий состоит в создании коммуникационной среды для обмена информацией о производственно-технологических достижениях и научно-практических разработках, распространения передового опыта и специальных знаний, обсуждения инновационных идей и направлений развития. В отличие от торговых выставок конгрессы не обеспечивают условий для непосредственного сбыта продукции.

В качестве заказчиков конгрессных мероприятий, иницирующих их подготовку и проведение, выступают профессиональные ассоциации, предпринимательские объединения и производственные союзы, а также органы государственной власти. Участниками конгрессных мероприятий могут быть как юридическое, так и физические лица. Устроители конгрессов — это организации, обеспечивающие их комплексную подготовку и проведение.

Выбор конгрессной площадки, как правило, делается за 4–7 лет до проведения самого мероприятия. При этом характерна постоянная смена стран и регионов. Подыскивая место для конгрессного мероприятия, устроители стремятся не только обеспечить наилучшие условия для работы, но и возможность посещения участниками нового региона и ознакомления с его достопримечательностями, поскольку важной частью любого конгресса является социально-культурная и познавательная составляющая.

Местами проведения конгрессных мероприятий служат объекты конгрессной недвижимости: *конгресс-центры* (здания, специально предназначенные для конгрессов, в том числе с выставочной частью), *конгресс-отели* (гостиницы, располагающие соответствующими залами и площадями), а также бизнес-центры и другие объекты недвижимости, имеющий в своём составе пригодные помещения.

Основная часть программы конгрессного мероприятия состоит из выступлений докладчиков и прений. Образовательная часть включает мероприятия по обучению и повышению квалификации участников. *Выставочная часть конгрессного мероприятия* — это экспозиция, организованная по теме, в период проведения и непосредственно на площадке данного мероприятия [3, п. 104].

Конгрессные мероприятия на выставках: цели и виды

В наши дни практически все крупные специализированные выставки сопровождаются конгрессными мероприятиями, которые востребованы всеми сторонами:

- проводя конгрессные мероприятия, организатор выставки привлекает специалистов, в результате чего добивается повышения внимания и интереса к своему проекту;

- экспонент благодаря конгрессным мероприятиям встречает больше профессионалов, а значит — потенциальных партнёров;

- профессиональное экспертное сообщество в формате конгрессных мероприятий получает дискуссионную площадку и заинтересованную аудиторию;

- посетитель выставки, участвуя в конгрессных мероприятиях, может лучше ознакомиться с новейшими технологиями и тенденциями, быстрее найти продукцию и поставщиков.

Конгрессные мероприятия на выставке — это организованные по её теме и проходящие в период её проведения в помещениях конгрессно-выставочного центра форумы, съезды, фестивали, симпозиумы, салоны, недели, конференции, семинары, круглые столы, совещания, заседания, биржи деловых контактов, бизнес-завтраки, а также тренинги, мастер-классы и практикумы. Среди них преобладают деловые, научно-практические и корпоративные мероприятия.

Деловые конгрессные мероприятия — это встречи, специально организуемые для обсуждения проблем определённых отраслей и политики государства по отношению к этим отраслям.

Научно-практические конгрессные мероприятия — это встречи специалистов одной или нескольких смежных отраслей, специально организуемые с целью анализа актуальных прикладных проблем, поиска практических путей их решения и информирования участников о новых достижениях науки и техники.

Корпоративные конгрессные мероприятия — это встречи, устраиваемые организациями для своих клиентов, дистрибьюторов и сотрудников с целью успешного продвижения продукта, мотивации персонала и партнёров, привлечения клиентов.

Конгресс — крупномасштабная официальная встреча представителей организаций, учреждений, обществ, объединений, союзов или ассоциаций. Конгресс — это мероприятие со сложной структурой организации работы, обширной географией участников, широким деловым, научно-практическим и общественным значением.

Форум — крупномасштабная встреча для свободного обсуждения вопросов, представляющих общественный интерес, и, как правило, сопровождающаяся выставочной экспозицией и программой конкурсов, семинаров и фестивалей.

Съезд — официальная встреча делегатов, обладающих определёнными полномочиями, с целью формирования производственной политики и выборов в руководящие органы общественных и профессиональных объединений, проводимая на регулярной основе или по специальному поводу.

Конференция — встреча представителей различных отраслей, профессий или организаций с заранее утверждённой повесткой дня, организуемая для обмена мнениями и поиска путей решения проблем, затрагивающих участников конференции.

Семинар — встреча специалистов различных отраслей для обсуждения конкретных целевых вопросов и обучения для повышения квалификации, которое носит прикладной и методический характер.

Семинар-презентация — встреча, организуемая для представления какого-либо товара или услуги и последующего обсуждения с приглашёнными специалистами.

Симпозиум — встреча специалистов одной или нескольких смежных отраслей науки, организуемая для представления и последующего обсуждения докладов. Предметом симпозиума может стать узкоспециальный аспект двусторонних отношений, углублённого экономического сотрудничества и др.

Круглый стол — встреча, проводимая с целью обсуждения какой-либо проблемы с разных точек зрения с комментариями и подведением общих итогов обсуждения выступлений участников ведущим.

Совещание — встреча сотрудников одной организации для обсуждения или решения практических вопросов функционирования этой организации.

Биржа деловых контактов — встреча представителей заказчиков, поставщиков услуг и изготовителей продукции, организуемая в формате переговоров по заранее составленному регламенту для обеспечения максимального числа деловых контактов.

Деловой завтрак — неформальная встреча во время специально организованного завтрака или обеда для знакомства участников конгрессных мероприятий между собой.

Заседание профессионального клуба, объединения, союза — собрание специализированной аудитории по поводу обсуждения вопросов, касающихся деятельности организаций-участников. Данное мероприятие является важным инструментом привлечения целевой аудитории, поскольку здесь можно получить квалифицированную информацию, узнать мнения специалистов в той или иной области, понять состояние и оценить перспективы развития.

Все эти мероприятия различаются по числу и территориальной принадлежности участников.

Конгрессно-выставочные мероприятия: симбиоз бизнес-форматов

Граница между выставками и конгрессами размыта: конференции, семинары и пр., проходят в рамках практически всех больших выставок, являясь их неотъемлемой частью; крупные конгрессы зачастую сопровождаются экспозициями. Поэтому в общем случае сегодня следует уже говорить о конгрессно-выставочных мероприятиях. Можно выделить 3 типа таких мероприятий [1, с. 52–54].

1. *Крупные специализированные выставки (от 500 экспонентов) с программой конгрессных мероприятий.* Определяющим фактором таких выставок являются именно экспозиции, которые могут работать и без конгрессных программ, отсутствие которых не скажется фатальным образом. При этом, если даже и будет утрачена часть посетителей, выставка сохранится в своём главном качестве — как экспосмотр отрасли.

2. *Выставки, сопровождающие большие тематические конгрессы,* которые вообще говоря, могут обойтись и без экспозиционной части.

3. *Конгрессы с минимальной экспозиционной составляющей.*

В этой связи одним из направлений дальнейшего развития выставочных и конгрессных проектов сегодня является сближение, слияние и взаимопроникновение их экспозиционных и конгрессных частей [4, с. 278–280].

В заключении заметим, что подготовка и проведение ширококомасштабных выставок (более 500 экспонентов) и крупных конгрессов (свыше тыс. участников) — это совершенно различные виды деятельности, для которых характерны абсолютно разные стандарты и методы позиционирования, а также специфические приёмы продвижения и работы с клиентами. В обоих случаях требуется качественно иной уровень квалификации и опыта организаторов. Поэтому профессиональные устроители выставок, как правило, не являются организаторами конгрессов, и наоборот.

Литература:

1. Беляновский, А. С. Общность интересов // Бизнес и выставки. — 2013. — 61 (1).
2. Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения. ГОСТ Р 32608–2014. — М.: Стандартинформ, 2014. — 34 с.
3. Конгрессная деятельность. Термины и определения. ГОСТ Р 53524–2009. — М.: Стандартинформ. — 2010. — 21 с.
4. Симонов, К. В. Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 656 с.

Концептуальные основы благотворительности как системы и механизмы ее развития в образовательных учреждениях

Смирнов Анатолий Павлович, кандидат экономических наук, преподаватель
ГБОУ СПО «Пятигорский техникум торговли, технологий и сервиса» (Ставропольский край)

Новейшая история российских рыночных реформ свидетельствует о том, что в результате коренной трансформации системы образования автоматически не возникают необходимые институциональные структуры, особенно неформального характера, определяющие социально-экономические и морально-этические нормы поведения в условиях недофинансирования образовательных учреждений государством. Именно благотворительность, как оказание материальной помощи бедным или как механизм перераспределения финансовых ресурсов между его собственниками (индивидами, институциональными субъектами) и их потребителями, может служить действенным инструментом преодоления социальной напряженности, повышения социальной защищенности граждан, что наряду с осуществляемой государством социальной политикой, может стать основой для формирования социально-ориентированной экономики.

Однако, благотворительная деятельность предполагает не только одностороннюю активность со стороны общества и бизнеса, ее развитие и результативность осуществления во многом зависят от того, насколько государство и институты гражданского общества смогут обеспечить развитие системы обратных связей, которая позволит не только координировать усилия в необходимых направлениях, но и будет формировать условия для реализации интересов субъектов благотворительной деятельности, что необходимо для ее развития, выступающего условием формирования социально-ориентированной экономики.

Изучение зарубежного опыта институтов филантропии и отечественного исторического опыта меценатства показало, что это особый эффективный механизм, который позволяет наполнить реальным содержанием экономику образовательных учреждений с целью совершенствования педагогических процессов и социально-культурной работы, укрепления материально-технической базы.

Возрождение и становление института благотворительности в образовании основано на концентрации усилий ученых, заинтересованных лиц, государства, региональных и муниципальных структур. Автором сделана попытка концептуального освещения всех сторон деятельности благотворителей, благотворительных фондов и попечительских советов, раскрыты значения терминов и основных понятий, так как в современной литературе они трактуются разнопланово: переводы слов, используемые в теории и практике филантропии неоднозначны, вследствие чего отождествляются разные понятия, имеют недостаточно четкий набор элементов и элементов их взаимодействия.

По мнению автора, благотворительность следует рассматривать в трех категорийных аспектах: благотворительность, как общественный институт, как систему взаимодействия «благотворитель (донор)» — «потребитель (реципиент)», общество и государство, а также как особый вид общественной деятельности.

Определяя благотворительность, как институт, необходимо отметить, что в системе общественных правил и норм выделяются такие правила и нормы поведения в обществе, которые структурируют экономическое, социальное и морально-этическое взаимодействие жертвователей и организаций, нуждающихся в финансовой, материальной и иной поддержке, а также государства, как инструмента, создающего нужные предписания. Институт благотворительности в системе образования формирует общественно-социальный интерес к проблемам наполнения материальными и нематериальными сверхбюджетными активами общеобразовательные и дошкольные учреждения, центры дополнительного образования (спортивные, музыкальные, художественные и др.)

Как любой институт, институт благотворительности является не только ресурсом развития образования, но и способом разрешения конфликтов, порожденных ограниченностью этих ресурсов, которые должен включать механизм к принуждению исполнения различных благотворительных программ и проектов, с одной стороны, к защите имущественных и личных прав, с другой стороны. Таким механизмом являются попечительские советы, формирующие двухсторонние договора с субъектами (жертвователями) и объектами благотворительности (образовательными учреждениями) на передачу имущественных прав, и контролирующие их исполнение.

Системный подход к изучению проблем благотворительности в образовании объективно позволяет обосновать концепцию благотворительности, как систему, которая имеет свою миссию, цель, мотивационную структуру, функциональные характеристики деятельности, структурированные элементы рыночных механизмов процессов благотворительности.

Миссия — уникальная возможность общества на консолидированной основе обеспечить систему общего образования финансовыми, материальными и нематериальными активами в виде добровольных вложений.

Цель — обеспечить экономическую, социальную эффективность и общественный морально-психологический эффект экономики образования за счёт добровольных вложений в учебно-воспитательный процесс. Определяя объектом благотворительности учебные заведения, школьников, учителей, субъектами — всех участников

процесса благотворительности, нами разработана структура участников благотворительности по способам мотивации их деятельности, представленная в табл. 1.

Виды деятельности (функции системы благотворительности) определяются задаваемой в табл. 1 структурой участников, целевыми, временными и качественными установками. Автором отнесены к функциональной структуре системы следующие виды деятельности: традиционная и стратегическая благотворительность, социальное инвестирование, спонсорство и социальное партнёрство, тьюторская поддержка, волонёрство, венчурная филантропия и фандрайзинг.

Используя исследования зарубежного и исторического опыта России, автором предложены следующие классификационные определения.

Благотворительность стратегическая — передача материальных, интеллектуальных и др. ресурсов жертвователем получателю на безвозмездной или льготной основе с целью решения важных задач. Жертвователем совершает попытку увязать благотворительную деятельность с собственными стратегическими целями.

Благотворительность традиционная — есть передача денежных и любых других ресурсов от жертвователя к получателю на безвозмездной или льготной основе с целью решения общественно значимых задач.

Венчурная (от англ. venture — рискнуть) филантропия — рискованная деятельность предприятия или физического лица, занимающегося благотворительностью. Оно основано на интеграции в филантропическую деятельность принципов и стратегий венчурного предпринимательства. Основными ценностями венчурной фи-

лантропии являются творческий, инновационный подход к решению социальных проблем, долгосрочное финансирование, партнёрство и т.д.

Волонёрское (от фр. volontaire — добровольный) движение — добровольное участие в помощи. Волонёрское движение в сфере образовательных услуг в настоящее время может стать кардинально новым и эффективным способом решения проблем, связанных с преодолением и предупреждением преступности среди несовершеннолетних. Основная отличительная черта волонёрства — это добровольная и бескорыстная помощь. Волонёрство — это один из возможных путей реализовать свой потенциал и стать полезным другим.

Попечительство — правовая форма защиты личных и имущественных прав и интересов юридических и физических лиц.

Социальное инвестирование (от англ. social investing) — это целенаправленная долгосрочная политика жертвователя, направленная на решение общественно значимых задач, предполагающая взаимное вложение ресурсов и приносящая взаимные выгоды всем участникам процесса.

Социальное партнёрство — взаимовыгодная деятельность в социальной сфере общественной жизни; деятельность делового сообщества в реализации социальных проектов и программ. Социальное партнёрство — это идеология, формы и методы согласования партнёров социальных групп для обеспечения их конструктивного взаимодействия.

Спонсорство — финансовая поддержка, материальная помощь кому-либо в обмен на рекламу своей деятель-

Таблица 1

Структура участников благотворительности

Субъекты благотворительности	Способы мотивации деятельности	Юридические и физические лица
Домохозяйства	Бескорыстное желание помочь своим детям	Частные лица
Спонсоры	Благотворительная деятельность в обмен на рекламу	Предприниматели, частные организации и учреждения
Социальные партнёры	Желание социальной стабильности общества, изживание бедности	Представители крупного бизнеса, органы местного самоуправления, министерства и ведомства, выборные организации, муниципалитеты, региональные советы.
Меценаты, выпускники школ	Желание продолжения традиций, обычаев	Частные лица, религиозные конфессии, национальные общины
Тьюторы (шефские организации)	Помощь учреждению, где учатся их дети	Частные лица, организации, предприятия
Волонёры (в т.ч. учителя, студенты, родители)	Бескорыстные затраты своего труда	Частные лица
Попечители	Бескорыстная аккумулирующая и распределительная функция	Попечительские советы, родительские комитеты

ности. Спонсорство — рекламный дар богатым человеку, не имеющему средств на осуществление его идей. Он выгоден тому, кто его оказывает.

Тьюторская поддержка (от англ. tutorial support) — шефство, репетиторство, наставничество в педагогике; опекуновство в юриспруденции.

Рассмотрение благотворительности, как вида деятельности, позволило автору аргументировать взаимосвязь понятий «инвестирование» и «благотворительность». В работе дано авторское определение благотворитель-

ности, отражающее ее добровольный инвестиционный характер. Благотворительность — это деятельность по вложению капитала в форме имущественных и интеллектуальных ценностей в экономические и социальные объекты на безвозмездной основе, рассматриваемая в качестве экономического инструментария перераспределения материальных и иных благ с целью обеспечения их эффективного использования (для объектов благотворительности) и морально-этического эффекта (для субъектов благотворительности).



Рис. 1. Структурные элементы механизма системы благотворительности (авторская разработка)

На рис. 1 показаны структурированные элементы механизма системы благотворительности в рыночной среде, которые включают:

правовые функции (разработка правовых норм, корректировку налогового законодательства и казначейской системы);

организационно-экономические (организация попечительских советов и благотворительных фондов, планирование и управление благотворительностью);

мотивационные, в которых основную роль играют функции поощрения благотворителей по принципу об-

ратной связи через механизмы общественного воздействия;

ресурсные;

контрольные (мониторинговые и оценочные аналитические).

Совокупность этих механизмов и их взаимодействие обеспечит, по мнению автора, жизнестойкость системы и положительную динамику развития.

В практическом аспекте использование системного подхода позволит получить развивающуюся эффективную систему безвозмездных инвестиций.

Литература:

1. Апресян, Р.Г. Дилеммы благотворительности // Общественные науки и современность. — 1997. — № 6. — с. 56–67.

2. Векслер, А. Зачем бизнесу спонсорство и благотворительность. М: ДИС, 2003. 128 с.
3. Смирнов, А.П. Попечительство в образовании: вчера, сегодня, завтра // Межв. сб. научн. трудов. Россия на рубеже тысячелетий: общество, наука, образование. Вып.4. — Пятигорск: Пятигорский гос. лингв. ун-т. — 2005. — 0,4 п.л.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Система и структура обеспечения экономической безопасности

Аверьянова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Преобразование всей экономической системы Российской Федерации делает значимым изменение имеющейся правовой модели экономической безопасности. Существующие научные разработки по указанной проблеме и действующее законодательство, рассматривают правовой механизм обеспечения экономической безопасности практически как систему мероприятий по защите от влияния негативных факторов, под которыми, как правило, понимались правонарушения.

Актуальным видится изучение нового наступательного направления в государственном механизме обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая система, экономическая безопасность, социальный и экономический потенциал, национальная безопасность, инновационный потенциал.

Целью гарантировать соответствующий уровень экономической безопасности требуется систематизировать ее составляющие, что даст возможность для оценки и анализа текущего состояния микро — и макроэкономики, выработке мер, направленных на предупреждение действительных и вероятных опасностей и факторов для устойчивого развития комплекса народного хозяйства.

Формирование механизма экономической безопасности, который будет способен на быстрое реагирование на множественные негативные активности как в целом на федеральном уровне, так и в отдельных административно-территориальных единицах, станет ядром самостоятельного становления народнохозяйственного комплекса.

Одновременно механизм государственной экономической безопасности нужно органично ввести в систему национальной безопасности наряду с такими ее элементами, как гарантия надежной обороноспособности страны, обеспечение в обществе социального мира, защита от экологических катаклизмов.

Назначение системы экономической безопасности в целом — управление возможными противоречиями, которые появляются как результат расхождения интересов государства, общества, личности, ликвидации опасностей в реальном секторе экономики, увеличения стабильности народного хозяйства к влиянию экзогенных и эндогенных отрицательных факторов.

Пользование многообразным ресурсным потенциалом — этому нужно уделить особое внимание. Например, в исследованиях Л.И. Абалкина указано, что главным составляющим внутреннего механизма экономической безопасности служит экономическая независимость, под чем подразумевают способность государства обеспечить автономно реализацию национальных инте-

ресов через результативное пользование финансово-экономическим и природно-ресурсным потенциалом. Значит, ресурсы способствуют созданию социального и экономического потенциала территории, который выступает как комплексная способность экономики, индивидуумов и хозяйствующих субъектов гарантировать становление потребления и производства, и возможности социальной области проводить результативное воспроизведение трудовых ресурсов [4, с. 22].

Сформированность социального и экономического потенциала общественно-территориального формирования прослеживается из наличия и освоенности природных ресурсов, производственных средств, научно-технического и трудового потенциала, имеющихся денежных активов. Нужно заметить, что денежный потенциал территории — один из элементов, которые нужны, чтобы были созданы сопутствующие условия для безопасного развития комплекса составляющих социально-экономическую систему, так как именно денежные вложения и финансы принимают непосредственное участие в рекомбинации внутреннего валового продукта и снабжении экономических субъектов требуемыми для осуществления жизнедеятельности ресурсами.

Более того, у всего многообразия ресурсов, используемых в процессе воспроизводства, есть стоимостная величина, значит, возникает возможность для контроля движения денежных, материальных средств и оценивания рентабельности и рациональности их применения.

Одна из главных ролей механизма государственной экономической безопасности — контрольная, она предназначена, чтобы определять способность народного хозяйства противостоять отрицательным активностям через наличный ресурсный потенциал.

Все это дает основания для вывода, что особое свойство в гарантировании экономической безопасности общественно-территориального образования принадлежит действенному контролю со стороны государства за использованием ресурсного многообразия, включая денежные потоки. Одновременно финансовым контролем должны охватываться все области государственного жизнеобеспечения, так как финансовые средства требуются на каждом этапе процесса воспроизводства [3, с. 52].

Система по обеспечению экономической безопасности состоит из двух уровней: уровень первый заключается в деятельности по обеспечению безопасности для хозяйствующих субъектов, деятельность которых происходит внутри страны; уровень второй — гарантировать безопасность российских организаций, чья деятельность осуществляется в иных странах.

Целый ряд признаков квалифицирует систему экономической безопасности, это наличие стабильности, инерционности, адаптивности, нарастания, способности к саморазвитию, независимости, противоречивости, целенаправленности, регулируемости. В результате изучения и дополнения их можно сказать, что эта категория — многогранна.

Комплекс правил по обеспечению экономической безопасности рынка средств производства, куда нужно включить следующее: изучение опыта из истории, антропоцентризм, пространственная суть, преемственность исторического развития, структурность, постановка целей, идентичность, устойчивость к влияниям извне, воспроизводство и охрана экологической системы, распределение объектов безопасности, научность, опережающее регулирование и его построение, информатизация, демократический централизм, применение экономических методик в инструменте по обеспечению безопасности, вариантность — из всего этого создается основа для последующего изучения и оценивания ракурсов по разрешению стоящей проблемы.

Большое значение для обеспечения экономической безопасности государства имеет ее технико-производственная составляющая. Под ней понимается способность национального хозяйства страны в случае нарушения внешнеэкономических связей или внутренних социально-экономических потрясений оперативно компенсировать их негативные последствия, устойчиво осуществлять расширенное воспроизводство, удовлетворять общественные (в том числе и оборонные) потребности. Она тесно связана как с материально-вещественными, так и с социальными факторами производства. [6, с. 15]

Мировой опыт свидетельствует, что устойчивость экономического роста и экономическая безопасность государства возможна лишь при инвестиционном типе развития национального хозяйства. Каждая страна по-своему реализует этот тип, однако практически всегда соблюдаются оптимальные соотношения, дающие максимальный эффект для экономики государства:

- объем инвестиций должен составлять 20–25% ВВП (уровень капитализации);
- при этом доля прямых иностранных инвестиций должна составлять не менее 15–17% от объема внутренних;
- степень износа основных фондов не должна превышать 30–35%.

Таким образом, например, для России удвоение ВВП невозможно без обеспечения устойчивого притока значительных объемов инвестиций (не менее 1,11 трлн. долл., в том числе прямых иностранных инвестиций — не менее 170 млрд. долл. за 2004–2015 гг.) [2, с. 18].

В этой связи, встает проблема инвестиционной привлекательности государства. При этом в качестве основных составляющих инвестиционной привлекательности обычно рассматриваются две характеристики: инвестиционный риск и инвестиционный потенциал.

В этой связи следует заметить, что Россия обладает большим инвестиционным потенциалом, реализация которого пока еще сдерживается имеющимся инвестиционным риском.

Продовольственная и сырьевая составляющие предполагают обеспеченность экономики страны соответственно продовольствием и сырьем в размерах необходимых для эффективного функционирования национального хозяйства.

Обеспечение продовольствием населения страны является важнейшим фактором экономической безопасности государства.

Обеспечение важнейшими видами сырья также является одним из главных факторов экономической безопасности государства. При этом проблемным вопросом обеспечения продовольственной и сырьевой безопасности является зависимость национального хозяйства от импорта продовольственных и сырьевых ресурсов.

Энергетическая составляющая экономической безопасности государства предполагает обеспечение стабильности физических поставок энергоносителей для внутреннего потребления и адаптацию национальной экономики к новым мировым ценам на них.

Одним из основных проблемных вопросов здесь выступает создание диверсифицированной структуры импорта энергоносителей и энергоресурсов, а также внедрение энергосберегающих технологий. Решение этой проблемы на государственном уровне дает возможность предупредить угрозы, связанные с энергодефицитом в национальном хозяйстве.

Повышение энергоэффективности российской экономики также является одним из главных приоритетов Энергетической стратегии России до 2020 года, одобренной Правительством РФ в августе 2003 года. Согласно этой стратегии почти $\frac{3}{4}$ необходимого прироста энергопотребления должно обеспечиваться за счет энергосберегающих мероприятий [5, с. 21].

Энергетическая составляющая экономической безопасности государства также предполагает определение,

выявление и систематизацию событий, наступление которых прямо или косвенно может нанести ущерб развитию топливно-энергетического комплекса (ТЭК). В этой связи, к числу других проблем, снижающих энергетическую безопасность государства, можно отнести: изношенность основных фондов, разрыв внутренних и мировых цен на энергоносители, темпы и масштабы национализации и приватизации в отрасли, рост аварийности на предприятиях ТЭК страны [4, с.36].

Таким образом, рассмотрение структуры и составных частей экономической безопасности государства предо-

ставляет возможность определить факторы, влияющие на этот вид национальной безопасности в современных условиях.

Становится очевидным, что обеспечение экономической безопасности представляет собой важнейшую функцию государства. Как специфическое направление государственной экономической политики, оно охватывает систему отношений между хозяйствующими субъектами по удовлетворению экономических потребностей общества и имеет целью поиск оптимальных путей решения всего комплекса экономических проблем.

Литература:

1. Абалкин, Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 2013. № 12. с. 13.
2. Бауэр, В. П., Пинская М. Р., Агеева Е. С. Экономическая безопасность оффшорного бизнеса: аспекты налоговой оптимизации // Безопасность бизнеса. 2014. № 2. с. 22.
3. Ефремов, К. И., Георгадзе Е. И. Вопросы оценки экономической безопасности региона // Вопросы статистики. 2012. № 2. с. 57
4. Каурова, Н. Н. Финансово-экономическая безопасность в условиях открытости национальной экономики (теоретико-методологический аспект): автореф. дис... д-ра экон. наук. М.: ФГБУН ИЭ РАН, 2014. с. 40.
5. Ларичев, В. Д. Правовые методы предупреждения преступности в сфере экономики // Безопасность бизнеса. 2014. N 1. с. 29
6. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. М.: Дело, 2011. с. 17.

Экономическое развитие и рост

Барзаева Малика Абдулаевна, студент
Чеченский государственный университет

В работе рассмотрены проблемы экономического роста России, выявлены основные причины утраты страной своих позиций на мировом и внутреннем рынках. Указанные проблемы связываются с несовершенством правовой политики, а также с финансовым кризисом и общими проблемами национальной экономики.

Ключевые слова: экономическое развитие и рост, проблемы экономического развития и роста и перспектива решения этих проблем.

Economic development and growth

The paper considers the problem of economic growth in Russia, the main reasons for the loss of its position in the global and domestic markets. These problems are associated with the imperfection of legal policy, as well as with the financial crisis and the General problems of the national economy.

Keywords: economic development and growth, economic development and growth and the prospect of a solution to these problems.

Одной из наиболее важных характеристик экономической жизни каждой страны является — экономический рост.

Как правило, под экономическим ростом принято понимать изменение реального ВВП (ВНП) или объёма ВВП (ВНП) на душу населения. На основе увеличения количества ресурсов и/или роста эффективности их использования происходит экономический рост.

Экономический рост принято измерять относительно предшествующего периода в процентах или в абсолютных величинах. Параметры экономического роста, их динамика и структура широко используются для характеристики развития национальных хозяйств, оценки эффективности регулирования государства. Основной задачей и целью экономического роста является благососто-

яние населения и рост личного потребления. Экономический рост — это многогранное и сложное явление. Существуют четкие разграничения понятия «экономический рост» и «экономическое развитие». Во-первых, развитие осуществляется и тогда, когда роста нет, но закладываются предпосылки для него. Во-вторых, может выражаться в структурных преобразованиях, возможных новациях, которые непосредственно к экономическому росту не приводят. В-третьих, развитие может быть и по нисходящей линии, когда не только нет количественного роста, но и идет процесс убывания свойств, качества продукта, услуг.

Являясь результатом общественного воспроизводства, экономический рост не является атрибутом только непосредственного производства. Безусловно, экономический рост берет свое начало на этой стадии. Но, появившись на стадии производства, пройдя стадии распределения и обмена, он проявляется в потреблении. Между потреблением и производством существует сложная диалектическая связь. При всей важности производства оно имеет смысл лишь тогда, когда служит потреблению. То есть экономический рост, появившись в процессе производства, обретает свое настоящее содержание и сущность только в конце воспроизводственной цепочки, когда произведенный продукт становится эффективным для потребления. При анализе экономического роста необходимо уделить особое внимание формам его оценки. Как комплексное и сложное явление, экономический рост может быть представлен не только как процесс, но и как критерий экономического развития, имеющий множество качественных и количественных показателей, которые характеризуют социальные и экономические результаты.

Помимо измерителя, показатели экономического роста должны включать в себя роста объем общественного, характеризующие как качественный, так и количественный аспект роста. К этим показателям можно отнести уровень и социальные показатели. Итак, экономический рост — это процесс, рождающийся на стадии непосредственного производства, который приобретает устойчивый характер на остальных стадиях общественного производства и приводит к количественному и качественному изменению производительных сил, увеличению общественного продукта за конкретный промежуток времени и росту благосостояния людей.

Экономический рост, как критерий экономического развития является, по своей сущности, главной составляющей общей траектории развития общества. В совокупности с другими составляющими (социальными, политическими, демографическими и так далее) он определяет направление движения общества, устанавливая характер общественного развития в целом (прогрессивный, регрессивный или инерционный).

В настоящее время во многих странах мира решаются следующие проблемы экономического роста и развития:

1. определение тенденции и источников (факторов) роста;

2. обеспечение устойчивости экономического роста в долгосрочной перспективе;

3. определение последствий, которые может иметь страна, выбирая ту или иную модель технологического развития;

4. определение наиболее эффективных темпов роста для установления новой структуры народного хозяйства.

Также, одной из главных проблем экономики является достижение непрерывного и устойчивого экономического роста.

Чтобы понять, как решить эти проблемы, в первую очередь, необходимо: — выявить внутренний механизм увеличения производства экономических благ в масштабе страны. Такой механизм можно обнаружить в той же структуре национального хозяйства, способная обеспечить сбалансированное расширенное воспроизводство.

Параметры экономического роста и их динамика широко используются для характеристики развития национальных хозяйств, в государственном регулировании экономики. Население оценивает деятельность высших хозяйственных и политических органов той или иной страны (например, парламента, Президента, Правительства Российской Федерации), но прежде всего на основе рассмотрения показателей динамики экономического роста, динамики уровня жизни. Экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят как от потенциала национального хозяйства, так и от внешне экономических и внешнеполитических факторов.

Исчерпание традиционных ресурсов и увеличение численности населения обуславливают решение двуединой задачи — экономического роста и эффективности экономики.

Экономический рост приводит к увеличению объема создаваемых полезностей а, соответственно и повышению жизненного уровня населения. Сам по себе экономический рост противоречив. И тем не менее, можно добиться увеличения производства и потребления, материальных благ за счет ухудшения их качества, за счет экономии на очистных сооружениях и ухудшения условий жизни. Добиться временного роста производства можно и за счет хищнической эксплуатации ресурсов. Но такой рода рост или неустойчив или вообще лишен смысла. Поэтому экономический рост имеет смысл тогда, когда он сочетается с социальной стабильностью. Такой рост предполагает достижение ряда сбалансированных целей: увеличения продолжительности жизни, снижения заболеваемости и травматизма; повышения уровня образования и культуры; более полного удовлетворения потребностей и рационализации потребления; социальной стабильности и уверенности в своем будущем; преодоления нищеты, достижения максимальной занятости; защиты окружающей среды и повышения экологической безопасности; снижения преступности.

Характер и динамика экономического развития страны являются предметом самого пристального внимания экономистов и политиков. От того, какие процессы про-

исходят в динамике и уровне развития, какие при этом происходят структурные изменения в национальной экономике, зависит очень многое в жизни страны и ее перспективах.

Параметры экономического роста, их динамика широко используются для характеристики развития национальных хозяйств, в государственном регулировании экономики. Население оценивает деятельность высших хозяйственных и политических органов той или иной страны (например, парламента, Президента, Правительства Российской Федерации) прежде всего на основе рассмотрения показателей динамики экономического роста, динамики уровня жизни. Экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной степени от внешнеэкономических и внешнеполитических факторов.

Вместе с тем экономический рост позволяет, например, осуществить новые программы по борьбе с бедностью и загрязнением окружающей среды без падения существующего уровня потребления, сокращения объемов инвестиций и производства, общественных благ. Экономический рост обличает решение проблемы ограниченности ресурсов. Очевидно, экономический рост имеет большое значение.

В данной статье я полагаю выявить сущность экономического роста и развития. Экономический рост является одной из самых важных частей экономического развития общества, а также социально — культурного, политического и т.д. Необходимо указать не только само понятие экономического роста, но и эффективность экономиче-

ского роста, который предусматривает развитие общества, экономики за счет факторов интенсивного типа. Данная тема актуальна для нашей страны. Для достижения поставленной мной цели предполагается решить следующие задачи:

- 1) Выявить сущность, типы и факторы экономического роста и развития;
- 2) Рассмотреть и изучить модели экономического роста;
- 3) Особенности современного этапа экономического роста в России.

Актуальность и необходимость изучения данных заключается в том, что экономический рост является ключевым фактором повышения уровня благосостояния. Именно он позволяет увеличивать потребление благ, сокращать рабочую неделю и т.п. И хотя год от года подобные улучшения происходят почти незаметно, небольшие различия в темпах ежегодного прироста приводят к заметной разности в скорости роста. Экономисты утверждают, что когда экономика растет на 2,5% в год, то реальный ВВП будет удваиваться каждые 28 лет: если же темпы роста повысятся до 3% в год, то удвоение ВВП будет происходить раз в 24 года.

В настоящее время превалирует второй подход к измерению экономического роста. Под экономическим ростом подразумевается такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения реального национального дохода превышают темпы роста населения.

Данная тема выбрана для изучения, так как экономический рост является одной из наиболее важных характеристик экономической жизни любой страны мира. Как

Таблица 1

Базовые показатели Методики расчета комплексной оценки социально-экономического развития регионов

№ Показателя	Наименование показателя
1	Валовый региональный продукт (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения (тыс руб.)
2	Объем инвестиций в основной капитал на душу населения (тыс. руб.)
3	Объем внешнеторгового оборота (суммарного объема экспорта и импорта) на душу населения (долл. США)
4	Финансово-обеспеченность региона (с учетом покупательной способности) на душу населения (тыс руб.)
5	Процентная доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в экономике
6	Уровень работающего населения как процентная доля занятых к экономически активному населению
7	Процентное соотношение среднедуховых доходов и среднедушевого прожиточного минимума
8	Доля населения с доходами выше величины прожиточного минимума (процентов) в общей численности населения
9	Общий объем розничного товарооборота и платных услуг (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения (тыс. руб.)
10	Основные фонды отраслей экономики (по полной балансовой стоимости и с учетом степени удорожания капитальных затрат) на душу населения (тыс. руб.)

известно, экономика развивается циклически, то есть за экономическим спадом всегда следует подъем. Поэтому важно понять суть и причины экономического роста, чтобы лучше разобраться в экономике своей страны и экономике как таковой.

Для выполнения вышеизложенных мною задач и проблем необходим переход на инновационный путь развития, реализация общесистемных преобразований экономики и общества:

- в области совершенствования государственности — формирование сильного эффективного правового государства, обеспечивающего создание необходимых условий и активную государственную поддержку крупномасштабных мер по достижению долгосрочных ориентиров социально-экономического развития;

- в области общественного развития — постепенный переход к новому постиндустриальному обществу с преимущественно V и VI технологическими укладами, экологически чистыми производствами, развитыми отноше-

ниями демократии и гражданского общества, социального партнерства между государством, профсоюзами, союзами предпринимателей и общественными организациями, с системой формирования всесторонне развитого человека — физически здорового, духовно богатого, восприимчивого к научно-техническим нововведениям;

- в области экономики — построение высокоэффективной социально ориентированной рыночной экономики с развитыми институтами предпринимательства и рыночной инфраструктурой, действенными механизмами государственного и рыночного регулирования;

- в области экологии — снижение негативного воздействия на окружающую среду и улучшение ее качественного состояния, восстановление нарушенного экологического равновесия;

- в области развития культуры и нравственности — воспитание высокообразованного, творческого человека и создание здорового нравственного климата в обществе.

Литература:

1. Экономический рост: теории и проблемы. Лавров Е. И., Капогузов Е. А. 2006 г.
2. Государство и экономика: факторы экономического роста. Зельднер А. Г. 2002 г.
3. Ресурсный потенциал экономического роста. Автор: М. А. Комаров и др. 2014 г.
4. <http://www.gks.ru/>

Деятельность паевых инвестиционных фондов на рынке драгоценных металлов

Жданова Ольга Александровна, кандидат экономических наук;

Дьяков Виктор Федорович, студент;

Малыгина Марина Сергеевна, студент

Московский государственный университет экономики статистики и информатики

Анализ деятельности паевых инвестиционных фондов на рынке драгоценных металлов включает изучение тенденций развития рынка паевых инвестиционных фондов и динамику рынка драгоценных металлов. В обеих изучаемых сферах произошли существенные изменения за последние 8 лет, которые необходимо выявить и проанализировать.

В соответствии с законом «О паевых инвестиционных фондах» паевой инвестиционный фонд (ПИФ) — обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом других учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией [1].

ПИФы классифицируют на открытые, закрытые, интервальные и биржевые. Открытые ПИФы предполагают возможность инвестора в любой рабочий день расторгнуть

договор доверительного управления с управляющей компанией. Этот финансовый институт похож на банковский вклад «до востребования», доходность по которому значительно ниже доходности вложений в открытые ПИФы. Основное преимущество открытых ПИФов — высокая ликвидность, т.е. возможность в любой момент вернуть деньги. Такие фонды формируют консервативные портфели, предполагающие низкую доходность и низкий уровень риска.

Интервальные ПИФы предлагают возможность инвесторам погасить или выкупить паи в течение определенного времени (интервала). Интервалы длятся около двух недель и открываются 1–4 раза в год. Благодаря снижению ликвидности у инвесторов появляется возможность увеличить доходность от инвестирования, т.к. интервальные фонды ведут более агрессивную политику управления финансовыми активами по сравнению с открытыми ПИФами.

Закрытые ПИФы не дают инвестору возможности расторгнуть договор доверительного управления активами до истечения его срока. Эти фонды наименее ликвидны, од-

нако, они предполагают возможность вложения не только денег, но и имущества, ценных бумаг и т.п. Уровень доходности у этих фондов самый высокий по сравнению с предыдущими видами.

Биржевые ПИФы

С 2008 года рынок паевых инвестиционных фондов в России существенно вырос. В 2007 году на территории

РФ было зарегистрировано менее десяти ПИФов, основная часть которых являлась открытыми. В настоящее время в России действуют более 1500 ПИФов. 2/3 работающих фондов относятся к разряду закрытых, 31% — открытые и 5% — интервальные [2]. Динамика количества работающих ПИФов показывает растущий линейный тренд только по закрытым ПИФам, тогда как число открытых и интервальных ПИФов является стабильным с 2007 года (рис. 1).



Рис. 1. Динамика количества работающих ПИФов (по данным Национальной лиги управляющих и РосБизнесКонсалтинга) [2]

В 2008 году произошло существенное сокращение оборота финансовых средств в паевых инвестиционных фондах, т.к. большинство вкладчиков изъяли свои деньги из фондов, опасаясь последствий кризиса. После 2008 ситуация на финансовом рынке нормализовалась и инвесторы стали интересоваться более высокой доходностью в ущерб рискованности вложения средств. С этим связан рост числа закрытых ПИФов в России. Тем не менее необходимо отметить, что в период с 2012 по 2015 год количество открытых ПИФ резко возросло. Это связано с кризисными явлениями в экономике, которые стимулируют инвесторов к снижению риска вложений в ущерб доходности.

Именно этот основной фактор (кризис, ожидание кризиса) стимулирует объем продаж на рынке драгоценных металлов, т.к. инвесторы перемещают свои средства из более доходных (но и более волатильных) сфер финансового рынка в менее доходные, но и менее рискованные. Анализ рынка драгоценных металлов показал, что с 2008 по 2015 год цены на золото развиваются в рамках восходящего тренда. Рост спроса на драгоценные металлы стимулирует рост цен. Если проследить изменение цен на золото с 1970 года по настоящее время, то исторический

максимум цены зафиксирован в 1980-х годах и равен 2300 долл. за унцию (рис. 2).

Современный анализ рынка показывает восходящую тенденцию и фиксацию нового максимума цены на золото на уровне 2778,19 долл за унцию (рис. 3). Это означает ажиотажный спрос на золото, связанный с сильнейшими тревогами инвесторов.

Необходимо добавить, что помимо золота на рынке драгоценных металлов покупается и продается серебро, платина и палладий. Но анализ деятельности ПИФов в России, работающих с драгоценными металлами показал, что структура портфеля фондов следующая: большую часть около 50% портфеля составляет золото, серебро — 10–20%, платина — 0,5%, остальная часть распределена между другими инвестиционными объектами. Так как основная часть средств вложена в золото, то именно этот металл и является определяющим доходность портфеля.

Проанализируем основные факторы, оказывающие влияние на динамику цен на драгоценные металлы. Основным фактором является инфляция и инфляционные ожидания. Рост денежной массы стимулирует обесценивание продуктов труда, и толкает производителей к повы-

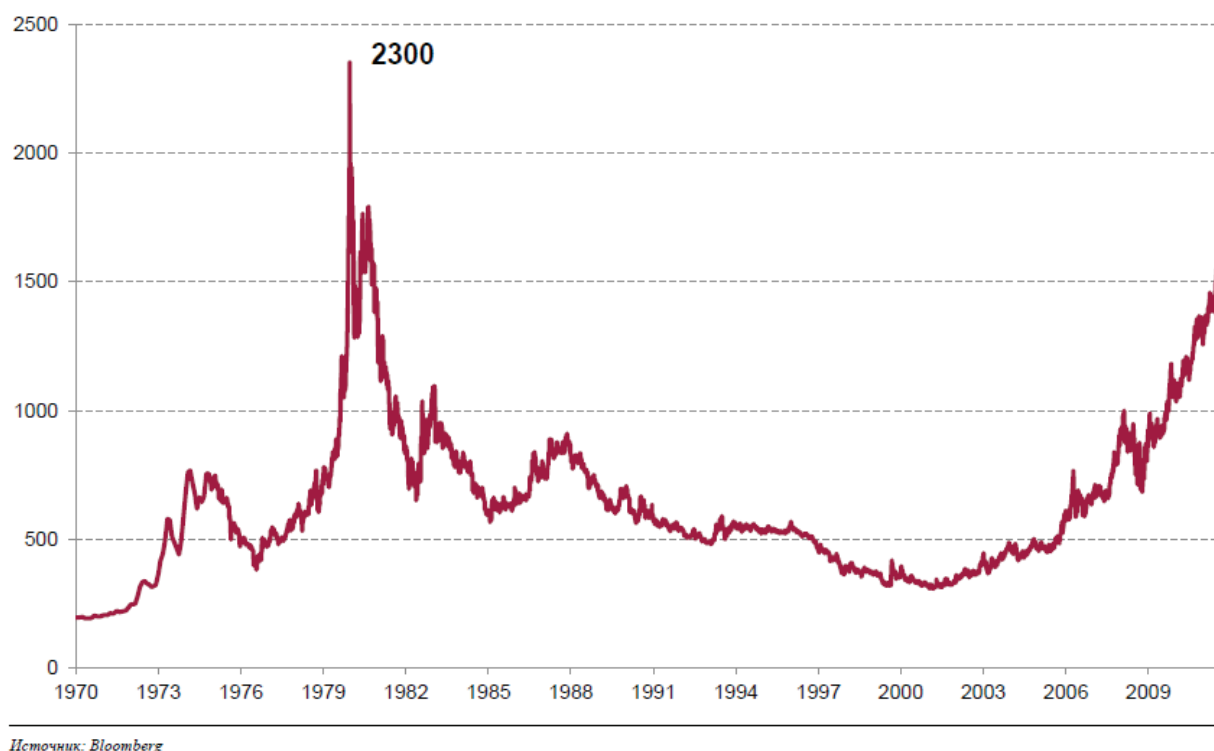


Рис. 2. Изменение цен на золото с 1970 по 2009 гг. [6]



Рис. 3. Анализ динамики цен на золото с 2009 года по настоящее время [6]

шению цен на свои товары. Если проанализировать инфляцию в России и США за последние 8 лет, то динамика ее роста именно в этот период является наиболее интенсивной. На рисунке 4 показан рост денежной массы США.

Инфляция вызывает снижение доходности большинства финансовых инструментов, кроме золота. Оно обладает редким свойством сохранять ценность. Как говорил Э. Рузвельт: «За унцию золота человек мог купить прекрасный костюм и во времена Шекспира, и во времена Бетховена и Джефферсона, и в Великую Депрессию». [8].

На рисунке 5 показана динамика доходности различных инвестиционных объектов в зависимости от уровня инфляции.

В соответствии с Приказом ФСФР РФ от № 10–79/пз-н «...» включать в состав своих активов драгоценные металлы имеют право только ПИФы, относящиеся к категории фондов товарного рынка и хедж-фондов. Такие ПИФы могут быть существовать в открытой, закрытой и интервальной форме. Открытые паевые инвестиционные фонды представляют собой фонды, в которые инвестор может беспрепятственно вложить деньги и в любое

Динамика активов ФРС США, \$ млрд.

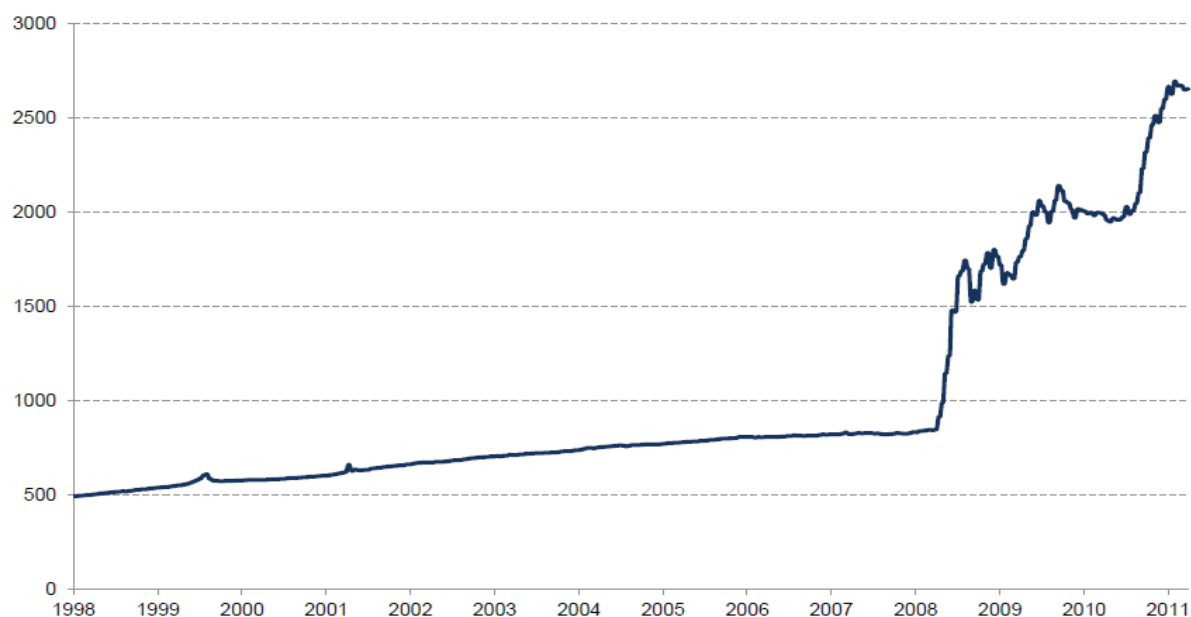
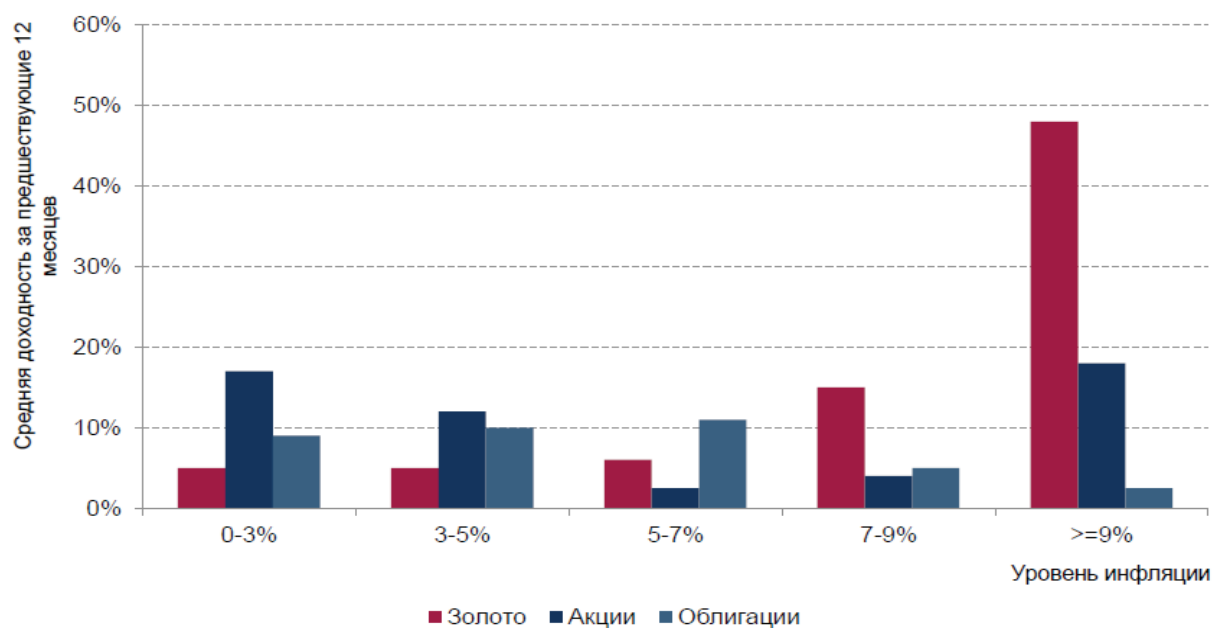


Рис. 4. Рост денежной массы в США. [8]

Инфляция и доходность активов 1976-2008



Источник: Bloomberg

Рис. 5. Доходность инвестиционных объектов в зависимости от инфляции (1976–2008 гг.) [8]

время их забрать. Такие ПИФы обладают наименьшим уровнем риска и наименьшей доходностью. В предкризисный и посткризисный период такие фонды пользуются высоким спросом, предоставляют возможность прекратить инвестиционные отношения в любое время. Примеры таких Пифов — Газпром-Золото (СЧА 274 628 710.92), Открытие Золото (СЧА 75 051 438.20), Райффайзан Золото (СЧА 695 099 901.35).

Закрытые ПИФы предоставляют возможность закрыть счет и забрать свой пай инвестору только один раз в период, например, раз в год. Они обладают более высокой по сравнению с открытыми ПИФ уровнем доходности и риска. Примерами таких Пифов служат Золотой (СЧА 20 210 256.91 руб). В кризисный период закрытых фондов практически нет, т.к. инвестиции связаны с высоким уровнем риска.

Интервальные ПИФы предоставляют возможность забрать свой пай инвестору в определённые периоды, например, один раз в три месяца в течение 3 дней. Примеры: Yafmjhbk 585, Олма драгоценные металлы (СЧА 3062278.03). Доходность варьируется от 25 до 50% в различных фондах.

В настоящий период на сайте (<http://gold.investfunds.ru/funds/>) содержится только один закрытый ПИФ, что говорит об абсолютном нежелании инвестировать в закрытые ПИФы в период кризиса. Многими банками представлены интервальные и открытые фонды, снижающие уровень риска инвестора, что особенно актуально в современный период.

За последние 8 лет произошло увеличение емкости мирового финансового рынка, что повлекло за собой аккумулялирование средств в финансовой сфере. Спрос на финансовые инструменты стимулирует предложение новых

финансовых вложений, вследствие чего происходит активное развитие инвестиционных фондов во всем мире. Кризис 2008 года, который после некоторого периода стагнации переходит в кризис настоящего времени, стимулирует переток активов из наиболее рискованных финансовых инструментов к наименее рискованным, таким как драгоценные металлы и золото в частности. Рынок драгоценных металлов активно развивается. Рост цен на золото соответствует возрастающему тренду. В 2015 году зафиксирован новый исторический максимум цены на золото в размере \$2854 за тройскую унцию. При этом нельзя сказать, что ПИФы, инвестирующие в драгоценные металлы, также активно развиваются. С 2008 по 2015 год их число колебалось с 15 до 20 в РФ. Инвесторы, вкладывающие капитал в драгоценные металлы, все таки предпочитают иные формы, например, вложение капитала посредством обезличенных металлических счетов.

Литература:

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. N 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».
2. Вахрин, П. И. Инвестиции: Учебник. — М.: Издательско — торговая корпорация «Дашков и К^с», 2009. — 384с.
3. А. Ведеев. Ю. Данилов Прогноз развития финансовых рынков РФ до 2020 г. — М. 2012 г.
4. Еженедельный обзор рынков драгоценных металлов. Банк Москвы.
5. Глобальная финэлита и валютные войны.// <http://martinis09.livejournal.com/201491.html>
6. Российский рынок паевых инвестиционных фондов: состояние и тенденции развития./ <http://image-factor.ru/articles/detail-article/?ID=695>
7. <http://gold.investfunds.ru/indicators/224/#beginf>
8. http://www.sberbank-am.ru/files/webinar_20092011.pdf

Математическое моделирование комплексных экономических процессов

Звягин Леонид Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University

Mathematical modeling of complex economic processes

Сегодня экономическая теория рассматривает достаточно сложные проблемы экономики на различных уровнях. Очевидно, что рассмотрение столь сложных вопросов требует применения многочисленных методов исследования. С каждым годом применение математического моделирования приобретает все большее значение. Во многом, это можно объяснить тем, что математические модели представляют собой некую основу экономических объектов. Математическое моделирование включает в себя построение математических моделей экономических объектов, методы решения и анализ полученных результатов. В итоге очевидно, что сегодня математическое моделирование актуально как никогда, особенно, в экономической сфере.

Ключевые слова: математическое моделирование, экономика, методы исследования, развитие, анализ результатов.

Today, the economic theory considers a rather complicated problems of the economy at different levels. It is obvious that the consideration of such complex issues requires the use of numerous methods. Every year the use of mathematical modeling is becoming increasingly important. Largely, this can be explained by the fact that mathematical models are a kind of basis of economic interest. Mathematical modeling involves the construction of mathematical models of

economic objects, methods, solutions and analysis of the obtained results. In the end, it is obvious that mathematical modeling is more relevant than ever, especially in the economic sphere.

Keywords: *mathematical modeling, Economics, research methods, development, analysis of results.*

Моделирование как метод научного познания применялось еще в глубокой древности. Шло время, и оно постепенно стало применяться в новых областях научных познаний. И, именно, моделирование пришло в архитектуру и строительство, не обойдя стороной физику, химию и общественные науки. Однако, безусловно, нельзя сравнивать методологию моделирования древнего и современного миров. Но, несмотря на большое количество различий, у моделирования разных времен есть одна общая черта. Во все времена моделирование рассматривалось как универсальный метод научного познания.

Сегодняшний современный мир, невозможно представить без экономики. А экономическая сфера, в свою очередь, невозможна и без моделирования. Поскольку, моделирование выступает одним из основных методов, применяющихся при принятии стратегически важных решений.

1. Сущность математического моделирования

Для начала дадим определение моделированию. Само по себе моделирование представляет собой некий специфический способ познания, при применении которого характерные черты одной системы воспроизводятся в другой системе.

Из приведённого выше определения можно сделать вывод о том, что моделирование будет включать в себя как минимум две системы. Одна из которых будет являться исследуемой, также ее можно назвать исследуемым объектом. Второй же системой будет являться построенная нами модель. Однако, поскольку мы все-таки используем математические методы, то построенную модель следует называть системой. Отсюда и получаются две системы. Главной особенностью моделирования выступает тот факт, что этот метод познания является опосредованным. Иными словами, данный метод подразумевает использование объектов-заместителей. Модель же в таком методе является своеобразным инструментом познания, который стоит между исследователем и познаваемым объектом, то есть, получается, что именно с помощью модели происходит изучение мира (или объекта исследования). Именно из этой особенности метода следуют специфические (иногда даже не стандартные) формы использования категорий и методов познания. Здесь имеется в виду абстракция, аналогия и применение гипотез.

Необходимость использования метода моделирования очевидна. Определяющим критерием выступает тот факт, что многие объекты или проблемные аспекты (практически большинство) нельзя исследовать непосредственно «в лоб». Некоторые из них и вовсе не поддаются исследованию или даже если они поддаются исследованию, то оно требует слишком много времени и средств (а, ведь, во многих случаях решения нужно принимать в короткие сроки, особенно это характерно экономической сфере).

Моделирование как процесс включает три основных элемента:

- субъект (исследователь);
- объект исследования;
- модель, которая опосредует отношения познающего субъекта и познаваемого объекта.

2. Общая схема математического моделирования

Очевидно, что если рассматривать моделирование как процесс, то оно должно включать в себя определенные этапы.

Первый этап — экономический объект.

На данном этапе происходит выбор экономического объекта и происходит формулировка цели исследования. Отметим, что такие изучаемые объекты могут различаться по природе и по назначению. То есть они могут быть экономическими, социальными и так далее, в зависимости от сферы, в которой проводится исследование.

Второй этап — экономическая модель.

Очевидно, что для дальнейшего изучения явлений их необходимо описать. То есть создать модель. В нашем случае моделирование экономическое, а значит и создаваемая модель тоже будет экономической. Примерами экономической модели могут служить различные модели. Например, модель равновесия на рынке.

Построение любой экономической модели будет начинаться с выявления существенных и несущественных (второстепенных) факторов. Первый шаг будет именно таким так как процесс упрощения исходного явления лежит в основе любого научного исследования. Однако, при этом, законченная модель должна описывать широкий спектр особенностей функционирования модели.

Естественно, что все экономические модели делятся на две больших группы. Первая — микроэкономические модели, вторая группа — макроэкономические модели. Первая группа моделей занимает большую часть экономической

теории, поскольку такие модели описывают структурные и функциональные составляющие экономики. Также в них отражены количественные соотношения вышеназванных составляющих. Вторая группа моделей (макроэкономические модели) описывает экономику в целом. Также модели второй группы связывают между собой показатели. Например, финансовые или материальные.

Третий этап — свойства среды.

На данном этапе рассматриваются свойства среды. Очевидно, что количество информации и ее полнота об элементах исследуемого объекта (модели) определяет полноту самой экономической модели. Отмечу, что информация может быть теоретическая, а может и носить эмпирический характер. Важно, только чтобы на данном этапе было точно сформированы и определены свойства изучаемой экономической среды.

Четвертый этап — математическая модель.

Итак, при математическом моделировании, мы имеем дело не с конкретным явлением, а с его теоретической «копией». Такой «копией» будет являться математическая модель, построенная в математической форме, и отражающая главные закономерности изучаемого явления. Отмечу, что математическая модель должна быть четко сформирована и содержать в себе все характеристики изучаемого явления. В противном случае, построенная нами модель не сможет дать ответы на поставленные в исследование вопросы. На практике проблемы с построением модели возникают не часто. И, как правило, построенные модели отражают в себе всю необходимую информацию. Добиться данного факта помогает процесс избавления от несущественных черт. Напротив, наиболее важные характеристики (для будущей модели) записывают в виде уравнений.

Здесь же применяются линейные методы решения, содержащие сумму различных частных решений поставленной задачи. Однако, сегодня наибольшей степенью распространённости обладают нелинейные явления в экономике. Очевидно, что такие объекты являются гораздо более сложными для исследования. Более того, такие модели часто меняют поведение не по определенным закономерностям, а скачкообразно, что сильно усложняет их изучение, и, особенно, прогнозирование. Основными методами, применяемым для таких объектов, являются численные методы.

Пятый этап — алгоритм решения.

Очевидно, что создание математической модели является всего лишь первым шагом. Следующим шагом идет изучение ее поведения. Иначе говоря, решить входящие в модель уравнения. Для этого используются численные методы или как их еще называют вычислительные алгоритмы. Данные алгоритмы позволяют с достаточно высокой точностью получить приближенные решения довольно сложных задач.

Шестой этап — программная реализация.

Очевидно, что на данном этапе будет применяться компьютер. А именно, при его помощи, на одном из выбранных компьютерных языков, будет составляться программа. Данная программа и реализует выбранные в предыдущем пункте алгоритм решения.

Седьмой этап — завершающий.

На данном этапе будет проводиться анализ полученных результатов. Также результаты могут быть сопоставлены с их теоретическими прогнозами. Далее делаются выводы и, если требуется, прогноз.

Итак, в результате математического моделирования происходит видоизменение модели. Более того, создаются так называемые «эталонные модели». Итогом моделирования являются четкие количественные и практические рекомендации по модели.

На представленном ниже рисунке наглядно отражены этапы математического моделирования.

3. Экономические модели

Для начала дадим определение экономической модели. Экономическую модель можно определить, как модель, основанную на экономической теории [2]. Как правило, экономическая теория описывает устойчивые связи между переменными. Рассмотрим пример из теории потребления. Возьмём простейшую форму зависимости потребления в период t (y_t) от дохода (x_t). Предположим, что потребление будет пропорционально доходу и будет реагировать на его изменение моментально, то есть реакция проявляется в тот же период. Тогда верно следующее:

$$y_t = \beta_1 + \beta_2 x_t + \varepsilon_t \quad [1.1]$$

Где величина ε_t — случайная ошибка (отклонение).

Рассмотрим значение величины ε_t в уравнение [1.1], которая выражает случайную ошибку. Итак, несмотря на то, что в данном уравнении доход является наиболее значимым фактором, который формирует потребление, одного знания величины данного фактора недостаточно для точного определения потребления. Поскольку имеются другие различные факторы, которые не учитываются в модели, однако, их воздействие напрямую приводит к отклонениям от основной зависимости, то именно величина ε_t позволит учесть их воздействие.

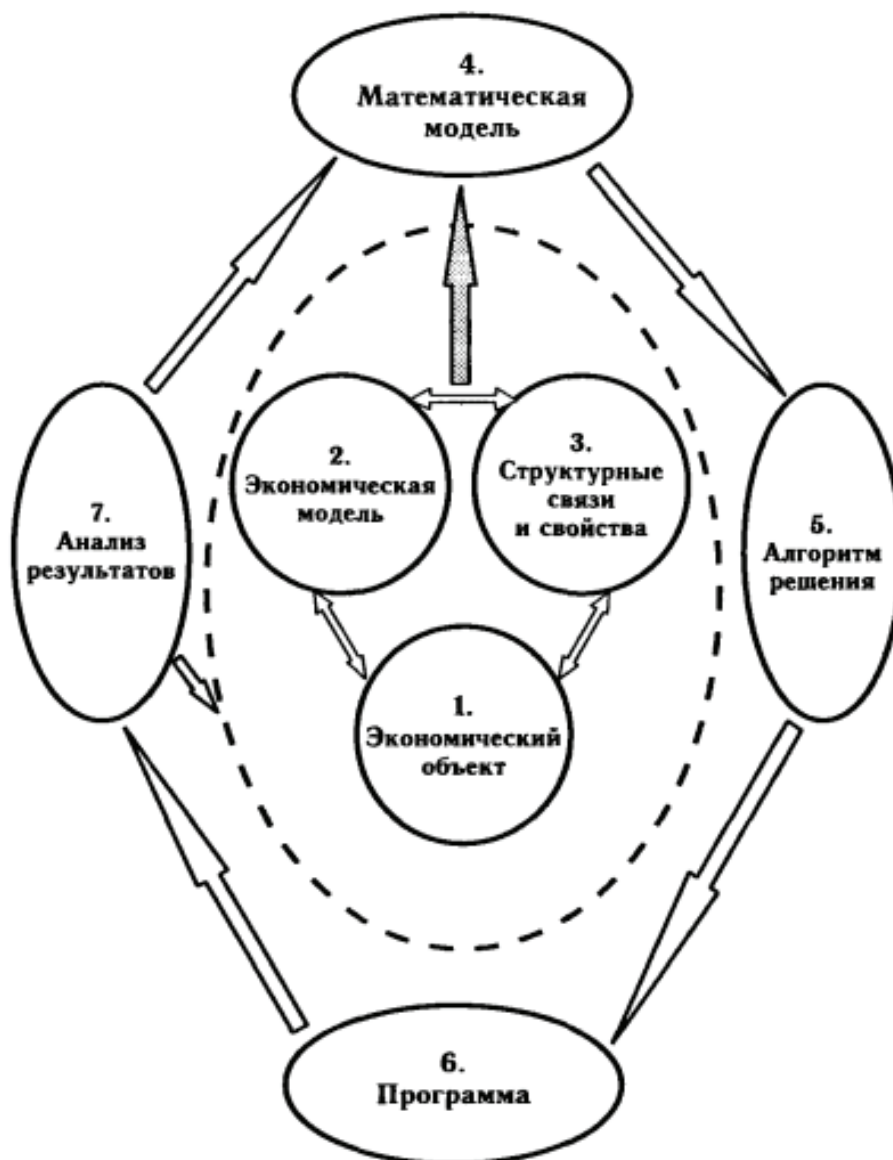


Рис. 1. Этапы математического моделирования

Далее перейдем к рассмотрению одной из основных моделей эконометрики. Основная процедура экономического оценивания параметров этой модели — метод наименьших квадратов (МНК). Отметим сразу, что значительная часть эконометрики посвящена адаптации этой модели к реальной жизни. Итак, пусть процесс, который приводит значения наблюдаемой переменной y_t является суммой линейной комбинации k объясняющих переменных $x_{jt}, j = 1 \dots k$ и случайного отклонения u_t :

$$y_t = \beta_1 x_{1t} + \beta_2 x_{2t} + \dots + \beta_k x_{kt} + u_t$$

где β — неизвестны.

Как известно, основная задача эконометрики заключается в получении «оптимальных» оценок неизвестных параметров зависимости. Тогда, имея определенный массив наблюдений можно перейти от соотношений к матричной форме:

$$Y = X\beta + u$$

Где

$$Y = \begin{pmatrix} y_1 \\ \vdots \\ y_T \end{pmatrix}; \quad X = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{k1} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{T1} & \dots & x_{kT} \end{pmatrix}; \quad \beta = \begin{pmatrix} \beta_1 \\ \vdots \\ \beta_T \end{pmatrix}; \quad u = \begin{pmatrix} u_1 \\ \vdots \\ u_T \end{pmatrix}$$

Тогда получается, что Y является векторов наблюдаемых значений зависимой (или объясняемой) переменной размерности $T \times 1$; X является матрицей наблюдений, которые объясняют переменные («регрессоры») размерности $T \times k$; β является вектором неизвестных коэффициентов размерности $k \times 1$; u является вектором ненаблюдаемых случайных отклонений (регрессионных ошибок) размерности $T \times 1$.

Рассматривая классическую регрессионную модель, можно отметить, что в ней присутствует ряд допущений, которые позволяют установить свойства оценок коэффициентов. А именно:

1) известно, что все случайные отклонения имеют нулевые математические ожидания и одинаковые дисперсии, также они являются взаимно некоррелированными, то есть:

$$E(u) = 0; D(u) = \sigma^2 E$$

2) Объясняющие переменные не случайные и получается, что они не зависят от случайных отклонений;

3) Объясняющие переменные линейно независимые.

4. Проверка адекватности моделей

Как уже отмечалось ранее, экономические процессы — это достаточно сложная для изучения вещь. Кроме того, имеется ряд особенностей, которые также затрудняют построение моделей. Однако, сложность построения модели — не единственная проблема. Ведь после построения модели, ее необходимо проверить на адекватность.

Если обратиться к естественным наукам, то здесь, факт совпадения результатов исследования с наблюдаемыми фактами является достаточным условием истинности. То есть, получается, что категория «практика» совпадает с категорией «действительность». Что касается экономики, то здесь такой принцип может применяться только к простым моделям. Такие модели просто описывают действительность или анализируют прошлое развитие.

Однако, главная задача экономической науки состоит в том, чтобы разработать научные методы планирования и управления экономикой. Именно исходя из этой задачи выходит, что наиболее распространенным типом математических моделей экономики являются модели управляемых и регулируемых экономических процессов. Отмечу, что именно такие модели используются для преобразования экономической действительности. Они называются нормативными. Особенность моделей такого рода состоит в том, они, зачастую, «конкурируют» с другими моделями, несмотря на то, что последние уже нашли практическое применение. Еще более ситуация усложняется, когда, речь идет о верификации моделей долгосрочного прогнозирования и планирования. Ведь очевидно, что нельзя 10–15 лет пассивно ожидать наступления событий, чтобы проверить правильность предпосылок модели.

Несмотря на изложенные выше «отягощающие обстоятельства» важнейший критерий адекватности моделей остается неизменным. Им является соответствие модели фактам и тенденциям реальной экономической жизни. Отмечу, что, в тоже время, этот же критерий определяет направления совершенствования моделей. Процесс исправления ошибок, допущенных в модели, может развиваться только по одному алгоритму. А именно, следует провести всеобъемлющий анализ выявленных расхождений между действительностью и моделью. Далее необходимо сопоставить результаты по модели с результатами, полученными иными методами.

Еще одна важная роль в проверке моделей принадлежит логическому анализу, включая средства самого математического моделирования. Сюда входят, например, такие приемы как: проверка истинности статистических гипотез о связях между параметрами и переменными модели, доказательство существования решения в модели и другие. В целом, если оценивать проблему адекватности моделей, то можно сказать, что сегодняшняя экономика — это совокупность сложнейших процессов. Вполне естественно, что модели достаточно быстро становятся не в состоянии отвечать все новым и новым параметрам. Однако, на мой взгляд, очевидно, что наличие определенной комплексной методики верификации моделей позволит решить сложившуюся проблему.

5. Особенности применения метода математического моделирования в экономике

Сегодня очевидно, что экономика и математика — это две сложные науки, чье слияние, естественно, является сложным процессом со своими особенностями.

Большая доля затруднений в применении методов математического моделирования к сложным экономическим процессам вызвана тем фактом, что большинство объектов, которые изучает экономическая наука, являются не чем иным, как сложными системами.

Вернусь к определению системы. Под системой понимают совокупность элементов, которые находятся во взаимодействии и образуют некую целостность, единство. Здесь хотелось бы обратить внимание на то, что важным свойством любой системы является эмерджентность. То есть наличие таких свойств, которые не будут присущи ни одному из элементов по отдельности. Здесь же возникает и еще одна особенность применения математического моделирования к экономическим процессам. Дело в том, что при изучении систем недостаточно пользоваться методом разделения их на

элементы (с последующим изучением этих элементов в отдельности). Ведь, очевидно, что почти не существует экономических объектов, которые можно было бы рассматривать как отдельные (в данном случае внесистемные) элементы.

Следующая особенность связана со сложностью системы. Я имею в виду, что сложность системы, как правило, определяется количеством входящих в нее элементов, связями между этими элементами, и взаимоотношениями между системой и средой. Из чего видно, что экономика страны является очень сложной системой (так как обладает всеми вышеназванными признаками). Иногда даже сложность экономики рассматривалась как причина невозможности ее моделирования или даже как причина невозможности изучения ее средствами математики. Однако, на мой взгляд, такая точка зрения неверна, поскольку я полагаю, что моделировать можно объект практически любой природы и практически любой сложности. Более того именно сложные объекты представляют наибольший интерес для моделирования, потому, что именно в данном случае моделирование может дать результаты, которые нельзя получить другими способами исследования.

Безусловно, наличие потенциальной возможности математического моделирования любых экономических объектов и процессов не означает, что она будет успешна осуществлена. Однако, на мой взгляд, современный уровень экономических и математических знаний, имеющейся конкретной информации и вычислительной техники позволят как никогда ранее осуществлять моделирование любой сложности. Хотя, конечно, всегда будут существовать некоторые проблемы, не поддающиеся математическому моделированию, или поддающиеся ему не с той степенью эффективности. И, пожалуй, этот фактор будет решающим в процессе развития и расширения области математического моделирования экономических процессов.

В заключение хотелось бы отметить, что сегодня область применения компьютерного моделирования для изучения и прогнозирования процессов, протекающих в социально-политической сфере, достаточно широка.

Сегодня математическое моделирование сложных экономических процессов решает ряд комплексных задач, таких как: выявление реальных структурных элементов среды, которые оказывают наибольшее влияние на развитие экономической и политической ситуации в стране, и соответственно, в мире; оценка возможных вариантов развития событий и, соответственно, оценка уровня риска в результате предполагаемых действий субъектов экономики или даже политики властей; прогнозирование результатов применения различных экономических мер и инструментов; а также оценка текущего уровня экономического развития региона, страны, мира.

Более того, математическое моделирование экономических процессов позволяет углубиться в количественный анализ экономических проблем. А этот факт, в свою очередь, позволяет принимать совершенно новые стратегические решения, которые способны сильно изменить экономическую ситуацию как в стране, так и в целом мире.

Кроме этого, математическое моделирование экономических процессов совсем не является сложной наукой, как может показаться на первый взгляд. Объясним почему. Дело в том, что у каждого человека есть своя модель окружающего мира. И, даже решение бытовых задач требует моделирования. Приведём пример. Допустим, индивид решил сходить в кафе или ресторан поесть. В таком случае, он должен принять целый ряд решений. А именно, индивид решает в каком конкретном месте и какое конкретное блюдо он хотел бы съесть, далее он обдумывает маршрут, потом он проверяет свою платежеспособность, и, наконец, берет собой определенную сумму денег и отправляется в путь. Очевидно, что мы специально не задумываемся, когда совершаем описанные выше действия. Однако, по факту, ряд этих действий и есть моделирование. Таким образом, выходит, что моделирование (в том числе и экономическое) присутствует не только в научной сфере нашей жизни.

Из сказанного выше можно сделать вывод, о том, что сегодня невозможно представить экономику (как столь сложную систему) без применения математического моделирования, а значит, область его применения будет только расширяться и способствовать все новым и новым исследованиям, открытиям и, как следствие, выводам и решениям.

Литература:

1. Мажукин, В. И. — М.: Флинта: Московский гуманитарный университет, «Математическое моделирование в экономике», Учебное пособие, 2004. — 232с.
2. Грачева, М. В., Фадеева Ю. Н., Черемных Ю. Н. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, «Моделирование экономических процессов», Учебник, 2005. — 351с.
3. Бывшев, В. А. Эконометрика: Учебное пособие. — М.: «Финансы и статистика», 2008. — 480 с.;
4. Магнус, Я. Р. Эконометрика: Начальный курс: Учебное пособие/ Я. Р. Магнус, П. К. Катыхев, А. А. Пересецкий. — М.: Дело, 2005. — 503с;

Сопоставление объективных и субъективных оценок благополучия населения в странах Европы

Золотарева Галина Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Зайковская Анастасия Станиславовна, магистрант

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Продолжительное время в экономической науке доминировал объективный подход, согласно которому доход (индивидуальный или домохозяйства) в абсолютном исчислении рассматривался как наиболее адекватный индикатор индивидуального или семейного благосостояния, а национальный доход (показатель ВВП на душу населения) — как индикатор экономического благополучия страны.

За последние несколько десятилетий произошли изменения в понимании понятия «благополучие». На сегодняшний день экономисты, а также многие ученые из разных сфер пришли к выводу о том, что благополучие нации определяется не только экономическим благосостоянием, но также и другими факторами. Введен новый показатель: субъективное благополучие. Кроме того, появились новые интегральные показатели, оценивающие доходы населения, уровень образованности, здравоохранения и других сфер, которые используются ведущими международными организациями.

Вопрос о выявлении зависимости между субъективными и объективными оценками благополучия позволяет выявить некоторые особенности взаимосвязи экономики с другими сферами человеческой жизни, такими, как социальные отношения, политическая обстановка, уровень здравоохранения, образования, а также способности экономических субъектов руководствоваться объективной информацией при выдаче оценок о собственном благополучии.

Благополучие экономического субъекта складывается из ряда составляющих. Учитывая многофакторность состояния социального благополучия, разные авторы выделяют различные типы благополучия. В общем виде выделяются его следующие базовые компоненты: социальное благополучие, духовное благополучие, профессиональное благополучие, материальное благополучие, финансовое благополучие, физическое благополучие, душевный комфорт, благополучие в среде проживания.

Такое многообразие влияющих факторов привело к созданию различных методик в оценке численной величины благополучия. Анализ основных понятий благополучия показывает, что каждый из включенных в них показателей отражает количественную или качественную характеристику одного из аспектов благосостояния общества. Однако дать единую количественную оценку по различным аспектам благополучия или провести ее сравнительный анализ практически невозможно.

В практике находят применение методики, основанные на двух принципиально разных подходах: субъективном и объективном. Субъективные методы предполагают оценку самими индивидами степени своей удовлетво-

ренности жизнью. Такой подход имеет две особенности: во-первых, субъективная оценка неизбежно зависит от неформальных стандартов качества жизни, во-вторых, такую методику можно реализовать лишь с помощью большого числа массовых опросов, что предполагает высокие издержки на проведение исследований.

В процедурах объективной оценки качества жизни итоговый показатель выводится на основе статистической обработки набора отдельных статистических индикаторов, в той или иной степени отражающих экономическое развитие. Проведение исследований с применением объективных показателей предполагает меньшие издержки, однако и не оценивают локальные особенности ввиду высокой степени осреднения данных, характерной для экономических показателей.

В целях сопоставления результатов объективных и субъективных оценок благополучия населения были выбраны для сравнения две методики: оценка при помощи показателя «Индекс развития человеческого потенциала» и оценка с помощью показателя «Индекс субъективного благополучия» [1, 2].

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) был разработан в 1990 г. пакистанским экономистом Махбубомуль-Хаком и начал использоваться с 1993 г. ООН в ежегодном отчете по развитию человеческого потенциала. Кроме общего рассчитывается индекс человеческого развития для мужчин и женщин, различных этнических и социальных групп, а так же географических регионов. ИРЧП рассчитывается как среднеарифметическая величина трех индексов:

$$\text{ИРЧП} = \frac{\text{индекс(СП)} + \text{индекс(УО)} + \text{индекс(МУ)}}{3}, \quad (1)$$

где СП — средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении (значение от 25 до 85 лет); УО — уровень образования (грамотности), определяется комбинацией грамотности взрослого населения и охвата населения тремя ступенями образования (значение от 0 до 100%); МУ — материальный уровень жизни, оценивается величиной реального ВВП на душу населения, т.е. величиной, переведенной в доллары с помощью паритета покупательной способности (значение от 100 до 40000 долларов США).

Запись *индекс (X)* предполагает перевод показателя X в индекс со значением от 0 до 1 по следующей формуле:

$$\text{индекс}(X) = \frac{X - \min(X)}{\max(X) - \min(X)}, \quad (2)$$

где $\min(X)$ и $\max(X)$ — минимальное и максимальное значение X, соответственно.

Индекс субъективного благополучия (ИСБ) был получен на основе данных Европейского социального исследования (ESS). Он оценивался по результатам исследования связи между возрастом и разными аспектами субъективного благополучия в России и странах Европы.

Индекс социального благополучия соединяет два показателя: удовлетворенности жизнью (УЖ) и оценку уровня счастья (ОС), и рассчитывается как:

$$\text{ИСБ} = \frac{\text{УЖ} + \text{ОС}}{2},$$

где УЖ — значение от 0 до 10 при ответе на вопрос «Насколько Вы удовлетворены своей жизнью?» (10 —

наивысшая степень удовлетворения, 0 — полное неудовлетворение), ОС — значение от 0 до 10 при ответе на вопрос «Насколько Вы счастливы?» (10 — абсолютное счастье, 0 — абсолютное несчастье).

Для проведения сравнительного анализа были взяты данные ежегодного отчета ООН «Human Development Report» и результаты Европейского социального исследования ESS. С целью корректного сопоставления ряда данных экспертной оценкой были выбраны 20 стран, принадлежащих к Европейскому региону. Значение индекса субъективного благополучия было нормировано в целях более наглядного визуального сопоставления.

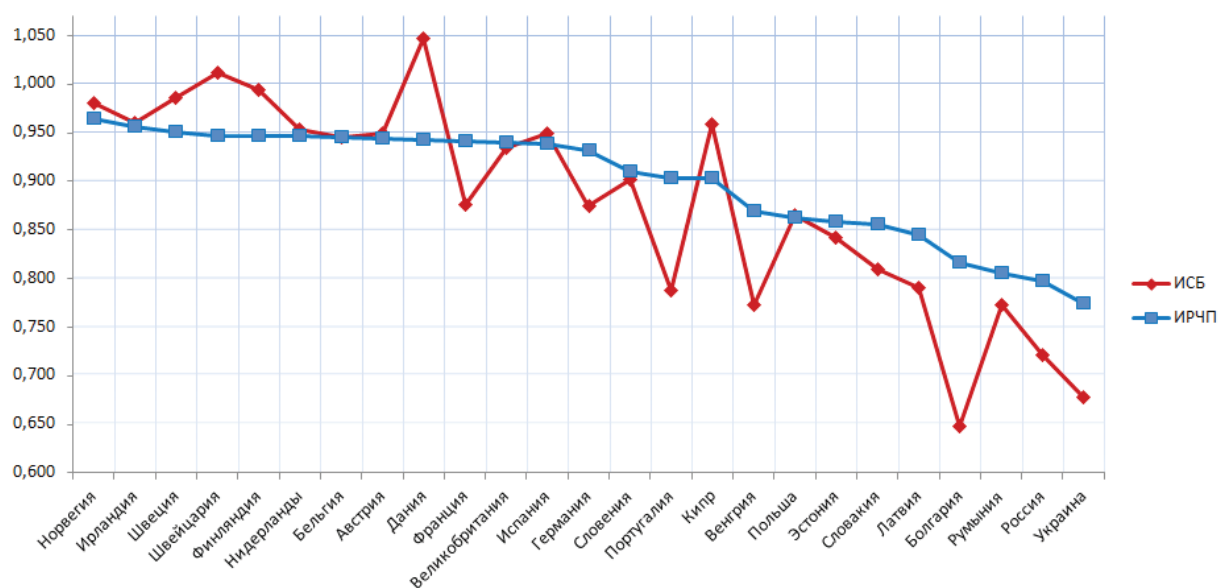


Рис. 1. Сопоставление показателей ИЧРП и ИСБ для ряда стран Европы

В анализируемой выборке значение ИЧРП варьируется от 0,965 (Норвегия) до 0,774 (Украина), значение нормированного ИСБ — от 1,047 (Дания) до 0,649 (Болгария). Средние значения сопоставляемых показателей близки: 0,9 для ИЧРП и 0,881 для ИСБ.

Визуальное сопоставление значений показателей позволяет сделать следующие заключения:

1) Максимумы и минимумы значений ИЧРП (объективного показателя) и ИСБ (субъективного показателя) не совпадают по странам;

2) При рассмотрении групп стран с близким ИЧРП, ИСБ может значительно отличаться (наибольшее расхождение по парам «Португалия — Кипр»,

3) «Дания — Франция»);

4) Общие тренды ИЧРП и ИСБ совпадают между собой — среднее значение показателей в странах Восточной Европы ниже, чем в странах Западной Европы.

Колебания субъективных оценок благополучия жизни населения в странах с близкими экономическими и социальными условиями, а также закономерности линий тренда анализируемых данных показывают, что субъ-

ективная оценка благополучия в локальном смысле не всегда может являться основанием для корректного межстранового сопоставления. Данный вывод частично подтверждает парадокс Р. Истерлина (1964) о том что люди, оценивая свой уровень благосостояния, опираются не на абсолютные, а на относительные показатели, на то, насколько их уровень благополучия отличается от окружающих.

Особое внимание в современной экономике приобретают репрезентативные методы оценки экономического и социального благополучия населения. В данной статье рассмотрены основные типы и компоненты понятия «благополучие», приведены примеры субъективного и объективного методов оценки благополучия, сделаны выводы о сходствах и различиях в численных оценках благополучия по данным методикам.

Улучшение в рамках стандартизации и унификации рассмотренных методик позволит проводить эффективные исследования и оценку экономического и социального благополучия населения в разрезе различных влияющих факторов и временных рамок.

Литература:

1. Аистов, А. В., Якунчева Н. А. Социально-экономические показатели и удовлетворенность жизнью. Препринт Р1/2010/03. — Нижний Новгород: НФ ГУ-ВШЭ, 2010. — 38 с.
2. Андреевкова, Н. Сравнительный анализ удовлетворенности жизнью и определяющих ее факторов // Россия в Европе / под ред. А. Андреевковой, Л. Беляевой. М., 2009. с. 170—193
3. Ахременко, А. С. Стабильность политического и социального развития российских регионов: взгляд через призму проблемы качества жизни // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, М., 2011, Издательский дом Высшей школы экономики, т. 2.
4. Г. А. Монусова Субъективное благополучие и возраст: Россия в контексте международных сравнений // XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, М., 2012, Издательский дом Высшей школы экономики, т. 3
5. Дагбаева Сэмбрика Доржо-Нимаевна Качество жизни населения в трансформирующемся обществе: социальные технологии анализа и управления: автореф. дис. ... д-ра соц. наук / ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления». Улан-Удэ, 2011. 25 с.
6. Павленко, О. Б. Различия в ценностях, показателях социального капитала и экономических установках между жителями регионов России // Альманах современной науки и образования, № 1 (56) 2012, с. 120—121
7. Широбокова, А. А. Современные теории социального благополучия — образовательная программа дисциплины [Электронный ресурс] // Иркутский национальный исследовательский технический университет [Официальный сайт]. URL: http://www.istu.edu/pages/sys_work/sbor_u_plan/files/008/008173.pdf (дата обращения: 05.03.2015).

Проблемы безработицы и занятости сельской молодежи как фактор устойчивого развития территории

Морозова Софья Ильинична, старший преподаватель;

Подъяблонская Елена Сергеевна, студент

Российский государственный аграрный университет — МСХА имени К. А. Тимирязева (г. Москва)

Что такое село? Каждый прекрасно представляет себе, что это территория, расположенная недалеко от города, в которой практически отсутствуют условия для жизни. Село — это небольшой населённый пункт, жители которого заняты сельским хозяйством или другими промыслами.

«Нет рабочих мест, что делать здесь?», «А где я буду жить?», «У меня семья и маленький ребенок, садика в селе нет, как и школы...» — вопросы, возникающие именно у сельских жителей, а чаще всего — молодежи.

Одним из ключевых вопросов экономического развития сельских территорий является вопрос о путях решения социальных проблем села, связанных, в первую очередь, с достойным уровнем и качеством жизни человека на селе.

В течение многих лет центром жизнеустройства в российской деревне было крупное сельскохозяйственное предприятие — колхоз или совхоз. После их реформирования произошли глобальные изменения в сфере сельского хозяйства и занятости сельских жителей. Череду экономических кризисов, становление рыночной экономики негативно отразилось на состоянии социально-трудовой сферы села. Предложение на внутриселенческом рынке труда ограничено довольно узким сегментом. Рабочие места на селе не в полной мере соответствуют

запросам местной рабочей силы, поэтому зачастую заняты приезжими. Острая и волнующая тема государства, источник социального напряжения, о котором предпочитают молчать. (Хотя, учитывая грядущие изменения, вызванные санкциями против России, следовало бы больше внимания уделить именно этой отрасли экономики!)

Обращает на себя внимание тот факт, что лишившиеся работы сельские жители не спешат становиться на учет в государственных органах занятости населения, а делают это спустя 6—8 месяцев или совсем не регистрируются. Основной причиной является ужесточение правил постановки на учет. Нередко региональные органы власти искусственно ограничивают регистрацию сельских безработных, мотивируя это наличием земельной доли, приусадебных участков.

Особенно остро на селе стоит проблема безработицы среди молодежи. Их доля в числе безработных увеличивается. Это отчетливо проявляется в областях. Из общего количества сельских безработных 32,3% составляют молодые в возрасте от 18 до 29 лет. В рядах безработных молодых людей около 71% имеют высшее и среднее профессиональное образование; 15,5% — начальное профессиональное; 12,6% — общее среднее. На рынок труда поступают в основном три категории молодых людей:

- 1) выпускники общеобразовательных школ;

2) выпускники высших и средних профессиональных учебных заведений;

3) лица, прошедшие службу в армии.

В процессе изучения проблемы трудоустройства молодых селян наряду с анализом материалов статистики области по данной проблеме мною был проведен анкетный опрос студентов 3–4 курсов Тимирязевской академии.

По результатам анкетирования было выявлено, что из 58 опрошенных человек 44,8% являются выходцами из села.

На вопрос «Планируете ли Вы после окончания Тимирязевки вернуться в село?» утвердительно ответили 12% опрошенных; отрицательно — 82,8%; переедут жить, но не работать в сельском хозяйстве — 5,2% респондентов.

Названы следующие причины, по которым студенты не собираются трудиться в сельском хозяйстве: низкий уровень заработной платы — 73,2%; плохие условия

труда — 41,3%; непрестижность работы — 31,1%; отсутствие жилья — 25,2%; плохие социально — бытовые условия — 18,7%; низкий уровень культуры на селе — 14%; желание продолжить обучение — 9,6%.

На основании данных, полученных мною в процессе прохождения преддипломной практики в администрации Уваровского муниципального района Тамбовской области, был проведен анализ качества жизни населения района, обеспеченность населения района социальной инфраструктурой, природно-ресурсный, экономический, кадровый и финансовый потенциал района. Результаты послужили основой для формирования SWOT-анализа. Этот анализ демонстрирует возможности, предоставляемые внешней средой муниципального образования, опираясь на сильные его стороны и учитывая как внешние угрозы, так и внутренние слабые стороны:

Таблица 1

SWOT-анализ Уваровского муниципального района

S — преимущества (сильные стороны):	W — недостатки (слабые стороны):
Географическое положение благоприятствует развитию межрегиональных торговых связей.	Устаревшие технологии в сельскохозяйственном производстве
Плодородная черноземная почва	Отсутствие промышленных предприятий.
Благоприятные природно-климатические условия	Неразвитая система жилищного кредитования
Наличие природных зон для отдыха: лиственные и хвойные леса.	Низкий уровень доходов населения.
Низкий уровень социальной конфликтности населения.	Миграция наиболее активной и талантливой молодежи в другие регионы страны, в частности, в город Москва.
Желание жителей района и органов местного самоуправления осуществлять преобразования, обеспечивающие рост благосостояния населения	Плохое состояние дорожных покрытий.
Развитая транспортная инфраструктура, связь с другими регионами железнодорожным и автомобильным транспортом.	Отсутствие инвестиций в больших объемах в развитие района. Отсутствие базы данных инвесторов
O — возможности решения проблем:	T — угрозы ухудшения ситуации под воздействием внешних факторов:
Привлечение инвесторов для эффективного использования сырьевых ресурсов	Необеспеченность софинансирования муниципальных программ из федерального и регионального бюджетов.
Расширение рынка продукции местных производителей (сельхозпредприятий, ЛПХ, КФХ)	Рост дефицита квалифицированных рабочих и управленцев
Реализация муниципальных программ и проектов в образовании, здравоохранении, жилищном строительстве и агропромышленном комплексе	Отставание от соседних районов по основным социально-экономическим показателям
Развитие района как лидера специализирующегося на производстве сельскохозяйственной продукции с применением современных агротехнологий и передовых методов управления	Большая доля завозной продукции в структуре продаж и свертывание местного производства
Эффективное использование муниципальной собственности (земли, недвижимости)	Увеличение числа безработных
Политика, направленная на поддержку малого бизнеса и предпринимательства	Ухудшение демографической ситуации
Улучшение качества автомобильных дорог в районе	
Повышение конкурентоспособности продукции, товаров и услуг предприятий района на основе развития высоких технологий и инноваций	

А ведь развитие села, сельского хозяйства в современных условиях невозможно без кадров, имеющих высокий профессиональный уровень. И из приведенного выше анализа мы видим, что среди существующих угроз фигурирует такой фактор, как недостаток молодых специалистов, миграция перспективной молодежи в другие регионы. Неразбериха с землей, разрушенные технологические и организационно-управленческие основы АПК России, отсутствие последние 20 лет аграрной стратегии привели сельское хозяйство в упадок, разрушив сельский образ жизни. С географической карты России исчезло около 20 тыс. деревень и такое же количество сельских поселений, где осталось пять-семь стариков. Деревня умирает. Все это привело к тому, что **продовольственная зависимость России от импорта усугубляется с каждым годом и достигает уже 40–45%.** А в ряде мегаполисов страны импортное продовольствие составляет 80–85%. В условиях глобализации, так же как и на производстве, в сельском хозяйстве необходимы молодые специалисты, владеющие современной техникой и новациями. Для решения вопросов закрепления молодых специалистов на селе необходима разработка и воплощение целого ряда мер по повышению качества и уровня жизни сельской молодежи. И начинать следует с принятия отдельной программы занятости сельской молодежи.

В то время как в сельском хозяйстве наблюдается острая нехватка квалифицированных кадров, значительная часть сельской молодежи остается нетрудоустроенной. И к тому есть три главные причины.

Первая причина — отсутствие профессиональной подготовки и низкая квалификация делают сельскую молодежь неконкурентоспособной. Профессиональные планы сельской молодежи не соответствуют профессионально-квалификационным пропорциям в составе сельскохозяйственного производства.

Вторая причина — крайне низкая заработная плата и задержки ее выплаты. Низкая, нерегулярная оплата труда при сложных условиях жизни делают рабочие места в сельском хозяйстве непривлекательными для молодежи.

Третья причина — дефицит рабочих мест, при низкой оплате и тяжелых условиях труда. Для молодежи с увеличением длительности периода безработицы растут и трудности при поиске места приложения труда из-за утраты навыков, ухудшения морально-психологического состояния, как результат, последствия безработицы оборачиваются серьезными проблемами: безработица в самом начале трудовой жизни может навсегда ослабить мотивацию к труду; затягивается возраст вступления в брак,

создаются предпосылки для распространения пьянства, преступности и других негативных явлений.

Поэтому я предлагаю стимулировать занятость молодежи на селе. А сделать это можно посредством реализации эффективной целевой программы содействия занятости именно молодежи.

Необходимо повысить уровень социальной и экономической защищенности и комфортности условий проживания специалистов с/х. На это должны быть направлены программы устойчивого развития сельских территорий. Для решения таких задач должны быть предусмотрены такие составляющие, как стимулирование инвестиционной активности хозяйствующих субъектов (организаций — работодателей), прежде всего сельскохозяйственных производителей; предоставление льгот в обеспечении молодых специалистов благоустроенным жильем; развитие и модернизация жилищно-строительной индустрии, развитие социальной инфраструктуры. Механизмами повышения доступности жилья могут выступать, например, предоставления социальных выплат на строительство или приобретение жилья в сельской местности, упрощение процедуры предоставления земельного участка в собственность.

Для того, чтобы вовлечь молодежь в улучшение условий жизнедеятельности села и поддержать их инициативы, можно ввести грантовую поддержку. Она послужит также механизмом к развитию на селе институтов гражданского общества и поспособствует сельскому развитию и устойчивости.

Считаю необходимым также поощрять достижения в сельском хозяйстве. Например, проведением всероссийских конкурсов для поощрения высоких достижений в сельском хозяйстве. Повысится информативность населения о развитии сельских территорий. Как итог, это может повысить инвестиционную привлекательность села, а следовательно, создать дополнительные рабочие места.

Ну и, конечно же, нужно не забывать об экологическом состоянии поселений, сохранении и восстановлении природных ландшафтов, историко-культурных памятников, церквей. Благоустраивать сельские поселения: прокладывать дороги, освещение, устройство колодцев и т.д.

Таким образом, развитие и дальнейшее совершенствование сельской социальной инфраструктуры не только способствует достижению стратегической цели постепенного преодоления существующих различий между городом и деревней, но и имеет большое значение для успешного решения актуальных производственно-экономических задач.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 30 ноября 2010 г. № 2136-р Об утверждении Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года
2. М. Дитерих. Устойчивое развитие сельских территорий. Учебное пособие/ М. Дитерих, А. В. Мерзлов. — М.: Эллис Лак. 2013. 680 с.
3. Мерзлов, А. В. Региональный опыт разработки программ устойчивого развития сельских территорий: информ. изд./ А. В. Мерзлов, Л. А. Овчинцева, О. А. Попова. — М.: ФГБНУ «Росинформагротех». 2012. 112 с.

Целесообразность создания единой валюты для стран — участниц Содружества Независимых Государств

Разумова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Калыков Дархан Дауренулы, курсант;

Сагатов Азамат Саятулы, курсант

Вольский военный институт материального обеспечения (Саратовская обл.)

Актуальность исследования раскрывается словами президента Российской Федерации «Наша общая задача — сохранить и приумножить потенциал СНГ, обеспечить Практическую отдачу многостороннего сотрудничества каждого сотрудника Содружества».

Возможность и целесообразность введения единой валюты для стран постсоветского пространства обсуждается на протяжении многих лет, начиная с момента исчезновения с политической карты мира — СССР.

Союз Советских Социалистических Республик существовал с 1922—1991 года и занимал 1/6 части суши земли. СССР являлся сверхдержавой и в своем соц. лагере противостоял США и странам НАТО. СССР — это целая эпоха жизни советских поколений, которые до сих пор не забыты. Но в декабре 1991 года прекратил свое существование Советский Союз и образовалась новая организация — Содружество Независимых Государств. Содружество Независимых Государств (СНГ) — межгосударственное объединение большинства бывших союзных республик.

Сегодня ключевым вопросом является вопрос о том, каким образом курс единой валюты сможет отразить реальное состояние экономик всех стран, входящих в Содружество? Следует понимать, что экономика стран участников Содружества различаются не только по объему производимой продукции, но и по структуре. Так, если цены на нефть растут, валюты России и Казахстана дорожают, а Беларуси, напротив, дешевеет, поскольку дорогая нефть ведет к росту издержек и снижению конкурентоспособности экономики страны.

Европа не один десяток лет шла к единой валюте. Вдохновителем создания единой валюты являлся Роберт Манделл. Его теория оптимальных валютных зон предлагает различные критерии для определения оптимальной в географическом смысле области, на территории которой обращается единая валюта, либо взаимные обменные валют жестко фиксированы друг относительно друга. Кроме того, в данной теории специфицируются основные выгоды и издержки, с которыми сталкиваются страны, принявшие решение вступить или образовать валютный союз. В процессе валютной интеграции страны теряют возможность использовать валютную и денежно-кредитную политику независимо от своих партнеров для нейтрализации негативных воздействий экономических шоков, поскольку приоритеты денежно-кредитной политики в данном случае определяются исходя из потребно-

стей всех стран валютного союза. Примерно это вышло в кризис, который начался в 2008 году. Проблемы Греции и последние потрясения в Ирландии непосредственно связаны с единой валютой. Как считают ректор Российской экономической школы, профессор «Морган Стэнли» Гуриев С.М. и профессор Йельского университета и Российской экономической школы Олег Цывинский, при зарегулированности экономики единая валюта становится не плюсом, а значительным минусом. Теория оптимальных валютных зон говорит о том, что одним из критериев введения единой валюты в разных странах должен быть схожий характер бизнес-циклов в этих странах. Иначе если одна страна будет находиться в состоянии рецессии, а другая будет в этот момент расти, то общая денежная политика приведет либо к усугублению рецессии в одной стране, либо к ускорению инфляции в другой. Кризис показал, что еврозона теперь включает настолько экономически разные страны, что это не абстрактная, а вполне конкретная проблема.

Анализируя вышеизложенное необходимо отметить, какие, по моему мнению, действия, странам СНГ необходимо совершить для введения единой валюты:

1. Без приведения экономик государств СНГ к относительно равному уровню развития, введение единой валюты невозможно, учитывая опыт ЕС в этой сфере. Т. е. необходимо выработать критерии, которым будут соответствовать государства для присоединения к единой валюте.

2. Так как экономическая ситуация в странах СНГ не одинаковая, представляется целесообразным применить т.н. «продвинутое сотрудничество» стран СНГ. Согласно нему государства-члены экономически способные к введению единой валюты, реализуют последовательный план её ведения, а остальные будут присоединяться к ним по мере совершенствования своих экономик и законодательства.

3. Создание наднациональных органов, имеющих четкие полномочия по регулированию экономики и системы центральных банков во главе с центральным банком позволит создать условия для управления интеграционными процессами, в том числе в валютной сфере. В этой связи целесообразно было бы предложить создание некоего валютного института, по примеру ЕС, которой бы вырабатывал взвешенные предложения для глав государств СНГ, а в последствии мог бы стать центральным банком СНГ.

4. Законодательство государств СНГ на данном этапе не в полной мере гармонизировано. Государствам СНГ предстоит проделать большую работу по его сближению.

5. Также необходимо разработать чёткий и реализуемый на практике механизм обменных курсов, который будет временно действовать до введения единой валюты.

6. На данном этапе необходимо уделить особое внимание рублю как региональной резервной валюте. Среди стран СНГ Россия имеет наиболее развитую экономическую систему. Не исключено, что единая валюта во многом будет возможна благодаря тому, что уже сейчас рубль первоначально может использоваться государствами СНГ в качестве резервной валюты, а в последующем они могут присоединиться к рублевой зоне.

Курс любой валюты базируется на том, насколько сильна экономика. Что касается единой валюты, применительно к постсоветскому пространству, то есть странам СНГ, то ею может быть российский рубль. Но насколько он сможет стать сильной, насколько устойчивой?

Для России как для крупнейшего экспортера региона такое решение будет, безусловно, выгодным. Лидеры Казахстана и ряда других стран пока настаивают на введении наднациональной валюты по аналогии с евро. Это и понятно: в случае введения рубля в качестве единой валюты недолго насладившиеся своим суверенитетом государства окажутся во власти Центробанка России. А значит, существует немалый риск добровольной сдачи в экономическую зависимость.

Безусловно, основная ответственность, связанная с надежностью и курсообразованием региональной резервной валюты ляжет на Российскую Федерацию.

В свою очередь, страны СНГ с опасением относятся к перспективе иметь российский рубль в качестве региональной валюты. Для осуществления расчетов они будут вынуждены держать значительную часть валютных резервов в российских рублях, тем самым разделяя с ней риски.

Отсюда понятна позиция стран — участниц Содружества, опасющихся быстрого перехода на российский

рубль, считающих наиболее верной идею постепенного перехода к единой валюте.

Для стран СНГ наиболее вероятным в случае создания валютной зоны является либо переход к использованию российского рубля в качестве региональной резервной валюты, либо к какой — либо новой наднациональной валюте. Наиболее активно за введение новой валюты выступает Республика Казахстан. Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев считает, что со временем в Содружестве Независимых Государств, должна быть введена единая и при том новая валюта, отличная от российского рубля». Считаю, что ни одна национальная валюта, включая, конечно, мощный рубль не годится. Должно быть другое название, другая валюта», — заявил Назарбаев в Москве. По словам казахстанского Президента, «это — дело будущего». Вообще, интеграционное объединение начинается так: сначала создается зона свободной торговли, потом Таможенный союз, потом Единое экономическое пространство, потом экономический союз. Потом расчетная единица», — сказал Н. А. Назарбаев.

И все же каковы возможные преимущества введения единой валюты для стран Содружества? Перспективы в создании единой валюты для стран Содружества это:

Увеличение товарооборота;

Повышение потенциала интеграционной группировки.

Вместе с тем есть и сложности к которым следует отнести:

разный уровень экономического развития;

отличие правовых систем;

необходимость работы по улучшению и стабилизации принятой единой валюты и другие. Однако создание единой валюты СНГ не является утопией, но оно возможно только в долгосрочной перспективе. Слишком много правовых, экономических и политических изменений должно этому предшествовать. На данном этапе идеальным было бы использование национальных валют в расчетах между странами СНГ. Отказ от доллара и евро мог бы помочь экономической интеграции СНГ.

Литература:

1. Интернет-портал СНГ. <http://www.e-cis.info/>
2. Глазьев, С. Ю. Интеграция против глобального кризиса // Евразийская интеграция: право, экономика, политика. 2009 № 5.
3. Буторина, О. «Трудный путь к единой европейской валюте» // МЭМО № 1 1998
4. Чувахин, Л. Г. Томоженный союз и ВТО: российские реалии // Научно — исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал — 2013. № 1.
5. Шишков, Ю. Кризис еврозоны: выводы для архитекторов ЕврАзЭС // МЭМО № 6 2012.
6. Захаров, А. В. О концепции единого валютного пространства СНГ. — М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ».

Эффективное использование инновационного потенциала Узбекистана и пути его повышения

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;
Халимжанов Дилшод Эргашбекович, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В настоящее время инновационное развитие становится наиболее важным элементом социально-экономического развития странам и регионов мирового хозяйства. Рост экономик США, ЕС, Японии, Южной Кореи, Китая, Индии во многом обусловлен развитием наукоемких отраслей, разработкой и внедрением инноваций. Без инноваций экономическая система не достигла бы устойчивого равновесия, которое будет препятствовать дальнейшему развитию национальной экономики. В Узбекистане, как и в других государствах мирового сообщества, проводится масштабная работа по модернизации, техническому и технологическому перевооружению промышленного производства, вовлечению в этот процесс академической и отраслевой науки. Поэтому в нашей стране должен быть глубоко изучен, проанализирован, максимально использован и адаптирован успешный опыт государств, где инновации обеспечивают ожидаемый экономический рост национальной экономики.

Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. В 2014 году в ведущих отраслях экономики введены в эксплуатацию 154 крупных объекта общей стоимостью 4,2 миллиарда долларов, оснащенные современным высокотехнологичным оборудованием. [1, с.2].

Инновации являются сложным экономическим и организационным процессом, который опирается на использование двух видов потенциала — научного (новейших технологий и техники) и интеллектуального, связанного со способностью внедрять инновации на всех стадиях производственной и коммерческой деятельности. Важным элементом этого процесса выступает его инвестиционное обеспечение — нахождение и рациональное использование финансовых средств. В каждой стране он развивается по-своему, в соответствии со спецификой экономического уклада. Но ясно одно, что эти сложные взаимосвязи должны быть отрегулированы в рамках государственной политики, направленной на создание национальной инновационной системы (НИС). НИС предполагает самое непосредственное взаимодействие общественных и государственных институтов, образовательных учреждений и бизнес-сообществ в проведении общей долгосрочной стратегии развития. Решающая роль в формировании такой стратегии и обеспечении необходимых институциональных условий для ее проведения принадлежит госу-

дарству. При разработке у нас в стране концепции формирования системы коммерциализации научно-технических разработок и инноваций были определены пять основных элементов инновационной системы. [2, с.328]. Разработка этих элементов остро необходима для более активного вовлечения науки в сферу экономического развития: нормативно-правовая база инноваций; институты финансирования инновационной деятельности; информационный комплекс; научно-образовательная база инноваций; структура трансферта технологий.

Все названные элементы национальной инновационной системы призваны осуществлять «диффузию» знаний в экономику. Эффективность её функционирования зависит от наличия: сети организаций, производящих и распространяющих знания и технологии; системы финансирования различных участков процесса на разных стадиях осуществления инновационной деятельности; совершенной законодательной и юридической базы и исполнительных механизмов.

Обобщая международный опыт формирования национальной инновационной системы, можно выделить два основных типа стратегии. [3, с.335]. Так, первый тип — это стратегия «заимствования» или модель догоняющего развития. При данном типе стратегии инвестиционная политика направлена в основном на формирование технологической базы за счет направления капитала на приобретение новейшего оборудования, техническое и технологическое переоснащение производств. Это способствует снижению себестоимости продукции, повышению уровня производства и конкурентоспособности товаров на мировом рынке. Данный тип присущ развивающимся странам. Второй тип — стратегия «наращивания» или модель повышения существующего научного потенциала с использованием собственного научно-технического потенциала. Здесь используется инвестиционная политика, направленная на поддержку и развитие собственной научной базы. Основной акцент приходится на финансирование исследований и разработок новых товаров, услуг и методов их производства. Этот тип присущ развитым странам.

В Республике Узбекистан проходит активная политика, направленная на улучшение технологической базы предприятий реального сектора экономики за счет проведения повсеместной модернизации, технического и технологического переоснащения производств. Так, с 2007 года реализуются программы модернизации отраслей промышленности, направленные на обновление мощностей производства. Однако, не смотря на это, сегодня суще-

ствуется дефицит необходимых конкурентоспособных мощностей. Функционирующие сегодня на предприятиях производственные мощности малоэффективны и требуют больших затрат на текущее обслуживание, что не позволяет выпускать современные виды конкурентоспособной продукции.

Для оценки существующего уровня развития инновационной сферы используется такой показатель как структура затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности. Если в структуре затрат на технологические инновации превалирует доля приобретения машин, оборудования и программных средств, то инвестиционная политика страны придерживается заимствования технологий. Если же большую долю занимают исследования и разработки, то направленность инвестиционной политики находится в сфере создания собственных инновационных товаров за счет внутреннего потенциала.

В развитых странах мира доля затрат на исследования и разработки новых продуктов, услуг и методов их производства в общем объеме затрат на технологические инновации составляет порядка 60–85%. В странах со средним уровнем развития данный показатель достигает 50% расходов на технологические инновации, но при этом доля затрат на приобретение машин, оборудования, программных средств является доминирующей. Такая структура затрат на технологические инновации в развитых и развивающихся странах объясняется тем, что затраты на исследования и разработки оказывают гораздо больший эффект на валовую добавленную стоимость, чем затраты на машины, оборудование и программные средства. Для анализа современного состояния финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), мы определили удельный вес каждого крупного источника финансирования. За период 2000–2013 годов при финансировании исследований и разработок в Узбекистане ос-

новным источником являлся государственный бюджет, доля средств которого в общей структуре повысилась с 39,6% в 2000 году до 58,8% на конец анализируемого периода. Также наблюдается тенденция роста объема финансирования за счет собственных средств организаций с 14,2% до 19,8% в 2013 г. Однако исследования и разработки, выполненные за счет средств заказчиков, имеют обратную тенденцию: при росте абсолютных показателей доля их понизилась с 44,3% в 2000 г. до 19,1% в 2013 г. Незначительна доля средств иностранных инвесторов (0,4 и 0,9 соответственно) и внебюджетных фондов (1,5 и 1,4 соответственно) при финансировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. [4, с.315]. С 2002 года в нашей республике введен порядок, при котором бюджетные ассигнования для финансирования научных учреждений выделяются на основании грантового контракта научного коллектива либо с соответствующей бюджетной структурой, заключенного по результатам конкурса на выполнение конкретного исследовательского задания. Сравнительный анализ структуры распределения государственных инвестиций по направлениям государственных научно-технических программ в 2004 и 2014 гг. показал, что основная их доля приходится на прикладные исследования: они составили 68% от общего объема финансового обеспечения в 2004 г. и 58% в 2014 г. Это объясняется тем, что прикладные исследования, основываясь на результатах фундаментальных наук, имеют практический результат и направлены на создание новых видов техники и технологий, позволяющих осуществить прорыв в той или иной области, что очень важно на нынешнем этапе модернизации национальной экономики. [4, с.316].

Таким образом, главной целью инновационной политики Узбекистана является освоение результатов науки в производстве для модернизации экономики, обеспечения прогрессивных структурных преобразований, повышения конкурентоспособности продукции.

Экономический рост — важнейшая макроэкономическая цель социально-экономической политики государства

Фатеева Юлия Владимировна, старший преподаватель

Южно-Уральский государственный университет, филиал в г. Аше (Челябинская обл.)

Статья посвящена оценке экономического роста России. Описаны виды экономического роста. Рассмотрен ВВП России за 2008–2014 годы. Проведена оценка показателей развития экономики за январь 2014 и 2015 годов. Описан план государственных мероприятий направленных на устойчивое развитие экономики и социальной стабильности в стране.

Ключевые слова: экономический рост, экстенсивный рост, интенсивный рост, валовой внутренний продукт.

Социально-экономическое развитие любой страны и эффективность развития общества связано с ростом экономики.

Экономический рост представляет собой развитие национальной экономики, при которой увеличивается реальный ВВП [2, с.291].

Экономический рост направлен на увеличение экономического потенциала страны, повышение благосостояния населения, удовлетворение новых потребностей общества.

В экономике выделяют два отличающихся друг от друга вида экономического роста.

Экстенсивный рост характеризуется привлечением дополнительных ресурсов, но не основан на повышении производительности этих ресурсов. К нему можно отнести строительство объектов инфраструктуры, освоение новых земель, привлечение дополнительной рабочей силы и др. Но, несмотря на быстрое развитие в экономике экстенсивный рост является затратным и может привести к застою.

Интенсивный рост связан с повышением эффективности использования имеющихся ресурсов посредством внедрения новых технологий производства [3, с.357]. Именно с техническим прогрессом появилось изобилие электронных устройств позволяющим эффективно распределять ресурсы и время.

В чистом виде эти два вида роста в экономике не существуют, представляют смешанный тип, опирающийся на инновации.

Одним из важнейших центральных показателей отражающих количественный и качественный результат развития страны и международных организаций является валовой внутренний продукт (ВВП).

ВВП характеризует конечный результат производственной деятельности в стране, как в материальной, так и в нематериальной сферах.

По данным ВВП можно увидеть темпы экономического роста в стране, изменение уровня жизни, изменения в структуре производства [4].

Таким образом, данная статья посвящена рассмотрению экономического роста России и его измерения.

Используя официальные данные Федеральной службы государственной статистики, рассмотрим структуру ВВП России.

Проследим колебания ВВП за период с 2008 по 2014 г.г.

Таблица 1

Валовой внутренний продукт Российской Федерации [5]

Период	млрд.рублей	Темп роста ВВП, в % к соответствующему периоду прошлого года
2008 год	41276,8	124
2009 год	38807,2	94
2010 год	46308,5	119
2011 год	55967,2	120,8
2012 год	62218,4	111,7
2013 год	66755,3	107,3
2014 год	70975,8	106,3

Данные таблицы 1 показывают, снижение темпа роста ВВП в 2009 г. на 6% в результате кризиса. Последующие периоды наблюдается следующие изменения в % к соответствующему периоду прошлого года: в 2011 году темп прироста ВВП увеличился на 1,8%, в 2012 году снизился на 9,1%, в 2013 году снизился на 4,4%, а в 2014 году снизился на 1%.

По данным Всемирного Банка за 2013 год по объему ВВП из 190 стран Россия занимает 9 место и 44 место по ВВП на душу населения по паритету покупательской способности [7].

Важными проблемами, связанными с оценкой ВВП являются:

- теневое производство;
- производство неформального сектора;
- производство домашних хозяйств для собственного потребления.

Следовательно, ненаблюдаемая экономика занижает величину ВВП [2, с.36].

По причине спада инвестиций в основной капитал, снижения темпов обрабатывающих производств, снижения

оборота розничной торговли по данным Минэкономразвития ВВП России за январь 2015 г. снизился на 1,5% [6].

Экономический рост является результатом экономической деятельности экономики страны, следовательно, не только ВВП характеризует развитие экономики страны, но и такие показатели как занятость населения, уровень экономически активного населения, объем реальной заработной платы, индекс промышленного производства и другие.

В таблице 2 представлены показатели экономического развития экономики России за январь 2014 и январь 2015 годов.

Таким образом, показатели рынка труда свидетельствуют об увеличении уровня экономической активности населения на 0,4% и уровня занятости на 0,5%, уровень безработицы снизился на 0,1%, все это свидетельствует о тенденции роста на рынке труда.

Показатели уровня жизни населения показывают рост реальных располагаемых денежных доходов населения на 0,3% и снижение реальной заработной платы на 13,2%.

Таблица 2

Показатели развития экономики,% [5]

Показатели	Январь 2014 года	Январь 2015 года
Уровень экономической активности	68,1	68,5
Уровень занятости	64,3	64,8
Уровень безработицы	5,6	5,5
Индекс потребительских цен	100,6	103,9
Индекс промышленного производства	99,8	100,9
Реальные располагаемые денежные доходы населения	98,9	99,2
Реальная заработная плата	105,2	92

В целом по России за рассматриваемый период цены на товары и услуги выросли на 3,3%, что свидетельствует о повышении уровня инфляции в стране. Прирост промышленного производства составил 1,1%.

Далее рассмотрим сферы промышленного производства по видам экономической деятельности (таблица 3).

Вклад в общий рост промышленного производства внесла добыча полезных ископаемых, ее рост составил

0,6%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды выросло на 5,1%. Обрабатывающие производство снизилось в январе 2015 года по сравнению с январем 2014 года на 0,1%, в связи с недостаточным спросом и нестабильной экономической ситуацией.

Уже, в феврале 2015 года по сравнению с декабрем 2014 года обобщенное состояние предпринимательского поведения, представленное индексом предприниматель-

Таблица 3

Динамика производства по видам экономической деятельности,% [4]

Виды экономической деятельности	Январь 2014 г.	Январь 2015 г.
Добыча полезных ископаемых	100,9	101,5
Обрабатывающие производства	100,0	99,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	96,1	101,2

ской уверенности, повысилось в добывающих и обрабатывающих производствах, а в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды понизился.

В результате экономического кризиса сократились экспортно-импортные отношения, повлияв на внутренний рынок страны.

Следовательно, негативные явления на внешнем и внутреннем рынке большое влияние оказывают на экономический рост страны и чтобы предотвратить их последствия необходима грамотно разработанная политика государства.

На 2015–2016 года правительство России установило план мероприятий направленных на устойчивое развитие экономики и социальной стабильности в стране. Данные мероприятия направлены на поддержку импортозамещения, содействие развитию малого и среднего бизнеса,

привлечение оборотных и инвестиционных ресурсов, поддержку занятости на рынке труда, сокращение неэффективных затрат, повышение устойчивости банковской системы, реализация государственных программ в области здравоохранения и образования, стабилизация налоговой системы, модернизация и улучшение пенсионной системы [1].

Данные антикризисные мероприятия будут осуществляться через систему взаимодействия множества органов государственной власти и при необходимости дополняться.

Таким образом, сохранение устойчивого роста, как важного критерия развития национальной экономики вне зависимости от циклических колебаний находится в руках эффективной политики государства.

Литература:

1. Распоряжение правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году»;

2. Макроэкономика. Экспресс-курс: учебное пособие/ Е. А. Киселева. — М.: КНОРУС, 2009.;
3. Макроэкономика /Под ред. С. Ф. Серегинной. — М.: Издательство Юрайт, 2014.;
4. Фатеева, Ю. В., Чертова А. М. ВВП России — важный показатель развития страны // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — Июнь 2014. — № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5365>;
5. Официальный портал федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>;
6. Официальный портал Министерства экономики и развития России. URL: <http://economy.gov.ru> /«О текущей ситуации в экономике РФ по итогам января 2015 года»;
7. Официальный портал Всемирного банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

Международное сотрудничество России в области инноваций

Филатова Александра Сергеевна, студент

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Статья посвящена роли международного сотрудничества в инновационном развитии России, сравнивается инновационное развитие России с другими странами, приводятся примеры сотрудничества в области инноваций.

Ключевые слова: глобализация, инновации, международное сотрудничество, ИТ.

Усиливающаяся глобализация в мире, развитие международной кооперации в производственных процессах, информатизация во всех сферах деятельности, обмен научно-техническими достижениями говорит о развитии мировой экономики по модели открытых инноваций, то есть по модели объединения усилий различных стран в научно-технической сфере.

Сравнить страны по уровню инновационного развития можно с помощью глобального инновационного индекса, который публикуется Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности. Данный индекс рассчитывается из двух субиндексов (табл 1) [4].

Таблица 1

Составляющие глобального инновационного индекса

Субиндекс инновационных затрат	Субиндекс инновационных результатов
институты;	результаты в области знаний и технологий
человеческий капитал и исследования;	результаты в области творчества
инфраструктура;	
уровень развития рынка	
уровень развития бизнеса	

По результатам этих двух субиндексов складывается глобальный инновационный индекс. В 2014 г. Россия за-

няла 49 место, лидирующие позиции занимают страны Европы, США, Сингапур и Китай (Гонконг) (табл 2) [5].

Таблица 2

Рейтинг стран глобального инновационного индекса

Швейцария (1 место в 2013 г.)	Соединенные Штаты Америки (5)
Соединенное Королевство (3)	Сингапур (8)
Швеция (2)	Дания (9)
Финляндия (6)	Люксембург (12)
Нидерланды (4)	Гонконг (Китай) (7)

Например, если сравнить совокупный уровень инновационной активности организаций, то прослеживается

явный недостаток инновационного развития России по сравнению с остальными странами (график 1) [2, с.445].

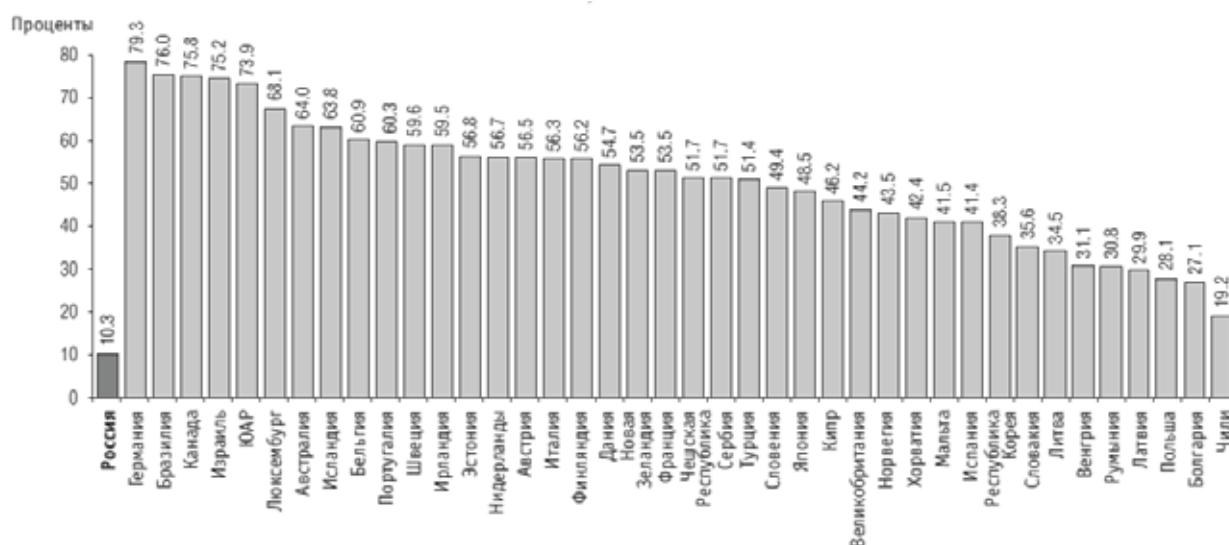


Рис. 1. Совокупный уровень инновационной активности предприятий (2012 г.)

Таким образом, опыт зарубежных стран мог бы быть полезен России, в результате чего возрастает необходимость инновационного сотрудничества. Оно может осуществляться в следующих формах:

1. В сфере научных исследований и разработок
 - организация совместных исследований;
 - совместное проведение испытаний и получения патентов;
 - создание виртуальных кластеров (сетей).
2. В сфере промышленного производства
 - совместное создание новой техники и технологий;
 - совместное производство инновационной продукции;
 - совместное внедрение инноваций в производственный процесс.
3. В сфере науки и образования
 - совместные программы по двойному диплому;
 - обмен студентами, преподавателями, организация стажировок;
 - совместное участие в научно-исследовательских проектах.

Эти форму уже применяются, например, в рамках «Стратегии инновационного развития России», где предусматривается создание производств высокотехнологичных мировых компаний на территории РФ, за счет их привлечения в инновационный центр «Сколково», кластеры, особые экономические зоны, благодаря созданию льготных условий, а также проведению маркетинговой стратегии привлечения иностранных инвесторов [1]. Другим активно развивающимся направлением развития инноваций в России является развитие научно-технического сотрудничества. Здесь работа ведется в области за-

ключения многосторонних договоров по развитию кооперации, устранению барьеров.

Шагами в области развития инновационного сотрудничества стали создание договорно-правовой базы в области защиты прав инвестора, свободной торговли, создание институтов внешнеэкономической деятельности, например, в виде торговых представительств.

Однако следует отметить, что учитывая санкции Европы и США в отношении России, многие инновационные проекты ставятся под угрозу. Например, из-за запрета экспорта в Россию высокотехнологичного оборудования, ExxonMobil приостановила свою на арктическом шельфе, которую она осуществляла в совместном предприятии с Роснефтью. Таким образом, разработка арктического шельфа пока приостановлена, так как у России нет необходимого оборудования. Данный пример отчетливо показывает зависимость российских инновационных проектов от иностранных партнеров.

В результате, принимая во внимание санкции Запада, наиболее важную роль во внешних связях России начинает играть Китай. В области инноваций Китай вполне способен стать российским стратегически важным партнером, так как по уровню инновационного развития он существенно опережает Россию (график 2) [4]. Таким образом, необходимо развитие сотрудничества и усиление роста инвестиций в высокотехнологичных отраслях

На данный момент, Китай наиболее активно инвестирует в российскую энергетическую отрасль, поэтому необходимо развивать вложения и за ее пределами. В общем, в настоящее время реализуется большое число российско-китайских проектов по порядка 40 направлениям на общий объем инвестиций более 20 млрд. долл.

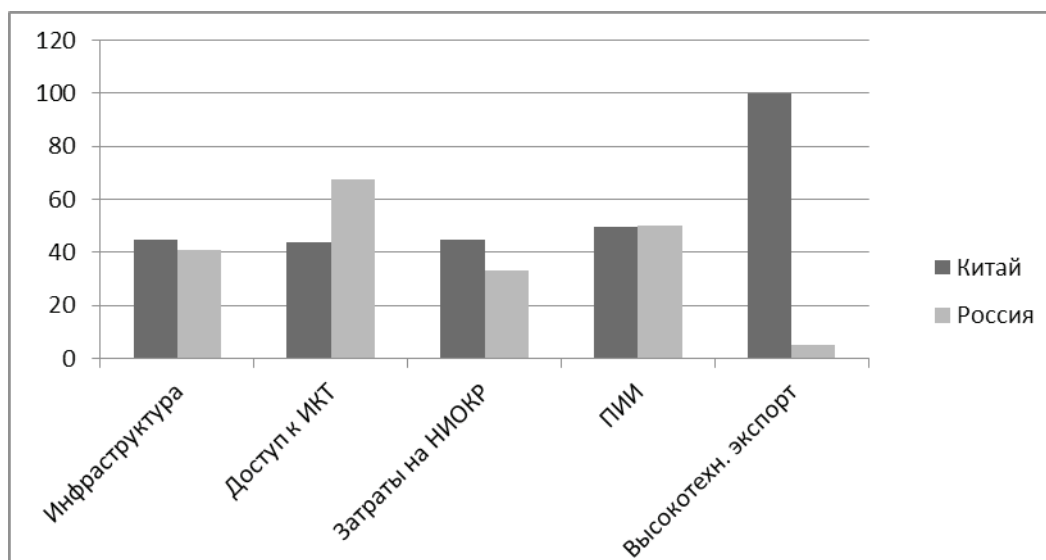


Рис. 2. Баллы России и Китая в Глобальном инновационном рейтинге 2014

особый взаимный интерес представляют сотрудничество по системам ГЛОНАСС и «Бэйдоу» и космические проекты.

Следует также отметить, что одной из наиболее динамично развивающихся сфер инноваций являются информационные технологии. И для России они играют особую роль, учитывая огромный размер территории, невысокую плотность населения, неразвитость транспортной инфраструктуры, достаточно большие расстояния между городами и другими населенными пунктами. В результате, единое информационное пространство становится одной из ключевых составляющих равномерного развития регионов, а это очень важно, так как равные регионы — это сильное федеративное государство. Для регионов с ограниченными природными ресурсами и неблагоприятными климатическими условиями использование информационных технологий должно способствовать выходу на новый уровень развития за счет активации такого внутреннего фактора экономического роста, как предпри-

нимательская активность, позволяющего перейти от сырьевой направленности экономики к инновационному развитию. Развитие единого информационного пространства России должно осуществляться в сотрудничестве России в области информатизации с другими странами и международными организациями.

Например, на саммите в Индии в 2010 году была подписана комплексная программа сотрудничества в области науки, техники и инноваций между Россией и Индией до 2020 года, где большое место в этой программе уделяется исследовательским проектам в области информационных технологий.

Таким образом, международное сотрудничество играет важную роль в инновационном развитии России, необходимо налаживать взаимоотношения между странами в области обмена инновациями. Тем не менее, нельзя забывать об экономической безопасности, нужно создавать такую инновационную модель, которая была бы устойчива в любых политических и экономических условиях.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: статистический сборник. — М.: НИУ ВШЭ, 2014. — 473 с.
3. Единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса [Официальный сайт]. URL: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/1130>
4. Всемирная организация интеллектуальной собственности [Официальный сайт]. URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2014/article_0010.html
5. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2014): The Global Innovation Index 2014: The Human Factor In innovation, Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Результаты столыпинской аграрной реформы в Калужской губернии

Крючкова Виктория Николаевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал)

Неуклонный рост экономики России начала XX в. сопровождался подъемами и спадами. За промышленным подъемом 90-х гг. XIX в. последовал мировой кризис 1900–1903 гг. В отличие от стран Европы, где новый подъем начался с 1904 г., в России до 1908 г. наблюдался застой, вызванный ухудшением финансово-экономического состояния страны в результате русско-японской войны и первой русской революции. Однако 1909–1913 гг. снова характеризовались подъемом.

Большое влияние на аграрный сектор экономики имели реформы П. А. Столыпина. Целью настоящей работы является оценка столыпинской аграрной реформы для социально-экономического развития Калужской губернии.

С началом проведения аграрной реформы эксперты отмечали значительное оздоровление экономических процессов. Рост промышленности возобновился с беспрецедентной скоростью и соответствовал небывалой внешней конъюнктуре. Благодаря массовому экспорту пищевых продуктов внешняя торговля была прибыльной, был уравновешен государственный бюджет, даже несмотря на потребность выплачивать западным странам внешнюю задолженность.

В первые годы аграрной реформы земства Калужской губернии отнеслись к ней весьма равнодушно. Отношение переменялось в 1909–1910 гг., когда часть земств все же откликнулась на предложения П. А. Столыпина об активном сотрудничестве по развитию реформационных процессов в сельском хозяйстве. Вместе с тем большинство земских собраний выступили за оказание агрономической помощи в равной степени всему крестьянскому населению — общинникам и единоличным домохозяевам [2].

В ходе реформы одно из центральных мест в деятельности органов местного самоуправления Калужской губернии занимала агрономия. Итогом их работы стало то, что уже к началу 1914 г. насчитывалось 3118 единоличных хозяйств, из которых три четверти составляли хутора, четверть хозяйств — отруба. Доля единоличных хозяйств по уездам распределялась следующим образом: 16% — в Медынском, 15% — в Калужском, 13% — в Мосальском, 10% — в Жиздринском, в остальных уездах данный процент был меньше 10 [2].

К сравнению на Дону, по подсчетам В. А. Золотова и А. М. Анфимова, с 1910 по 1916 гг. число хуторских и отрубных хозяйств возросло до 12 969, а укрепленной ими земли — до 119,9 тысяч десятин. На Ставрополье за тот же период укрепили землю 43 107–30,8% хозяев [4].

Главная цель столыпинской аграрной реформы заключалась в уничтожении социального конфликта в деревне, и, в конечном счете, привлечение на сторону самодержавия широких слоев крестьянства. Для этого предполагалось способствовать превращению большинства жителей деревни в крепкое, проникнутое идеей собственности, богатое крестьянство. По мнению П. А. Столыпина, оно могло стать лучшим оплотом порядка и спокойствия, будучи отколотым от основной массы крестьянства и противопоставленным ей. Этому способствовало создание крестьянского поземельного банка.

С 1907 по 1915 гг. из состава всего банковского фонда Калужской губернии под хутора было отведено 54% площади, под отруба — 31%, остальная часть отводилась коллективным заемщикам. На долю единоличных владельцев приходилось 97% всех выданных ссуд, а общий объем приобретенной банковской земли составил 89% [1].

К сравнению на Дону и в Ставрополье с 1907 по 1914 г. Банк продал крестьянам 61 390 дес. земли, причем 86,8% покупателей составляли хуторяне и отрубники [4].

Столыпинская реформа оказывала значительное влияние на аграрное развитие России:

- 1) открывалась возможность выйти из общины тем, кто этого хотел, и тем, кто пожелает это сделать в будущем;
- 2) расширялись гражданские права крестьян;
- 3) повышалась культура производства, развивались производительные силы сельского хозяйства, происходили прогрессивные сдвиги в формах хозяйствования и структуре производства;
- 4) интенсифицировался землеоборот, создавались благоприятные условия для рынка земли и посредством крестьянского банка земля концентрировалась в руках умелых хозяйственников;
- 5) упорядочивалось землеустройство, сокращалась чересполосица и дальнотемелье.
- 6) смягчалась проблема малоземелья российской деревни, активнее осваивались земли в восточных районах страны.

П.А. Столыпин был едва ли не последним государственным деятелем, который пытался спасти существующий строй не только с помощью репрессивных мер, но и путем реформаторства. Он лучше других видел основные причины так называемого аграрного вопроса, а главное, сумел предложить и во многом осуществить грандиозные планы. Великому реформатору удалось сдвинуть с мертвой точки укоренившиеся устои земельного устройства. Однако при отмеченной поступательной динамике результаты столыпинской реформы в известной степени противоречивы.

Литература:

1. Панасюк, В.В. Землеустроительная деятельность крестьянского поземельного банка в годы столыпинской аграрной реформы (по материалам Калужской губернии) // Вестник МГОУ. Серия «История и политические науки». — М., 2012, № 4.
2. Панасюк, В.В. Отношение земских учреждений Калужской губернии к столыпинской аграрной реформе. — Тамбов: Грамота, 2013. № 7 (33): в 2-х ч. Ч. II. С. 131–137.
3. Свиридова, Т.А. Калужское земство 1865–1918. Очерки истории / под ред. Н.М. Пирумовой. — Калуга: Фонд Символ, 1996. 216 с.
4. <http://hist.citl.cc.rsu.ru/> [электронный ресурс: дата обращения 10.02.2015]

Анализ системы материально-технического обеспечения ВС РФ на условиях аутсорсинга

Уразбахтин Юрий Галиевич, доцент, старший преподаватель;
Базаров Юрий Алексеевич, преподаватель
Вольский военный институт материального обеспечения (Саратовская область)

Своевременное и качественное материально-техническое обеспечение войск (сил) является важным фактором поддержания их боевой готовности.

В настоящее время система материально-технического обеспечения (МТО) Вооруженных сил Российской Федерации находится в процессе трансформации. Ее деятельность осуществляется на фоне реформ в экономической, военной и социальной сферах, глубокого системного кризиса оборонно-промышленного комплекса страны, негативных процессов в легкой промышленности, затянувшегося глобального финансового кризиса, динамичных инфляционных процессов, отсутствия необходимой государственной поддержки в решении проблем обеспечения ВС РФ необходимыми материальными и техническими средствами, до сих пор концептуально не закрепленных, преобразовательных процессов в оборонной сфере, суть которых на сегодняшнем этапе сведена к сокращению десятилетиями создававшегося боевого потенциала государства.

Одним из основных направлений создания системы МТО ВС РФ является совершенствование организационно-экономических форм хозяйствования, в том числе путем расширения участия гражданского сектора национальной экономики в материально-техническом обеспечении войск (сил).

Подводя итоги, отметим, что аграрная реформа П.А. Столыпина в Калужской губернии скорее насаждалась населению местными земствами, чем была следствием активного участия крестьян. Основная масса крестьян стремилась всеми доступными средствами сохранить привычный уклад и не допустить самоликвидации общины. Отсюда относительно скромные итоги реформы в губернии. Тем не менее, дальнейшее развитие реформы неуклонно вело к весьма существенным позитивным сдвигам в экономике.

Данное направление, именуемое аутсорсингом, получило широкое распространение за рубежом как в военной, так и в гражданской сфере. Однако недостаток научных исследований, посвященных анализу и оценке использования аутсорсинга, а также малый опыт практической деятельности на базе аутсорсингового контракта в России приводят к тому, что совершенствование организации управления с внедрением аутсорсинга в военной организации осуществляется зачастую без необходимого научного обоснования, что не позволяет дать комплексную характеристику имеющихся резервов улучшения различных показателей деятельности ВС РФ, а также не может не ограничивать эффект от взаимовыгодного партнерского сотрудничества в рамках аутсорсинга. [2, с. 5] Данный вопрос представляет собой актуальную, имеющую важное народнохозяйственное и оборонное значение научную проблему. Ее решение требует научного подхода к вопросам совершенствования управления материально-техническим обеспечением войск. Для анализа содержания аутсорсинга и особенностей, характеризующих его современное состояние, необходимо рассмотреть соответствующие основные понятия и категории, получившие распространение в практике менеджмента и используемые как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе.

«Аутсорсинг» (outsourcing) — буквально трактуется как «использование внешних ресурсов» или «внешних источников». Необходимо отметить, что это искусственное слово, которого до начала 90-х гг. XX в. не было ни в одном языке мира. В современных экономических словарях аутсорсинг трактуется как передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия с целью повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции преимущественно за счет более дешевой рабочей силы привлекаемой со стороны. В аутсорсинге принято выделять двух участников: заказчика (аутсорси), передающего некую функцию на исполнение сторонней организации, и аутсорсера (подрядчика, оператора, провайдера) — организацию, берущую на себя исполнение данной функции, причем роли в сделке остаются неизменными: заказчик всегда является заказчиком, а аутсорсер — аутсорсером. [1.с5]

Особый интерес представляет механизм оплаты услуг аутсорсинга, который абсолютно прозрачен — аутсорсер устанавливает цену на свои услуги исходя из ожидаемой рентабельности деятельности, причем уровень рентабельности определяется в ряде случаев не самим аутсорсером в одностороннем порядке, а совместно с заказчиком путем переговоров. Не исключено, что влиятельный заказчик потребует от аутсорсера раскрыть структуру себестоимости его деятельности, а затем определит приемлемый для него уровень наценки. Заказчик также может задать аутсорсеру максимальный уровень цены на его услуги.

Решение о введении аутсорсинга для материально-технического обеспечения, видимо, было продиктовано стремлением реформаторов скопировать эту систему из армии входящих в блок НАТО.

Военное руководство армии ВОЙСК НАТО не стремится (как это сделано у нас) заменить гражданских служащих, занятых в воинских структурах, представителями частного сектора, поскольку опыт, уровень квалификации таких служащих в целом выше, чем персонала из структур возможных подрядчиков. [2, с.12], Стратегическая значимость аутсорсинга заключается в возможности развития объектов, организаций и предприятий сферы услуг двойного назначения, подготовку кадров (за счет естественной ротации) сторонних организаций, в результате чего достигается повышение уровня специальной подготовки мобилизационных людских ресурсов использование (привлечение) которых возможно не только в мирное, но и в военное время.

С экономической точки зрения аутсорсинг позволяет оптимизировать расходы финансовых средств, выделяемых Министерству обороны, на организацию материально-технического обеспечения, проведение закупок материальных средств, продукции, работ (услуг) и др. Расширение степени участия гражданских организаций при оказании услуг по материально-техническому обеспечению ВС РФ приведет к изменению структуры соответствующих затрат, а в долгосрочной перспективе можно ожидать их существенного сокращения.

В социальном аспекте использование аутсорсинга в определенной степени будет способствовать повышению престижа военной службы, поскольку он предполагает полное высвобождение военнослужащих от хозяйственных функций не связанных с боевой подготовкой.

В соответствии с федеральным законом от 21 июня 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» было определено, что для организации и проведения аутсорсинга должен проводиться на конкурсной основе. При реализации указа президента Российской Федерации от 15 сентября 2008 года № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис» Министерством обороны, несмотря на наличие сложившихся и функционирующих открытых рынков, было инициировано принятие ряда распоряжений правительства РФ об определении субхолдингов данного ОАО единственными поставщиками по поставке товаров, выполнению работ и оказанию услуг в интересах военного ведомства. [6]

В частности, распоряжением правительства Российской Федерации от 22 декабря 2009 года № 2032-р ОАО «Агропром» определено единственным исполнителем на поставки сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров. Распоряжением правительства РФ от 2 февраля 2010 года № 78-р ОАО «Оборонэнергосбыт» определено единственным поставщиком электрической энергии для нужд Минобороны России. Распоряжением правительства РФ от 6 февраля 2010 года № 155-р ОАО «Военторг» определено единственным исполнителем, оказывающим услуги по питанию, хлебопечению, поставке хлеба, банно-прачечному обслуживанию и индивидуальному пошиву предметов военной формы одежды для нужд Минобороны России. Распоряжением правительства РФ от 11 ноября 2010 года № 1947-р ОАО «Главное управление обустройства войск» определено единственным исполнителем в части проектирования и строительства в 2011–2012 годах жилья для военнослужащих на земельных участках, предоставленных для нужд Минобороны России.

Для выполнения указанных работ и услуг субхолдинги формально проводили конкурсный отбор и тендер. Выигрывала нужная компания или нужные люди. Принятие «нужных» способствовало устранению добросовестной конкуренции при выборе исполнителей по различным видам деятельности и в итоге привело к существенному повышению цен на оказываемые Министерству обороны услуги.

Проведенный анализ применения аутсорсинга в Министерстве обороны показал неспособность этой системы положительно решать задачи материально-технического и других видов обеспечения Вооруженных Сил, основными недостатками являются:

— резкий рост расходов бюджетных средств по всем направлениям обеспечения и обслуживания войск, рост расходов бюджетных средств более чем на 49 млрд. руб. за 2013 год;

— для исполнения заказов субхолдинги отбирают подрядчиков на открытых конкурсах, но конкурсы проводятся формально, выигрывают нужные люди или давшие большой «откат»;

— при отборе работников работодателями нарушаются основные положения КЗОТ. С работниками не заключаются контракты, заработную плату получают в конвертах, положенные налоги не платят;

— ухудшилось качество выполняемых работ и услуг при росте расходов, текущий ремонт, содержание зданий и территорий, коммунальное обеспечение во многих случаях находятся в запущенном состоянии;

— по-прежнему отвлекаются военнотруженики для выполнения работ по различным видам обслуживания и обеспечения;

— наносился значительный вред социальной защите личного состава. Цены практически на все услуги, оказываемые коммерческими предприятиями военнотруженикам, членам их семей и лицам гражданского персонала, повысились;

— непрозрачность деятельности компаний аутсорсинга, возникновение «цепочек» посредников между заказчиком и реальным исполнителем работ, отсутствие эффективной системы контроля со стороны Минобороны России как заказчика и собственника имущества, коррупционная составляющая.

— руководителям ОАО и «нужным» людям из числа их подчиненных устанавливается высокая, несоразмерная достигнутым результатам заработная плата, премии выплачиваются по принципу «своя рука владыка». ОАО стремятся выполнять наиболее дорогостоящие виды работ — взять «жирные куски», а малооплачиваемые работы их вообще не интересуют;

— надлежащий инженерно-технический контроль за выполненными аутсорсерами работами отсутствует. Командиры воинских частей вынуждены подписывать акты приемки работ без анализа их полноты и качества соответствующими специалистами. В результате возможности приписок неограниченны, в чем, как правило, есть очевидный интерес коммерческих организаций, что, естественно, ведет не просто к росту расходов Минобороны, а их коррумпированной составляющей;

— возникновение «цепочек» посредников между заказчиком и реальным исполнителем работ. Сложное ло-

гистическое обслуживание — более 5–8 посредников, более 400 контрагентов;

— затруднено или невозможно использование аутсорсинга вне места постоянной дислокации воинской части, в период учений, выходов кораблей в море, выполнения воинской частью учебно-боевых и боевых задач, а также в воинских частях, дислоцированных в отдаленных малонаселенных местностях, в которых отсутствуют какие-либо гражданские структуры, с которыми можно было бы заключить соответствующие договоры.

Одной из важных проблем в организации и осуществлении системы аутсорсинга, является то, что все коммерческие структуры не заинтересованы в улучшении дел в обслуживаемых ими воинских частях, организациях и учреждениях и, конечно, в обеспечении боевой готовности войск (сил). Главная их задача — извлечение прибыли и снижение своих затрат путем поставки продукции для потребителей услуг, купленных по самым низким (зачастую бросовым) ценам. Привлекая, как правило, к выполнению работ неподготовленную профессионально иностранную рабочую силу, они неспособны обеспечить их качество. Все это приводит к неэкономным, нередко бесцельным расходам бюджетных средств, в том числе и злоупотреблениям, которые составили огромные суммы, чем нанесен значительный материальный ущерб государству. [6]

Приведенный перечень проблемных вопросов внедрения аутсорсинга далеко неполный. Практика передачи ряда функций гражданским или коммерческим организациям должна тщательно и всесторонне исследоваться. В целом аутсорсинг был правильным решением. Освободить армию от несвойственных функций, дать военнотруженикам возможность заниматься только боевой подготовкой, а не хозяйственными работами логично и обоснованно.

В соответствии с решением министра обороны РФ генерала армии Сергея Шойгу с 1 декабря на базе преобразуемого АО «Оборонсервис» (с сохранением холдинговой структуры) создана новая управляющая компания — АО «Гарнизон». Она обеспечит мониторинг всех экономических процессов субхолдингов и дочерних акционерных обществ, а также будет выступать в качестве единого координационного центра.

Литература:

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутлифтинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. Пособие. 2-е изд. — М.: ИНФА-М, 2009.
2. Антипов, Е. Ф., Васильев Н. И., Курбанов А. Х. Организация взаимодействия должностных лиц воинских частей и учреждений при оказании услуг сторонними специализированными организациями: Учебно-методическое пособие (ВАТТ 2012.г).
3. Приказ Министра обороны Российской Федерации 2010 года № 1919 «Временное положение об основах организации сервисного обслуживания ВВТ в ВС РФ».
4. «Рекомендации по организации питания и банно-прачечного обслуживания военнотружеников в полевых условиях и в пути следования в составе воинских эшелонов» от 28 марта 2012 года.

5. «Рекомендации о порядке деятельности органов военного управления и должностных лиц ВС РФ при аутсорсинге отдельных видов материального обеспечения» от 19 июля 2010 года.
6. Воробьев, О. Журнал ВПК № 46 (463) за 21 ноября 2012 года.
7. Цаликов, Р. «Об эффективности и перспективах аутсорсинга в ВС РФ». Доклад зам.МО.

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Роль государства в инновационном развитии гражданской авиации в России

Мантуленко Валентина Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент;

Серёмина Регина Николаевна, студент

Самарский государственный экономический университет

Рассматривая положение современных компаний и предприятий как на внутреннем, так и на мировом рынке, важно отметить, что для постоянного развития и повышения уровня их конкурентоспособности необходимо не просто эффективная реализация собственной продукции или услуг, но и обновление ведущих видов деятельности, адекватное научно-техническому развитию, изменению потребительского спроса. В данном случае речь идет об инновациях, осуществление которых является смежным с финансовой поддержкой и обеспечением. Инновационное развитие представляет собой комплекс достаточно дорогостоящих мероприятий. Именно поэтому в большинстве случаев проблему финансового обеспечения инновационного развития невозможно решить без посильной помощи со стороны государства.

Авиационная сфера не является исключением с точки зрения необходимости государственной поддержки ее финансирования. Высокая инновационная развитость важнейших секторов, особенно таких, как авиационный, способствует более устойчивому и конкурентоспособному положению государства на мировой арене [1].

Гражданская авиация в нашем государстве представляет собой одну из наиболее важных отраслей народного хозяйства. Географическая протяженность страны, невозможность строительства автомобильных дорог или железнодорожных путей в отдельных ее частях обусловили особую роль и социальные функции данной сферы [2]. Доли годового оборота и объема перевозок гражданской авиации России не превышают 2% в мировом авиатранспортном потоке и доходах. По мнению президента «Инновационного центра гражданской авиации» Р. Джураевой, причины этого состоят в том, что основные фонды авиапредприятий, технологии и персонал, доставшиеся нам из прошлого, за последние 20 лет за редким исключением практически не обновлялись, что сделало отрасль неконкурентоспособной как на внутреннем, так и на международном рынках. Без создания привлекательных условий для стратегических частных инвестиций, без применения рыночных механизмов управления и эффективного расходования ресурсов и средств, преодолеть системный кризис и выйти на конкурентоспособный уровень в авиационной отрасли сегодня невозможно [3].

Государство может различными методами воздействовать на реализацию инновационных и инвестиционных процессов в весьма широком диапазоне. Как правило, государственная поддержка заключается в создании благоприятных условий для развития отрасли, регулировании и активном участии самого государства в её финансировании [4].

Отечественными учеными были разработаны принципы государственной поддержки инновационного процесса применительно к народному хозяйству России в русле становления интегрированной экономики:

- принцип научности (государственная поддержка инновационно-инвестиционного процесса на научной основе при обеспечении научной обоснованности инновационно-инвестиционных проектов);
- принцип благоприятствования (создание государством благоприятных экономических условий для выполнения инновационно-инвестиционных процессов);
- принцип нормативности (формирование государством необходимого нормативно-правового пространства для инновационно-инвестиционного развития экономики);
- принцип безопасности (воздействие государства на инновационно-инвестиционные процессы с позиции обеспечения безопасности страны и населения);
- принцип глобальности (содействие государства интернационализации инновационно-инвестиционных процессов по ряду проектов с учётом национально-государственных интересов);
- принцип экологичности (отбор государством инновационно-инвестиционных проектов, соответствующих объективным требованиям охраны окружающей природной среды);
- принцип общественной пользы (поддержка государством тех необходимых или полезных для общества инновационно-инвестиционных проектов, на которые заведомо не выделяют средств частные инвесторы);
- принцип масштабности (государственная поддержка ключевых инновационно-инвестиционных проектов, масштабы которых неподъёмны для частных инвесторов);
- принцип приоритетности (соблюдение иерархии приоритетов в инновационно-инвестиционных процессах,

определяемых на основе стратегии социально-экономического развития страны);

- принцип госрегулирования (регулирующее воздействие государства на частную поддержку инновационно-инвестиционных процессов);

- принцип государственно-частного партнерства (активное задействование института государственно-частного партнёрства в поддержке инновационно-инвестиционных процессов);

- принцип эффективности (поддержка инновационно-инвестиционных процессов с учётом технико-экономической, социально-экономической и финансовой эффективности)[5].

Важно подчеркнуть, что для целостного понимания структуры оказания поддержки развитию инноваций необходимо быть осведомленным о базисных положениях данного вида процессной деятельности. Такие ключевые аспекты, как виды, формы и, соответственно, направления содействия развитию инноваций со стороны государства равным образом регламентированы в нормативных документах, а именно в федеральном законодательстве.

Правовое поле авиастроения в России в настоящее время не содержит специализированных нормативно-правовых актов, полностью посвящённых регулированию инновационной деятельности в этой важной отрасли народного хозяйства. Инновационная деятельность в авиастроении сейчас регулируется правовыми актами лишь вскользь затрагивающими инновационное развитие авиастроительной отрасли и авиационного сектора науки. При этом общие вопросы нормативно-правового регулирования инновационной деятельности также только лишь находятся на стадии обсуждения и на законодательном уровне пока не решены.

Основным документом, регулирующим развитие авиации (или даже, если точнее, развитие авиационного потенциала) является Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 10-ФЗ «О государственном регулировании развития авиации», посвящённый, в том числе, и государственной поддержке авиастроительной отрасли и авиационного сектора науки. В данном законе под понятием «государственное регулирование развития авиации» понимается «система экономического и правового регулирования развития авиации и авиационной деятельности, государственной поддержки и защиты российских работников, производителей, эксплуатантов и собственников авиационной техники».

В соответствии с законом, государство предусматривает формирование некоторого перечня (комплекса) мер, принципов, методов, способов экономического и правового характера, направленных на регулирование развития отечественной авиации. И даже более того, государство предполагает создание и поддержание в актуальном, «рабочем» состоянии не просто перечня разрозненных мероприятий, а функционирование специальной системы мер государственной поддержки развития авиации, некоторого комплекса связанных между собой программных

мероприятий образующих целостную систему, то есть имеющих единый замысел, цель и, в совокупности, обладающих синергетическими свойствами и мультипликативными эффектами взаимного усиления.

В статье 2 закона сформулированы цели государственного регулирования развития авиации, среди которых инновационность представлена в качестве ответа на непрерывный научно-технический прогресс, а именно как укрепление обороны и обеспечение безопасности Российской Федерации, которые невозможны без постоянной модернизации и совершенствования военной, в том числе авиационной техники, а также развитие и расширение международного сотрудничества нашего государства в интересах дальнейшей интеграции Российской Федерации в систему мировых хозяйственных связей [6].

В целях модернизации отрасли также были приняты следующие документы: «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года» в части гражданской авиации, подпрограмма «Гражданская авиация» Федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)», «Концепция развития аэродромной (аэропортовой) сети Российской Федерации до 2020 года», в которых отражены мероприятия и основные показатели развития отрасли [3].

Целью государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013–2015 годы» является создание высококонкурентной авиационной промышленности и закрепление ее позиции на мировом рынке. Для достижения поставленной цели были поставлены определенные задачи, а именно: создание корпорации мирового уровня в ключевых сегментах авиастроения; создание научно-технического задела, обеспечивающего мировое лидерство в авиационных технологиях; совершенствование нормативно-правового регулирования в области авиационной промышленности; развитие кадрового потенциала авиационной промышленности; продвижение продукции отечественной авиационной промышленности на внутренних и внешних рынках, локализация современных производств ведущих иностранных компаний отрасли и импортозамещение [7].

Данная государственная программа призвана увеличить долю отечественных самолетов на мировом рынке до 3,2 процента в гражданском секторе и до 10,9 процента — в военном. Всего за время реализации госпрограммы планировалось построить около 3,5 тысячи самолетов, 6 тысяч вертолетов, более 36 тысяч авиационных и иных двигателей. По итогам 2013 года Россия произвела всего 32 гражданских самолета, при этом авиакомпания закупили более 600 воздушных судов иностранного производства [8].

Ожидается, что государственная программа «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы» обеспечит условия для реализации комплекса программных мероприятий, направленных на достижение глобальной конкурентоспособности россий-

ской авиационной промышленности и укрепление её позиций на третьем месте в мире по объёму выпуска продукции. Для достижения этой цели предусматривается решение следующих основных задач: формирование научно-технического задела и технологий для создания перспективной авиационной техники; укрепление научного, проектно-конструкторского, производственного и кадрового потенциала отрасли; оптимизация продуктовой линейки путём создания семейств максимально унифицированных изделий; повышение инвестиционной привлекательности отрасли; достижение уровня передовых стран по качеству продукции; стимулирование спроса на отечественную авиационную технику; реализация мер государственной поддержки отрасли в соответствии с требованиями ВТО [9].

Кроме того, не будет лишним отметить, что в соответствии с «Основами государственной политики РФ в области авиационной деятельности до 2020 года», государственные интересы Российской Федерации в области авиационной деятельности предусматривают:

1) сохранение за Российской Федерацией статуса мировой авиационной державы;

2) обновление парка воздушных судов гражданской авиации и развитие сети воздушных сообщений для обеспечения транспортной доступности всей территории Российской Федерации;

3) поддержание научно-исследовательского, технического, производственно-технологического и кадрового потенциалов на уровне, обеспечивающем эффективную авиационную деятельность в Российской Федерации;

4) наращивание боевого потенциала государственной авиации в соответствии с требованиями обеспечения обороноспособности страны;

5) поддержание качества отечественной авиационной техники на уровне, обеспечивающем ее конкурентоспособность на мировом рынке;

6) развитие международного сотрудничества и расширение присутствия отечественных авиационных организаций на внутреннем и внешнем рынках авиационной техники и авиационных услуг.

Государственная политика в области реформирования авиационного сектора с точки зрения науки должна быть направлена на тесное взаимодействие государства и частного бизнеса, совершенствование отраслевого законодательства с целью создания более привлекательного инвестиционного климата, развитие научно-технического потенциала, создания надежных механизмов привлечения внебюджетных источников финансирования. Однако нормативно-правовое совершенствование законодательства

авиастроительного сектора не решает основной проблемы внедрения научно-технических разработок в промышленный блок авиастроения, что связано не только с недостаточным финансированием со стороны государства, но и отсутствием оптимальных инструментов государственно-частного партнерства в целях привлечения внебюджетных источников финансирования [10].

Говоря непосредственно об авиационной сфере, подчеркнем, что, несмотря на увеличивающееся количество инновационно-ориентированных федеральных целевых программ в данном сегменте, пока еще трудно говорить об их полноценной эффективной отдаче. Причиной этому может служить недоиспользование значимых ресурсов инновационного подъема экономики, например, малый вклад в закупку патентов и лицензий на авиационные инновационные технологии за рубежом. Кроме того, необходимо уделить пристальное внимание развитию и разработке инноваций в авиационной сфере непосредственно в России, так как без устойчивой отечественной базы невозможно восполнить пробелы в технологическом отставании только путем заимствования иностранного опыта. Однако сотрудничество в авиационной сфере одинаково полезно для обоих участников кооперации, именно поэтому нужно с большей силой развивать отношения со всеми членами мирового сообщества в инновационном секторе [1].

Тем не менее, нельзя не отметить, что активная разработка законодательных актов, касающихся инновационной деятельности в авиационном кластере, а также все большее количество проектов и разработок, курируемых государственными структурами и ведомствами, говорит о положительной динамике в сфере инновационного развития авиационной сферы. Мировой опыт показывает, что именно поддержка и финансирование инноваций способствуют устойчивому развитию данного сегмента общественной жизни.

Достижение намеченной цели было невозможно без решения поставленных задач. Поступательный переход от задачи к задаче показал, что государственная поддержка инновационного процесса в авиационной сфере является одним из ключевых направлений деятельности государства, так как содействие инновационному развитию с точки зрения новых авиационных структурных разработок и нововведений способствует коренной перестройке как в сфере предоставления авиационных услуг, так и в сфере их потребления. Такие усовершенствования и преобразования не могут не оказать положительного влияния на развитие научно-технического сегмента нашей страны.

Литература:

1. Азиханова, В. Т., Серёмина Р. Н. Инновационный аутсорсинг в авиационной логистической сфере // IV Международная конференция в области экономических наук, Вена, Австрия, 20 ноября 2014 г.
2. Богданов, С. В. Проблемы перехода к инновационной модели развития рынка авиационных перевозок в России // Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения», № 2, 2014. с. 46–54.

3. Сайт Инновационного центра гражданской авиации // [Электронный ресурс], режим доступа: <http://с-sa.ru/ru/test.html>, дата обращения: 9.03.2015.
4. Экономическая безопасность России. Общий курс [Электронный ресурс]: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. — 4-ое изд. (эл.). — Москва.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. 815 с.
5. Кузнецов, И. А. Принципы государственной финансовой поддержки инновационно-инвестиционного процесса // Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» № 5 год, 2009. // [Электронный ресурс], режим доступа: <http://mevriz.ru/articles/2009/5/5722.html>, дата обращения: 1.03.2015.
6. Федеральный закон от 8 января 1998 г. N 10-ФЗ «О государственном регулировании развития авиации» (с изменениями и дополнениями) // [Электронный ресурс], Система ГАРАНТ: режим доступа: <http://base.garant.ru/175962/#ixzz3Ty1px0pf>, дата обращения 1.03.2015.
7. Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013–2015 годы» // в рамках I этапа Государственной программы «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы» // распоряжение Правительства Российской Федерации № 2509-р от 24.12.2012 г.
8. Интернет-портал «Lenta.ru», статья «На поддержку авиационной промышленности направят триллион рублей» // [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/04/24/avia/>, дата обращения: 04.01.2015.
9. Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы» // распоряжение Правительства Российской Федерации № 2509-р от 24.12.2012 г.
10. Сливичкий, А. Б. Проблемы формулирования государственной научно-технической и инновационной политики // Сборник статей межвузовской научно-практической конференции «Концепция развития гражданского законодательства» под ред. проф. Г. Ф. Ручкиной, ВГНА Минфина РФ, Москва, 2009, стр. 215–217.

Налогообложение сельскохозяйственных предприятий

Обидов Расул Абдулхаевич, преподаватель;
Норбутаев Бахтиёр Абдурахимович, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Целью углубления экономических реформ в налоговой системе, повышения экономической заинтересованности сельскохозяйственных предприятий в конечных результатах труда и упрощения механизма налогообложения в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 10 октября 1998 года «О внедрении единого земельного налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей», начиная с 1999 года, введен Единый Земельный Налог для всех категорий сельскохозяйственных товаропроизводителей, кроме дехканских хозяйств, вместо всех видов общегосударственных налогов — налога на доход (прибыль), налога на добавленную стоимость, экологического налога, налога на использование водных ресурсов, налога на имущество, земельного налога, налога на развитие инфраструктуры и других местных налогов и сборов.

Дехканским хозяйствам применяется налогообложение, предусмотренное в законе «О дехканском хозяйстве». В соответствии с данным законом дехканские хозяйства со статусом и без статуса юридического лица платят земельный налог, налог за использование водных ресурсов и налог на имущество.

Несмотря на то, что фермерские хозяйства являются самыми многочисленными, их доля в общей выручке незначительна. Мелким сельскохозяйственным предприятиям, а также фермерским хозяйствам предоставлено право выбора системы налогообложения.

Необходимо отметить, что для малых предприятий других сфер экономики ставка Единого налога установлена в размере 6%, а для малых предприятий сельского хозяйства — 5%.

Сельскохозяйственные предприятия освобождены от уплаты Единого Земельного налога в случаях их размещения на следующих землях:

- 1) земли общего пользования сельских населенных пунктов, кладбища;
- 2) земли, находящиеся под защитными лесополосами, сюда не входят леса, предназначенные для выращивания деревообрабатывающих материалов;
- 3) земли, занятые под спортивные сооружения, стадионы, спортивные площадки, бассейны, объекты технических видов спорта и другими спортивно-оздоровительными комплексами, места отдыха и оздоровления матерей и детей, санитарно-курортные учреждения и дома отдыха, учебно-тренировочные базы;
- 4) новоосвоенные земли и орошаемые земли, на которых ведутся работы по улучшению их мелиоративного состояния — на срок, предусмотренный проектом, но не более 5 лет с начала работ;
- 5) земли, занятые под объектами образования, культуры и здравоохранения;
- 6) земли, на которых посажены новые тутовники на срок до трех лет и новые сады и виноградники до первого урожая.

Практика показывает, что некоторые предприниматели, используя систему оплаты Единого Земельного налога и организуя фермерские хозяйства, занимались в основном торгово-посреднической деятельностью и тем самым они не только были освобождены от налогообложения до двух лет, но и в дальнейшем платили незначительную сумму в качестве выплат Единого Земельного налога. С целью предотвращения данного негативного положения были внесены изменения в налоговое законодательство. В соответствии с этим, необходимо вести отдельный учет в случаях, когда сельскохозяйственные товаропроизводители будут заниматься другими видами деятельности, а также исходя из этой деятельности будут платить налоги.

Практика показала, что данная система налогообложения, помимо упрощения обладает целым рядом преимуществ:

- механизм расчета и сбора налогов. В связи с тем, что объектом налогообложения является посевная площадь, появилась возможность увеличения объема налогов и по мере улучшения качества земельного участка;
- основная часть выручки, получаемая от уплаты Единого Земельного налога, оставляется в распоряжении местных хокимиятов, что даёт возможность контролировать эффективное использование земельных и водных ресурсов, формировать финансовые источники развития социальной инфраструктуры села;
- в предыдущем механизме налогообложения основное внимание было уделено получению определенной

части доходов хозяйств в качестве налогов. В новом механизме главным критерием является стимулирование эффективного использования земельных ресурсов;

- объем Единого Земельного налога рассчитывается на начало года и не изменяется в течение года, что позволяет хозяйствам конкретно планировать свою производственно-финансовую деятельность;
- определение суммы Единого Земельного налога на основе бонитировки почв и координация ее коэффициентом корректировки с учетом размещения и обеспеченностью земельного участка водой, дает возможность определить реальную сумму налогов.

Однако имеются и определенные недостатки: ставки налогов зависят от качества земельных участков, чем выше балл-бонитет почвы, тем выше и ставка налогов. Следовательно, если хозяйство или фермер повысят балл-бонитет почв за счет хорошей обработки земли, уменьшения засоленности и эффективного проведения агротехнических мероприятий, то они должны будут платить больший налог. Это, в свою очередь, снижает заинтересованность хозяйств проводить меры по повышению плодородия почв.

Отрасль сельского хозяйства во всем мире поддерживается со стороны государства, и многие отрасли являются дотационными. Финансовые, налогово-кредитные поддержки осуществляются с учетом экономической возможности и необходимости каждого государства.

Development problems of agro-industrial complex in the Republic of Kazakhstan

Орналидина Айым Хамзатовна, магистрант;

Абдраимова Гульзира Кажикереевна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник;

Жуспекова Айман Кабиденовна, кандидат экономических наук, доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан)

Ornaldina Aiym Khamzatovna, Master Degree student;

Abdraimova Gulzira Kazhikereevna, senior research fellow, Candidate of economic sciences;

Zhuspekova Aiman Kabidenovna, Candidate of economic sciences, associate professor

Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz (Karaganda)

The article is about development of agricultural complex in Kazakhstan. There are main problems of agricultural sector discussed in this work. All the information is based on the statistical key figures. Also the article notes importance of cluster implementation, government support and government programs.

Key words: agricultural sector, cluster, government support programs, agribusiness, science, competitiveness.

Significant results in the agricultural sector of the country have been achieved over a period of independence of the Republic of Kazakhstan (hereinafter — RK): there is a constant output growth on the basis of market relations, increase in productivity and labor efficiency, capital maintenance and infrastructure recovery of the sector are carried out, self-sufficiency in staple foods has been achieved, significant increase

in export of cereal crops, oilseeds and fishery products has been achieved. [1, p.4]

The world food crisis stimulates all countries to build their own agricultural production. In this regard, the issue of food security has sharply risen. According to the Statistics Agency of Kazakhstan, in 2013 the enterprise for processing of agricultural products produced 5% of the national indus-

trial output and 16.5% of manufacturing industry. The main share in the production of foodstuffs belongs to cereal-processing industry (23.5%), dairy (16.3%), bakery (15.3%), meat processing (13.4%), horticultural (8.1%), oil and fat (7, 8%) industries. There is a high level of imports for some products. By the end of 2013 the country imported food products worth more than 3 billions of dollars: mostly pastry (544.6 millions of dollars), dairy products (419.5 millions of dollars), sugar (240.5 millions of dollars), poultry meat (186.1 millions of dollars), and horticultural canned goods (155.6 millions of dollars). [2] In general, the volume of foreign trade of derived products of agricultural raw materials and food industry of the country in 2013 amounted to 4 250 millions of dollars (Table 1). The main reasons for the high proportion of imports, weak growth in production volumes of domestic products and incomplete workload of enterprises is a problem in the field of technical regulation, including the monitoring of standards, lack of qualified personnel, low development level of trade and logistics infrastructure, low availability of working capital, high proportion of morally worn-out equipment, and lack of qualified domestic raw materials.

Main products are imported to Kazakhstan on a large scale, only expensive luxury foods are imported less. This situation is dangerous for the country's economy: dependence on the external market merely increases, competition, in both domestic and foreign markets increases. Kazakhstan provides itself and neighboring countries by a few positions, mostly bread and cereal products. Although the production of many of the imported goods can be carried out in the country (canned meat, macaroni products, margarine, yogurt, sausages, confectionery products, vegetable oils, and others.). But at the moment the level of dependence on imports of basic food products is high. [3]

In a market economy the agricultural sector requires an optimal combination of state regulation and market forces, makes it necessary to develop a theory of stabilization and improvement of state influence practices on the macro- and micro-economic processes in agriculture and related industries. Currently, an important component of sustainable development of the agricultural sector is formation and implementation of cluster initiatives in the most competitive

sectors of the agro-industrial complex, which would entail improving agricultural technologies and quality of products, increase in value added and income of agro-industrial complex. In given period of economic development of the Republic of Kazakhstan analysis of the agricultural sector, in terms of its factors of production, evaluates it as a very attractive sector for inclusion in the list of priority, in order to accelerate development through the cluster approach. The geographical proximity of potential participants in Kazakhstan is one of the factors that makes it possible to use the cluster approach fully in the agriculture development.

The main objective of the clusters establishment and development in the agro-industrial complex of the Republic of Kazakhstan is to create conditions for the expansion of domestic production and improving products competitiveness in these industries on the basis of integrative ties formation and government regulation improvement. [4] According to the Concept of prospective national clusters formation in the Republic of Kazakhstan until 2020, a platform for coordination of vision, plans and programs for cluster members, as well as its development strategy is the Council under the chairmanship of the Minister of Agriculture of the Republic of Kazakhstan. The Council consists of an integrator and participating enterprises. In this case, the integrator is a Joint National Executive Holding company (thereafter — NEH) «KazAgro». Members of the Board are National Chamber of entrepreneurs (industry association), industry research institutes, AEO «Nazarbayev University», JSC «Management Company FTZ PIT», as well as universities. [5]

Development of clusters in the sectors of manufacturing and processing is promising nowadays:

- Grain (in Akmolinskaya, Kostanaiskaya and North-Kazakhstan regions);
- Milk (in Akmolinskaya, Almatinskaya, East-Kazakhstan, Kostanaiskaya and North-Kazakhstan regions);
- Fruits and vegetables (in Almatinskaya, Zhambylskaya and South Kazakhstan regions);
- Meat (in Kostanaiskaya, Pavlodarskaya and North Kazakhstan regions);
- Rice (in the Kyzylordinskaya region, fish — in Atyrauskaya, East Kazakhstan and Karagandinskaya regions, cotton — in South Kazakhstan region);

Table 1

Import structure over a period of January-December of 2014, thousand US dollars

Name of commodity line	import			in% to overall results		
	Total	including		Total	including	
		CIS	Rest of the world		CIS	Rest of the world
Totally including:	41 212 863,6	17 425 418,1	23 787 445,5	100,0	100,0	100,0
Animal derived materials, planed products, finished food products	4 320 039,0	2 614 628,0	1 705 411,0	10,5	15,0	7,2

- Hides (in Aktubinskaya, Karagandinskaya and North Kazakhstan regions);
- Wool (in Aktubinskaya, East Kazakhstan and Zhambylskaya regions).

There is an active merging of science and agriculture today due to the support of the state, which will solve the strategic tasks, set by the President of RK Nursultan Nazarbayev, to become a leader in the production of organic agricultural products. [6] Budget is allocated annually in an amount of almost 5 billion tenge for only agricultural research and development, starting this 2015 year this amount will exceed 6 billion. The cluster approach of regional development involves intertwining of science, business and government. For example, in the Almaty region, scientists are working together with farmers in the fields and cattle-breeding complexes, conducting experiments. Kazakh Research Institute of Plant Protection and Quarantine has been working for two years with the farm «Bayserke-Agro» where people are interested in innovation, and realize that without scientific support in the face of fierce competition, especially in the run-up to accession to the WTO, it is very hard not survive. Together they were able to obtain the highest possible yields of soybeans, vitreous wheat, corn and alfalfa. «Bayserke-Agro» provided 3.5 thousand hectares for the elaboration. High crop yield was made possible by modern technology and innovations, including domestic developments in the form of biologically active substances and biological products, for example, the drug «Akpinalpha», which gives 50% increases in productivity, and many others. [7]

In addition, Ministry of Agriculture opens extension service centers in all areas with large farms, the essence of which is to become a source of useful knowledge to farmers. In addition to the «bare» theory in practice listeners will be able to see its application, in other words, hold in their hands the same cast grain grown on an intensive program. In «Bayserke-Agro» such training center is the first project of public-private partnership, where the state involved co-financing the purchase of equipment for classrooms, program development workshops, as well as paying for accommodation for farmers who came to study, and lectures. In addition, each training center will have its own profile.

Today society comes to the understanding that agriculture is not only profitable, but also fun to work, in other words, farming becomes prestigious. Moreover, this requires deep knowledge; otherwise, for example, not any mechanizer will get behind the instrumental board of modern computerized tractor. The same situation is in the dairy shop where not milkmaids work but robots, which juice well without human participation, fatmilk and «read» the state of cows' health. There are also robots-wipers which are involved in cleaning the livestock departments, and the floor in rooms is specially made with a barely noticeable slope to help machines. Today's farmers are happy to come to work on such farms, where even the ventilators are installed under special mathematically defined degree to give animals the maximum coolness.

Map regionalization of Kazakhstan is published on the website of the Ministry. There are directions specified in this Map (taking into account all the nuances — amount of food, grazing lands, water resources, the number of specialists and many other things), indicating in which region it is better to develop one or the other agricultural business. Moreover, there is a subsidy program «tied» to the regionalization map, the goal of which is to get people interested in priority area. Therefore, a farmer who has chosen the right priority will receive the full state support, including scientific support.

It is worth noting that there are three new cheap loan products for the villagers. They started in Kazakhstan in 2014. JSC «Agrarian Credit Corporation» starting in 2014 began to implement three new programs, under which loans will be issued for the purchase of sheep on the program «Altyn asyk», for the development of horse breeding program «Kulan» and the construction of infrastructure for flooding of pastures. [8] As part of these programs it is expected to allocate credits at a rate of 14% per annum (subject to subsidy from 4% to 7% per annum, depending on the purpose of the loan), which are issued for the purchase of breeding stock of sheep and goats, horses and sires, as well as purchase and repair of fixed assets and working capital financing. At the same time credit program for development of family farms in the dairy farming «Yrys» will be implemented through JSC «Fund for Financial Support of Agriculture» and «KazAgro-Finance». [9] According to the data of Ministry of Agriculture, in the framework of this program loans for the purchase of pedigree breeding stock of dairy cattle breed and acquire the necessary machines and equipment will be issued at the rate of 11% (including subsidy of up to 7%) for up to 84 months. The main objective of this program is to stimulate the activity of family dairy farms with a capacity of 50, 100 and 200 animals. In addition, in the agricultural department they remind that starting in 2014 farmers can receive subsidies to compensate 50% of the investment for the purchase of machinery and equipment, construction of feedlots, multiplication farms, poultry farms, meat processing plants, and feed mills.

Thus, under the state program of agriculture development in Kazakhstan there are 217 applications received from subjects of agriculture sector to reduce loan debt burden. The program provides a mechanism for financial recovery of agribusiness entities, the essence of which is the reduction of the cost and extending the old loan payables. At the moment loan payables were approved in the amount of 167 billion tenge 217 applications of agribusiness entities. Until the end of 2014 it was projected to use a budget of 300 billion according to the program. Existing loans have been facilitated on that amount. [10]

In conclusion, the remarkable thing is that there is a number of programs, the main of which is the program for the agriculture development in the Republic of Kazakhstan for the period of 2013–2020 «Agribusiness 2020», in order to increase productivity and improve business conditions in the agricultural sector. Today, in the context of the WTO not

only opportunities have opened for Kazakhstan, but also the hard realities of competition. Under these conditions, new aid instruments will help to mitigate the period of adaptation for Kazakh agribusiness. It is necessary to continue im-

plementing such programs to make each landowner be able to participate in these programs. Each of the instruments of state support should act functionally and addressed, to work together as one harmonious mechanism.

References:

1. Program for agroindustrial complex development in the Republic of Kazakhstan for the period of 2013–2020 «Agribusiness — 2020»
2. Official site of the Statistics Agency of the Republic of Kazakhstan
3. The «Eurasian Economic Club of Scientists» communicative Internet platform «G-global» on www.group-global.org site
4. National Scientific Portal of the Republic of Kazakhstan on http://www.nauka.kz/page.php?page_id=172&lang=1&article_id=72
5. Joint National Executive Holding company «KazAgro» <http://www.kazagro.kz/ru/>
6. Ministry of Agriculture of the Republic of Kazakhstan www.mgov.kz
7. The newspaper «Kazakhstanskaya pravda» <http://www.kazpravda.kz/>
8. International Information Agency «Novosti-Kazakhstan» <http://www.newskaz.ru/economy/20140627/6655544.html>
9. Financial Support Fund of agriculture <http://www.kazagro.kz/web/fond>
10. International Informational agency «Kazinform» <http://ns1.inform.kz/rus/article/2673733>

Анализ инвестиций НИОКР в нефтегазовом секторе ТЭК России

Сергеева Олеся Юрьевна, преподаватель экономических дисциплин;

Качалкина Кристина Геннадиевна, студент

Уфимский государственный нефтяной технический университет (Республика Башкортостан)

Нефтегазовый комплекс является основой российской экономики. Несложно понять, что обеспечение стабильного развития ТЭК параллельно с его постоянной модернизацией является необходимым условием обеспечения стабильности всей российской экономики. Своевременное внедрение результатов НИОКР обеспечивает компаниям конкурентные преимущества, поэтому необходимость финансирования проектов НИОКР не ставится под сомнение. В сфере российского ТЭК существует ряд проблем, которые затрудняют развитие нефтегазовых компаний, и поэтому крайне важно сти-

мулировать развитие отечественных НИОКР, чтобы российские компании могли составить конкуренцию зарубежным.

С начала 2000-х годов масштаб НИОКР, проводимых в энергетике, значительно увеличился. В настоящее время развитые страны ежегодно тратят на научные исследования в энергетике около 20 \$ млрд. Мировые расходы на НИОКР в энергетике в период с 1974 по 2011 г.г. представлены на рисунке 1.

В таблице 1 даны затраты на технологические инновации предприятий по видам экономической деятельности

Таблица 1

Затраты на технологические инновации предприятий по видам экономической деятельности по России

Виды экономической деятельности	Затраты на технологические инновации, млрд. руб.			Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме выполненных работ, %		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	29,25	46,94	79,53	1,0	1,0	1,0
ВСЕГО: по добывающим, обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды	149,8	469,4	583,7	1,5	1,5	1,8

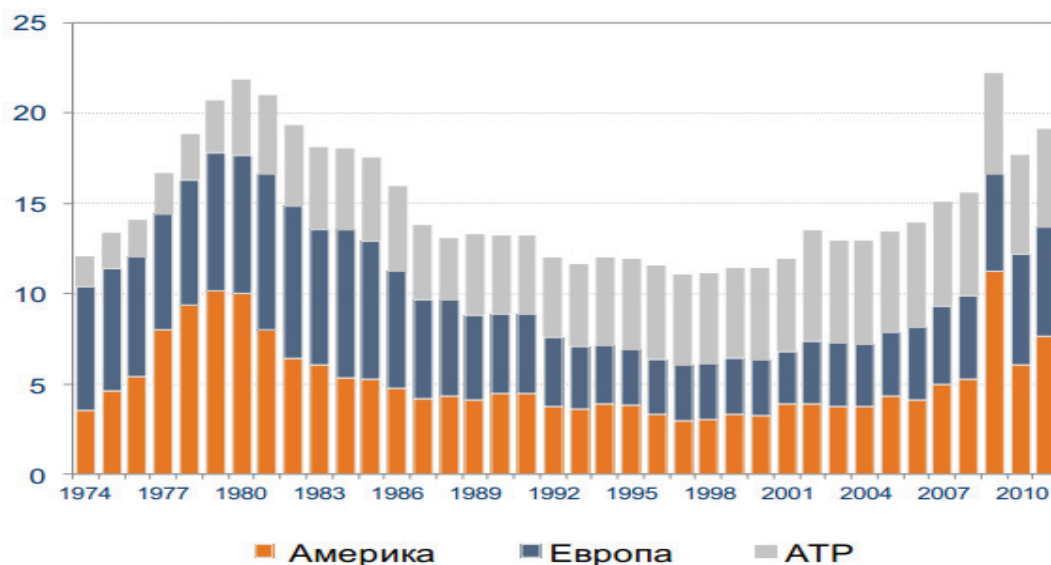


Рис. 1. Расходы на НИОКР в энергетике*, \$ млрд. (в ценах 2011 г.)

Источник: Международное энергетическое агентство

*Страны Международного энергетического агентства — Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Ирландия, Италия, Япония, Южная Корея, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Испания, Швеция, Швейцария, Турция, Великобритания США).

В России на НИОКР в энергетической сфере в 2012 году было потрачено 583,7 млрд. руб., это на 289,6% больше, чем в 2010 году, т.е. почти в четыре раза возросли затраты на технологические инновации в России. Из них на добычу топливно-энергетических по-

лезных ископаемых — около 80 млрд. руб., увеличение по сравнению с 2010 годом составило 2,72 раза.

В таблице 2 дан анализ затрат на исследования и разработки в России и их соотношение к российскому внутреннему валовому продукту.

Таблица 2

Затраты на исследования и разработки в России (в действующих ценах)

Наименование	Года							
	1992	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Затраты на исследования и разработки, млрд. руб.	140,6	76,7	230,8	431,1	485,8	523,4	610,4	699,9
Отношение к валовому внутреннему продукту, %	0,74	1,05	1,07	1,04	1,25	1,13	1,09	1,12

Источник: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/lssWWW.exe/Stg/d02/22-20.htm. Россия в цифрах — 2014 г.

Затраты на исследования и разработки в России к 2012 году относительно 1992 года увеличились на 498%, что составило 1,12% относительно внутреннего валового продукта за тот же период. Зарубежные нефтедобывающие компании тратят на развитие собственных НИОКР в разы больше. На рисунке 2 представлены расходы на НИОКР в 2013 году мировых нефтедобывающих компаний.

Так, компания Royal Dutch Shell в 2013 году потратила 1,32 \$ млрд., тогда как российская «Газпромнефть» всего около 0,25 \$ млрд., это в 5,28 раза меньше. Даже совокупные расходы двух российских компаний «Роснефть» и «Газпромнефть» не покроют исследовательские рас-

ходы Royal Dutch Shell. В таблице 3 представлена динамика затрат на НИОКР трех крупнейших компаний России.

«Газпром» планирует к 2015 году увеличить инвестиции в исследовательские разработки почти в 2 раза, «Роснефть» почти в 4 раза. Но, несмотря на положительную динамику и увеличение расходов на исследовательские инвестиции, этого недостаточно, чтобы составить конкуренцию зарубежным компаниям вроде Total или Exxon Mobil.

Аналогичная ситуация с НИОКР и в сфере нефтехимии. Для мировой нефтехимии главной движущей силой

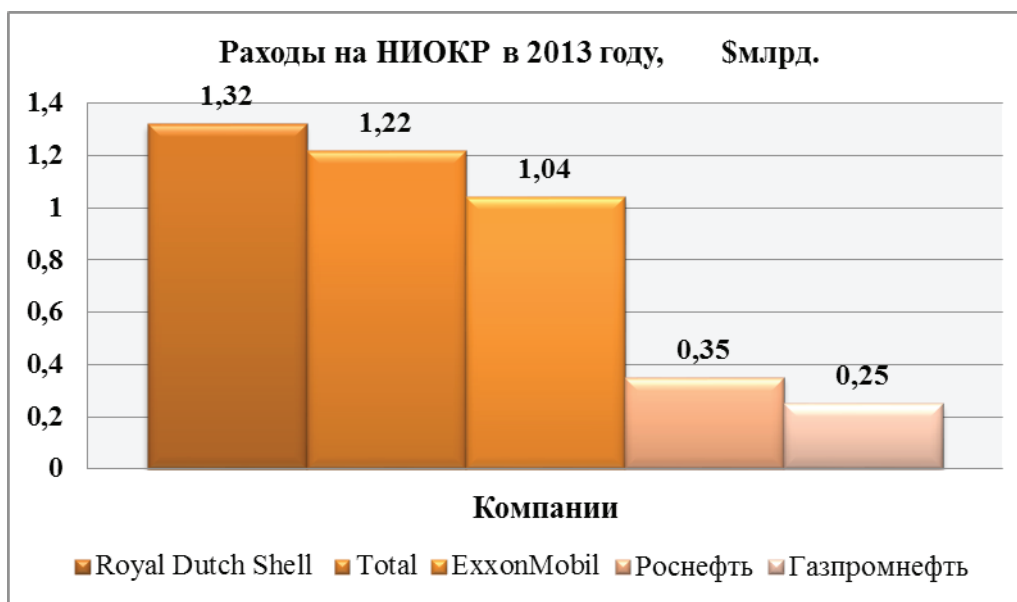


Рис. 2. Расходы на НИОКР мировых нефтедобывающих компаний

Таблица 3

Затраты на НИОКР ведущих российских компаний

Компания	Затраты на НИОКР, млрд. руб.					
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.*	2015 г.*
«Газпром»	-	8,31	7,71	7,87	11,2	15,73
«Роснефть»	3,31	8,55	9,16	10,6	11,49	12,52
«Лукойл»	3,64	4,11	4,88	-	-	-

*Прогноз

Источник: отчеты компаний

являются инновации, новые технологии, продукты, методы управления и т.д. В отечественной нефтехимии доля инновационной составляющей пока низка. Сохраняются устаревшие технология, продукция, методы управления производством. Во многом это связано с ролью НИОКР, постоянно усиливающейся в мировой нефтехимии, и сведенной к минимуму в российской нефтехимии, особенно в 1990-е г.г. Таким образом, крупные зарубежные компании инвестируют в НИОКР более 5% от своей выручки, тогда как российские компании — менее 1% [3].

Главной причиной такого положения дел является возраст эксплуатируемых месторождений. Поскольку большинство крупных месторождений являются практически полностью разработанными, ТЭК нуждается в технологиях, которые бы позволили бы увеличить отдачу месторождений или упростили бы добычу трудно извлекаемой нефти, например, нефти с высокой плотностью, или добываемой из глубоководных и арктических шельфов. В то же время является особо значимой проблема инновационного развития и повышения эффективности поисков и разведки углеводородов в традиционных и новых регионах добычи. Другими словами, в России есть стимул для финансирования НИОКР.

При планировании введения новых технологий необходимо учитывать тот факт, что внедрение инноваций в любой сфере и в любом проекте на первых этапах не только не приносит доход, но и способно снизить прибыль предприятий. Это является одной из причин, почему российский бизнес неохотно идет на модернизацию или применение рискованных технологий. Перед бизнесом стоит дилемма: стоит ли внедрять инновационные технологии, если можно получать стабильную прибыль сейчас, без риска?

Особым проблемным фактором является импортозамещение. Зарубежные компании имеют большой опыт в разработке и внедрении новых технологий. Исследовательские лаборатории при таких компаниях, как Saudi Aramco, проводят всесторонние исследования: от использования нанороботов до изобретения новых технологий в up- и down-stream, тогда как отечественные компании все еще находятся на той стадии, когда модернизация оборудования приравнивается к инновациям. При этом современное политико-экономическое положение и санкции не позволяют прибегать к помощи или опыту зарубежных компаний. Российским НИОКР придется затратить куда больше времени на разработку, реализацию и распространение тех или иных нововведений, чем европейским конкурентам.

В таких условиях потребуется больше ресурсов, усилий, времени и финансирования, чтобы преодолеть разрыв в развитии и достичь конкурентных преимуществ. Необходимость начать собственные разработки с нуля, отказавшись от зарубежных продуктов, является проблемным аспектом, однако удачное разрешение этой ситуации приведет к значительным конкурентным преимуществам для всей российской экономики. В то же время, из-за необходимости сокращать издержки в связи со снижением рентабельности капитала и цен на нефть, долгосрочные инвестиции крупнейших нефтяных компаний в научные исследования и опытные разработки, связанные с добычей ископаемых видов топлива и альтернативными источниками энергии, находятся под угрозой [4].

Для этого необходимо государственное финансирование и бюджетирование. Соответственно требуется специальный комплекс стимулирующих мер для развития и распространения инноваций, который будет включать в себя и меры по бюджетированию НИОКР, и распространение позитивного образа внедрения и развития технологических инноваций среди бизнесменов и предприятий, а также стимулирование деятельности самих НИОКР.

Основным приоритетным направлением инновационного развития НГК является сфера разведки и добычи углеводородов. Не менее важными является направление автоматизации управления и обеспечения безопасности, а так же углубление нефтепереработки.

Для повышения инновационного развития геологоразведки и нефтедобывающего комплекса в целом необходимо [5]:

— резкое повышение уровня и объемов работ по научному сопровождению всех этапов геологоразведочных работ, проектирования разведки и разработки месторождений;

— создание системы мониторинга и научного сопровождения на федеральном и региональном уровнях системы и процесса недропользования;

— совершенствование системы подготовки инженерно-технического персонала, отраслевого менеджмента, квалифицированных рабочих для геологоразведки, глубокого бурения, геофизических работ.

Можно выделить основные методы стимулирования НИОКР в области ТЭК:

1. Взаимодействие с технологическими платформами, а так же формирование стратегических программ исследований и технологических дорожных карт достижения поставленных целей [6].

2. Участие государства через стимулирование инновационной активности предприятий и организаций ТЭК в целом с использованием широкого спектра мер и инструментов; отбор приоритетных проектов и организация всесторонней их поддержки со стороны государства; разработку и внедрение требований к программам инновационного развития естественных монополий, компаний с государственным участием; обеспечение координации мер стимулирующего и административного характера с целью побуждения субъектов ТЭК к инновационной деятельности из единого центра; координацию построения инновационной цепочки в энергетике с развитием смежных отраслей российской экономики [7].

3. Введение налоговых льгот.

4. Обеспечение поддержки проектам, выдвигаемым молодыми профессионалами, а так же взаимодействие со студентами профильных вузов.

Таким образом, чтобы стимулировать инвестиции в НИОКР необходимо государственное финансирование и бюджетирование, а также совершенствовать систему подготовки инженерно-технического персонала, отраслевого менеджмента, квалифицированных рабочих.

Литература:

1. Голанд, М. Инновации в ТЭК: где найти драйвер развития? // Nefregas.ru. — 2012. — № 11. — с. 46–49.
2. Эдер, Л. В., Филимонова И. В., Проворная И. В., Немов В. Ю. Основные проблемы инновационного развития нефтегазовой отрасли в области добычи нефти и газа // Бурение и нефть. — 2014. — № 4. — с. 16–23. <http://elibrary.ru/item.asp?id=21404386>.
3. <http://chembus.ru/blog/2014/11/05/niokr-v-neftehimii/>.
4. Эд Крукс, Financial Times, 29.09.2014, <http://www.vedomosti.ru/companies/news/33985361/investicii-neftyanyh-gigantov-v-peredovye-tehnologii-mogut>.
5. <http://burneft.ru/archive/issues/2014-04/3>.
6. http://www.hse.ru/data/2012/11/27/1301663566/Innov_article.pdf.
7. <http://www.minenergo.gov.ru/activity/energoeffektivnost/public/3787/index.php?print=Y>.

Основы роста банковско-финансового сектора Узбекистана на этапах реализации стратегии

Юсуфалиев Олимжон Абдурахманович, преподаватель
Обидов Расул Абдулхаевич, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В настоящее время банковская система Узбекистана является ведущим звеном институционального сектора национальной финансовой системы. Устойчиво работающие финансовые институты, надежно функционирующая платежная система и система кредитования позволяют, вот уже в течение нескольких лет, обеспечить финансовую стабильность и поддержание высоких темпов экономического роста в стране.

Как известно, стабильность финансового и банковского секторов является важным фактором наращивания экономического потенциала страны. Поэтому вопросы влияния банковско-финансового сектора на экономический рост страны, а также ее развития и увеличения потенциала становятся на сегодняшний день одними из актуальных вопросов разработки стратегий как среднесрочного, так и долгосрочного развития. Касательно влияния и взаимоотношений между финансовым посредничеством и экономическим развитием имеются ряд исследований таких экономистов как, Шумпетер (J. Schumpeter), Бэйджхот (Walter Bagehot), Голдсмит (Goldsmith) и др.

Так, взгляд на научно-экономические труды и соответствующие результаты исследований экономистов указывает на наличие взаимосвязи между уровнем развития финансовых посредников и возможностями экономического роста, которая впервые была затронута И. Шумпетером¹.

Согласно его взглядам, финансовые посредники (банки), привлекая средства на финансирование инвестиционных проектов и направляя свои усилия на управление рисками, могут лучше, чем отдельные обособленные инвесторы, контролировать действия менеджеров фирм, что способствует увеличению объема сделок в экономике, технологическим инновациям и экономическому развитию.

Шумпетер утверждает, что финансовый сектор способен перераспределять капитал таким образом, чтобы он попадал только в те руки, в которых он сможет принести максимальную пользу.

Р. Голдсмит изучил данные по банковскому сектору 35 стран в период 1860–1963 гг., по результатам которых сделал вывод о том, что в долгосрочной перспективе имеется связь между финансовым развитием и экономическим ростом.

Р. Раджан (Rajan R.) и Л. Зингалез (Zingale L.)² выявили, что развитые финансовые рынки способствуют, в первую очередь, развитию тех фирм и отраслей, которые особенно зависимы от внешнего финансирования.

Е. Бек, Р. Левин и Н. Лоайза провели исследования³ данных 63 стран в период 1960–1995 гг. в целях выявления влияния развития финансовых посредников на экономический рост и его источники. В результате было выявлено наличие влияния развития финансовых посредников на реальный уровень роста ВВП на душу населения, инвестиции и на производительность труда.

Они обнаружили статистически значимую связь между развитием финансового посредничества и ростом реального ВВП на душу населения и производительностью труда.

Анализ уровня развития банковско-финансового сектора в Узбекистане указывает на наличие нескольких основных сдерживающих факторов, которые возможно имеют значительное сдерживающее влияние на темпы роста и уровень банковско-финансового развития в Узбекистане.

Среди основных проблем в развитии банковско-финансового сектора можно выделить следующие:

— *Слабая эффективность денежно-кредитной политики, отсутствие практического применения ее инструментов.*

Несмотря на то, что в период кризиса многие монетарные власти зарубежных стран приняли меры по смягчению монетарной политики, ставка рефинансирования и норма резервирования для коммерческих банков Узбекистана оставались на достаточно высоком уровне. В результате этого стоимость фондирования для банков и субъектов экономики остается все еще на высоком уровне и, конечно, данный факт будет способствовать увеличению темпов роста кредитования;

— *Имеющиеся проблемы коммерческих банков в получении ликвидности и в доступе к дешевым и льготным заемным средствам.*

Отсутствие практики воздействия на финансовый рынок через использование имеющихся у ЦБ инструментов монетарной политики, особенно операций РЕПО или предоставление кредитов по ставке рефинансирования, и вместе с этим отсутствие страхового рейтинга не позволяет коммерческим банкам приобретать и поддерживать ликвидность на льготных или более приемлемых условиях;

¹ В опубликованном труде «Теория экономического развития», 1912.

² No.88, pp. 559–586.

³ Beck T., Levine R., Loayza N. Finance and the Sources of Growth. Policy Research Working Paper. 2057, The World Bank, \ 999.

— *Относительно низкий уровень и темпы роста монетизации экономики.*

Несмотря на положительную динамику роста капитала банковской системы и депозитной базы⁴, уровень коэффициента монетизации остается недостаточным. Это, в свою очередь, свидетельствует о недостаточном удовлетворении спроса на деньги со стороны хозяйствующих субъектов.

Как известно, со стороны Центрального банка активно используется практика по изъятию ликвидности на денежном рынке, аккумулирование средств Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан в ЦБУ и т.д. Например, объемы операций Центрального банка по изъятию ликвидности из денежного рынка в 2013 году, по сравнению с предыдущим годом, увеличились в среднем в 1,2 раза, что в результате отрицательно отразилось на объеме денежной массы.

Дефицит денежной массы остается одной из острых проблем в экономике и, как показывают наблюдения, способствует росту теневой экономики, снижению уровня доверия к банковской системе и препятствует развитию различных банковских услуг и продуктов;

— *Относительно низкий уровень темпов роста активов банковской системы и кредитования по отношению к темпу роста ВВП.*

Хотя статистические данные и финансовые отчеты банков показывают наличие высоких темпов роста активов банковской системы в целом, их уровень по отношению к ВВП в течение последних нескольких лет остается на уровне 33–37%;

— *Относительно низкий уровень темпов роста также наблюдается в росте совокупного капитала и депозитной базы банковской системы республики.*

Анализ статистических данных показывает, что за период 2008–2013 гг. совокупный капитал банка колебался на уровне 6,2–6,5%, а депозитная база — на уровне 17,1–23,6%.

При этом стоит отметить, что темп роста депозитной базы, по сравнению с темпами роста активов и совокупного капитала банков, имеет более или менее стабильную значимую тенденцию роста, тогда как темпы роста активов и совокупного капитала банков по отношению к ВВП в течение вышеуказанного периода показывали незначительные и даже негативные тенденции роста.

Относительно низкие темпы роста в банковской системе связаны с низким уровнем рентабельности и фондоотдачи, а также наличием ряда проблем в возврате ранее выданных кредитов. Отвлечение средств на обязательное резервирование в Центральном банке, на выдачу льготных или директивных кредитов с низкой процентной ставкой также способствует снижению рентабельности банка и банковского сектора.

Расчет рентабельности активов (ROA) банковского сектора¹ Узбекистана показывает, что по итогам 2012 года рентабельность активов банковского сектора составила 1,3% и по итогам 2013 года — 1,2%, а рентабельность капитала (ROE) в 2012 году — 16,9% и в 2013 году — 16,6%.

Ощутимо большое отставание финансовой системы может притормаживать высокие темпы экономического роста по нескольким причинам, в т.ч. из-за ограниченности или нехватки свободных ресурсов или неспособности финансового посредничества обеспечить конкурентные условия для деятельности влиятельного большинства субъектов или секторов экономики.

В целях успешной реализации программ долгосрочного экономического развития страны, как Стратегия-2030, а также повышения уровня жизни населения, объема инвестиций и конкурентоспособности производимых республикой товаров и услуг на внешнем рынке целесообразно осуществить ряд нижеследующих мероприятий в банковско-финансовой сфере, которые бы воздействовали на их развитие и создали благоприятный инвестиционный климат:

— широкое использование механизмов рефинансирования и операций на открытом рынке для регулирования ликвидности на денежном рынке, что будет повышать роль Центрального банка в формировании процентных ставок на денежном рынке. Кроме этого имеется необходимость развития практики применения инструментов денежно-кредитной политики и внедрения в практику научного подхода к разработке прогнозирования уровня инфляции и инфляционных ожиданий;

— либерализация процентных ставок и поэтапный переход к рыночным механизмам установления обменного курса и обмена иностранной валюты;

— увеличение совокупного капитала коммерческих банков путем привлечения частных инвесторов, выпуска дополнительных акций и их размещения на фондовой бирже, за счет субординированных кредитов и государственных вливаний и т.д.;

— привлечение и аккумулирование свободных денежных средств населения в финансовом секторе за счет новых финансовых услуг и продуктов, создание инвестиционных и других паевых фондов;

— уменьшение доли или освобождение от привлечения коммерческих банков в деятельности или мероприятиях, не связанных с выполнением несвойственных для них функций. Это будет способствовать повышению уровня и качества обслуживания клиентов, а также улучшению рентабельности капитала и прибыльности банка;

— улучшение качества и доходности кредитного портфеля коммерческих банков путем улучшения качества экспертизы проектов, а также сокращения доли директивного и льготных кредитов.

⁴ По данным Центрального банка Республики Узбекистан, по результатам 2013 года, активы банков, а также общий объем кредитов, направленных в реальный сектор экономики, в отчетном году выросли на 30%. При этом доля кредитов, выданных на инвестиционные цели, увеличилась в 1,25 раза, а общий объем депозитов в коммерческих банках в течение 2013 года увеличился на 30,2%.

⁵ При расчете были использованы данные годовых отчетов коммерческих банков Узбекистана.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Оффшоры в наши дни: проблема оттока капитала из России

Трифоновна Ирина Валерьевна, студент
Омский государственный университет путей сообщения

Первые оффшоры появились еще в XVIII веке в Великобритании, но бум их развития пришелся на середину прошлого века, когда британские островные колонии, лишённые серьезных источников заработка, начали завлекать компании низкими налогами. И как это очень часто бывает, предложение породило значительный спрос. К настоящему времени оффшорами пользуется подавляющее большинство крупных компаний во всех странах мира. Так, из 100 компаний, входящих в индекс FTSE 100 (акции которых торгуются на Лондонской бирже и имеют наибольшую капитализацию), только две не имеют оффшорных «дочек».

Об оффшоризации экономики сегодня говорится и пишется как о глобальной проблеме, при этом схема оффшоризации российской экономики принципиально отличается от схем США, Великобритании, других стран Запада. Западные компании выводят в оффшоры прибыль, т.е. в оффшорах создаются, как правило, дочерние структуры материнских компаний, имеющих «прописку» в метрополии (США, Великобритания и др.). Дочерние оффшорные структуры являются центрами аккумуляции прибыли. Западные схемы нацелены на минимизацию на-

логов, уплачиваемых материнской компанией в казну метрополии [1, с. 36–37].

Наши компании выводят бизнес по следующей схеме: выстраивается цепочка оффшорных компаний, на верхнем конце которой находится материнская компания — конечный бенефициар. А в российской юрисдикции находятся дочки, в капитале которых участвуют вышестоящие оффшорные компании. Российская схема нацелена на защиту собственности, на эффективный контроль конечного бенефициара над активами, расположенными в России. При сохранении анонимности конечного бенефициара. Утечка капитала оказывает существенное влияние на развитие экономики страны. Ведь вместо того, чтобы инвестировать в собственную экономику, предприниматели стараются вывезти свои доходы в оффшорные зоны, тем самым стимулируя экономическое развитие стран, в которые уходят средства. По подобным схемам из России с 2000 по 2014 гг. было выведено более 400 млрд. долл. (рис. 1.) [2]

Из графика видно, что приток капитала наблюдался в 2006–2007 гг., это было связано с тем, что с 2006 г., в расчете на приток иностранных инвестиций, в России были сняты последние ограничения на движение капи-

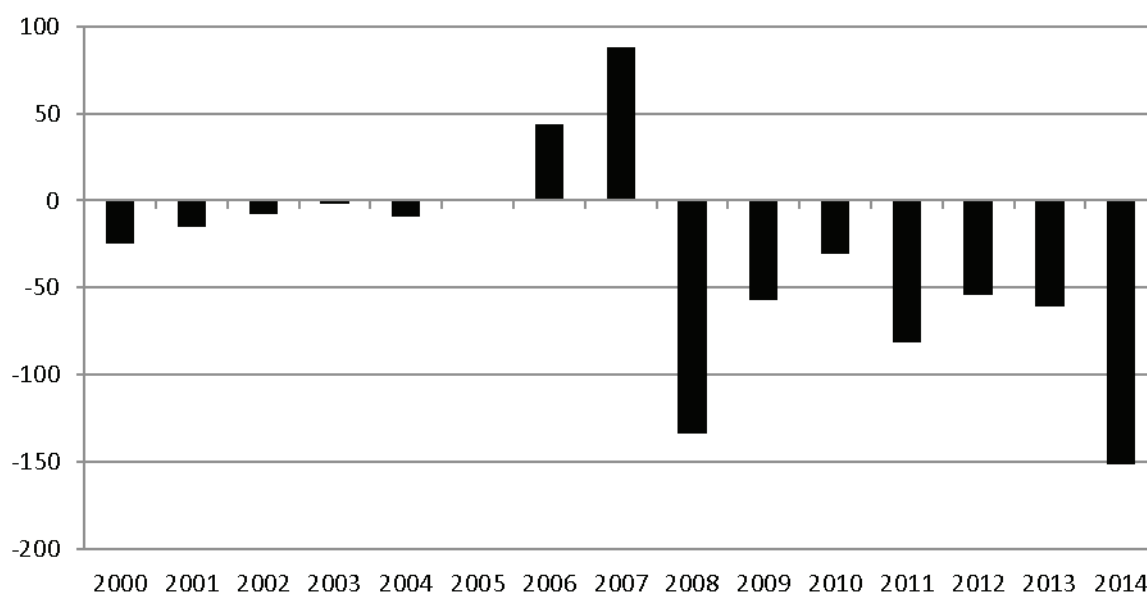


Рис. 1. Чистый ввоз/вывоз капитала из России в 2000–2014 гг., млрд. долл.

тала, произошла полная либерализация валютного регулирования, характерная для стран с развитой экономикой в некризисные периоды. Однако, в 2008 году отток капитала из страны возобновился из-за мирового финансового кризиса и составил 133 млрд. долл. за 2014 год вывоз капитала превысил прогнозы и составил 151,5

млрд. долл. Такое ухудшение было вызвано введением санкций против России фактически и ограничением доступа на внешние рынки капитала.

Невозможно определить какую-либо одну причину настолько сильной утечки капитала в оффшоры, они все взаимосвязаны между собой (рис. 2) [3, с. 6]

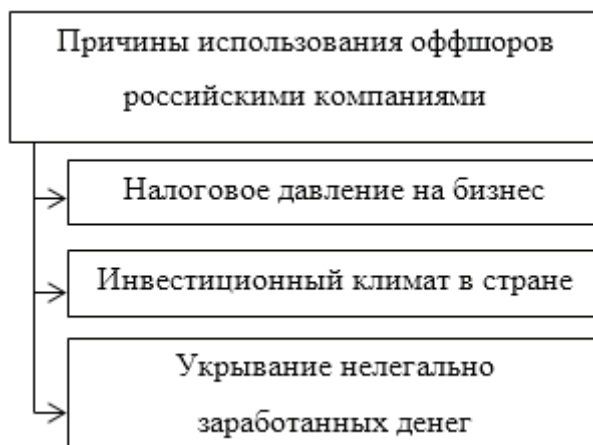


Рис. 2. Причины использования оффшоров российскими компаниями

В большинстве оффшоров налог на прибыль значительно ниже, чем в России, а в ряде стран его вообще нет. Таким образом, собственники крупных компаний предпочитают выводить часть своих средств за пределы России, не желая инвестировать в страну, где они не находят достаточно интересные и перспективные по их мнению проекты. К нелегально заработанным деньгам чаще всего относят расчет за импортные товары, услуги и покупку финансовых активов, который совершается посредством фирм-однодневок. Такая маскировка и составляет так называемый серый импорт, это «сомнительные операции», по которым проходит около 30–40 млрд. долл. США ежегодно. Основная проблема в том, что приток капитала меньше по сравнению с его оттоком, а значит, мы наблюдаем инвестиционный дефицит, основные причины которого лежат внутри страны — это и конкурентная среда, и бюрократия, и уровень коррупции, и вся бизнес-атмосфера в целом [3, с. 8–10].

Доля крупных и средних компаний, работающих в России, но управляемых из оффшорных юрисдикций, превышает 90%, в то время как в США и Евросоюзе не более 10%. Однако, оффшоризованным у нас оказывается не только средний и крупный частный бизнес. Оффшорами также активно пользуются компании, имеющие государственный статус — госкорпорации, акционерные общества с преобладающей долей государства. Госкомпании 90% сделок совершают в иностранной юрисдикции. У государственной «Роснефти» только по официальной отчетности зарегистрированы одиннадцать «дочек» в оффшорах и юрисдикциях с льготным режимом налогообложения: пять на Кипре, по одной в Голландии, Ирландии,

Великобритании, Люксембурге и две — на острове Джерси. За границей и часть активов «Ростехнологий», которые перепродали кипрской компании Nordcom 45,42% акций единственного в России производителя титана — корпорации «ВСМПО-Ависма» [4, с. 14–16].

Очевидно, оффшоризация бизнеса с наши дни является серьезной угрозой эффективного функционирования экономики стран. Борьба с оффшорами перешла в активную фазу в 2013 году. Главный способ ведения борьбы — ликвидация оффшоров или, по крайней мере, изменение их статуса и повышение «прозрачности» [5, с. 45].

Объявленный в России «курс на деоффшоризацию» — часть общемирового тренда по стремлению властей вернуть деньги на родину. Однако, главной движущей силой деоффшоризации у нас является так называемая «национализация элит», т.к. независимость российского бизнеса, основные активы которого находятся за рубежом, сильно снижает управляемость страной. Ширмой для «национализации элит» стали рекомендации международных организаций в области противодействия уклонению от уплаты налогов. Так, Россия входит в *Группу разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег* (ФАТФ), которая разработала рекомендации по противодействию отмыванию доходов. Следуя им, Росфинмониторинг разработал законопроект № 196666–6 «О внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ в части противодействия незаконным финансовым операциям», который уже принят в третьем чтении Госдумой. Законопроект серьезно расширяет доступ налоговиков к банковской тайне. В частности, он вводит понятие «бенефициарный владелец» и обязывает банки устанавли-

вать конечного собственника денег. Требование вступило в силу с 1 июля 2014 года [6, с. 5, 9–11].

После вступления в ВТО усилия российских властей активизировались по присоединению к ОЭСР, которая кооперирует действия развитых стран в борьбе с уходом от налогов. Интересно, что организация *не оказывает давления на оффшоры с целью заставить их поднять налоги или ужесточить регулирование*. ОЭСР лишь добивается цивилизованными методами (путем *подписания двусторонних соглашений*) раскрытия информации о компаниях, ведущих деятельность в налоговых гаванях. На данный момент уже более 50 государств подписали *конвенцию ОЭСР по раскрытию информации*, Россия — среди них [7, с. 58].

Таким образом, налоговые гавани — одна из важнейших составляющих современной глобальной финансовой системы, во многом благодаря оффшорам капитал имеет возможность свободно перемещаться по миру, что,

в свою очередь, было одним из главных факторов глобализации вообще. Однако, формы выведения российского и западного бизнеса в оффшоры значительно отличаются. Западные компании выводят прибыль, российские же — прибыль и активы. Дезоффшоризация только набирает свои обороты, и далеко не все оффшорные юрисдикции пойдут на подписание двусторонних соглашений, так как западные финансовые институты, в которых размещена значительная часть вывезенных из России капиталов, не заинтересованы в их репатриации. К тому же отсутствие защищенности бизнеса внутри страны, а также ухудшающиеся внешнеполитические отношения лишь подталкивают к выводу капиталов из нашей страны в более надежные иностранные юрисдикции. Преодолеть тенденцию вывоза капитала возможно лишь путем разработки действенной государственной стратегии, направленной на совершенствование мер регулирования движения капитала.

Литература:

1. Обухова, Е., Огородников Е.. Пора возвращаться с островов / Е. Обухова, Е. Огородников // Эксперт. 2013. № 4. с. 35–41
2. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором. [Электронный ресурс] Банк России — Режим доступа: <http://www.gradient-alpha.ru/analitika/2013/06/20/offshoryi-novyie-pravila-igryi-v-rossii-i-v-mire/> — Загл. с экрана
3. Катасонов, В. Ю. Российская экономика под оффшорным колпаком / В. Ю. Катасонов // Институт высокого коммунитаризма. 2013. № 4. с. 4–15
4. Гладунов, О. У России фактически нет своей экономики / О. Гладунов // Свободная пресса. 2012. № 2. с. 12–21
5. Васильева, А. Оффшорная тревога / А. Васильева // Коммерсантъ Деньги. 2013. № 4. с. 42–48
6. Гагарин, П. А. Деоффшоризация по-русски / П. А. Гагарин // Деловой фарватер. 2013. № 9. с. 3–17
7. Ларионова, В. А. Финансово-правовой механизм оффшорных зон / В. А. Ларионова // Право и экономика. 2012. № 11. С. 51–60.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Анализ моделей формирования финансовой стратегии как фактора экономического поведения предприятия

Агапова Ирина Владимировна, магистрант
Тюменский государственный университет

Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его деятельности и способствующей реализации основной стратегической цели — максимизации благосостояния собственников.

Выработано несколько моделей разработки и классификации финансовых стратегий предприятия, основанных на разных финансовых показателях и разных методологических подходах. Анализ современной литературы по теории финансов и финансового менеджмента позволяет констатировать, что отечественные ученые развивают зарубежные матричные модели: BCG Бостонской консалтинговой группы и матрицу стратегий Франшона и Романа.

Представителями методологического подхода, развивающего зарубежную концепцию матричного портфельного моделирования, основанную на концептуальном подходе BCG, являются ученые Новосибирского государственного университета экономики и управления: Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова, описавшие свой взгляд на проблему разработки финансовой стратегии предприятия. Авторы исходят из концепции темпа устойчивого роста BCG и модели взаимосвязи рентабельности активов, рентабельности реализованной продукции и ресурсоотдачи предприятия «DuPont».

Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова полагают, что темп устойчивого роста — единственно возможная скорость увеличения продаж при неизменности четырех коэффициентов — рентабельности продаж (RM), оборачиваемости активов (AT), финансового рычага (FL), нормы накоплений (R). Если темп развития предприятия становится иным, какой-то из коэффициентов должен измениться и, следовательно, либо в финансовой политике, либо в политике финансирования происходят перемены [2, с.9].

Коэффициент рентабельности продаж (RM) отражает политику цен и положение предприятия на рынке, а также контроль над текущими производственными и непроизводственными расходами предприятия, влияющими на прибыль от операций по основной деятельности. Оборачиваемость активов (AT) демонстрирует

в агрегированной форме эффективность предприятия, практику управления инвестированным капиталом при существующей финансовой политике предприятия: сложившемся ассортименте, рыночной позиции. Норма накопления или реинвестирования (R) зависит от системы использования внутренних источников финансирования, прибыли и политики выплат собственникам. Коэффициент финансового рычага (FL) отражает принципы привлечения капитала, возможности наращивания прибыли и риска.

Рассмотрим матричную модель финансовой стратегии Бостонской консалтинговой группы (BCG) на примере продукции мебельной фабрики ООО «Интеди».

ЗАО «Фабрика мебели «Интеди» была создана и зарегистрирована в Администрации г. Ялуторовска от 12 января 1998 г. В 2010 году Совет акционеров принял решение о смене организационной формы собственности предприятия, и Закрытое Акционерное Общество было переименовано в Общество с Ограниченной Ответственностью. Местонахождение ООО «Интеди»: 627016, Российская Федерация, Тюменская область, г. Ялуторовск, ул. Русакова, д. 10. Основными видами деятельности фабрики являются: производство мебели; розничная торговля мебелью и товарами для дома; розничная и оптовая торговля офисной мебелью; оптовая торговля бытовой мебелью; деятельность автомобильного грузового транспорта; рекламная деятельность.

На основе Матрицы BCG следует сформировать товарную стратегию продвижения продукции предприятия. Товарная стратегия относительно продукции, производимой ООО «Интеди» будет рассмотрена с помощью показателей темпов роста и доли товара в общем объеме выпуска. В таблице 1 представлен объем реализации продукции фабрики.

Из таблицы 1 видно, что в период с 2010—2013 гг. наибольший удельный вес занимает продукция «шкафы». В 2013 г. удельный вес составил 36,4%. Наименьший удельный вес занимает продукция «полки», удельный вес 6,52%, а также прочая продукция, удельный вес которой составляет 5,6%.

На рисунке 1 рассмотрим данные ООО «Интеди» относительно структуры выпуска продукции.

Таблица 1

Объем реализации продукции ООО «Интеди»

Наименование	Количество				Изменение 2011/2010		Изменение 2012/2011		Изменение 2012/2011		Удельный вес, %			
	2010	2011	2012	2013	шт.	%	шт.	%	шт.	%	2010	2011	2012	2013
Шкаф	10204	16303	17354	16742	+6099	59,77	+1051	6,45	-612	-3,53	32,20	33,75	34,05	36,4
Полка	2778	4197	4592	2998	+1419	51,08	+395	9,41	-1594	-34,71	8,77	8,69	9,01	6,52
Кровать	6648	9614	12155	11978	+2966	44,61	+2541	26,43	-177	-1,46	20,98	19,91	23,85	26,04
Тумба	6647	10271	8969	7824	+3624	54,52	-1302	-12,68	-1145	-12,77	20,98	21,27	17,60	17,01
Стол	3535	4931	4683	3871	+1396	39,49	-248	-5,03	-812	-17,34	11,16	10,21	9,19	8,43
Прочее	1875	2983	3208	2577	+1108	59,09	+225	7,54	-631	-19,66	5,92	6,18	6,30	5,6
Итого	31687	48299	50961	45990	+16612	52,43	+2662	5,51	-4971	-9,75	-	-	-	-

Источник: составлено автором на основе [5].

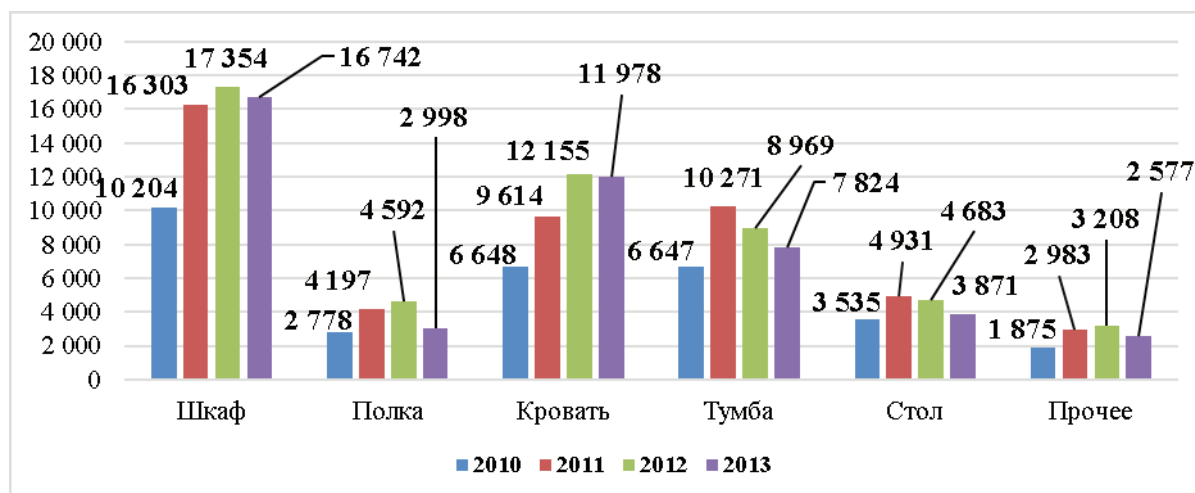


Рис. 1. Структура продаж продукции за 2010–2013 гг. Источник: составлено автором на основе [5]

Из рисунка видно, что в 2012 г. по сравнению с 2011 г. ООО «Интеди» увеличила реализацию продукции на 2662 шт. или на 5,5%, в том числе реализацию шкафов, полок, кроватей и прочей продукции увеличилось, а реализация тумб и столов снизилась. В 2013 г. произошел спад продажи продукции по сравнению с 2012 г. Из этого следует, что покупателей удовлетворяет не весь ассортимент продукции фабрики.

Рассчитаем темпы роста (ТР) по каждой продукции через индекс темпа её роста за период 2011–2013 гг. Поскольку ООО «Интеди» после преобразования начала свою деятельность во втором квартале 2010 г., поэтому показатели данного периода не принимаем во внимание. Далее рассчитаем долю каждой продукции в общем объеме реализации предприятия в процентах. Все данные в таблице 2.

Таблица 2

Данные для построения матрицы BCG для товаров ООО «Интеди»

№	Наименование	Темп роста		Доля товара в общей сумме продаж, %		
		2012/2011	2013/2012	2011	2012	2013
1	Шкаф	1,06	0,96	33,75	34,05	36,40
2	Полка	1,09	0,65	8,69	9,01	6,52
3	Кровать	1,26	0,98	19,91	23,85	26,00
4	Тумба	0,83	0,87	21,27	17,60	17,01
5	Стол	0,94	0,83	10,21	9,19	8,42
6	Прочее	1,08	0,80	6,18	6,30	5,60

Источник: составлено автором.

В качестве масштаба оценки отдельных товаров (среднее значение в матрице) используем: индекс темпов роста; долю товара в общем объеме реализации (%) — среднюю величину в диапазоне от «min» до «max»; размер круга для графического изображения товара строится пропорционально доле объема товара в общем объеме реализации предприятия. Используя показатели таблицы 2, рассчитаем исходные данные для построения матрицы и представим на рисунке 2.

На основании построенной матрицы BCG можно сказать следующее: товар «шкафы» попадает в сегмент «звезды», товары «полка», «тумбы» и «прочее» попадают в сегмент «проблемы», а товары «кровати» и «столы» от-

носятся к сегменту «собаки». Далее рассмотрим, как распределяются товары в 2012–2013 гг.

На основании построенной матрицы на рисунке 3, можно сделать выводы:

1. Товар «шкафы» попадает в сегмент «звезды», то есть ассортимент продукции данной группы приносит предприятию существенную часть прибыли. ООО «Интеди» следует укреплять позиции этого товара на рынке за счет дополнительных вложений денежных средств в развитие данного ассортиментного ряда и необходимо увеличить объем выпуска продукции;

2. Товары полка, кровати, столы, тумбы и «прочее» попадают в сегмент «проблемы», то есть их ассортимент на-

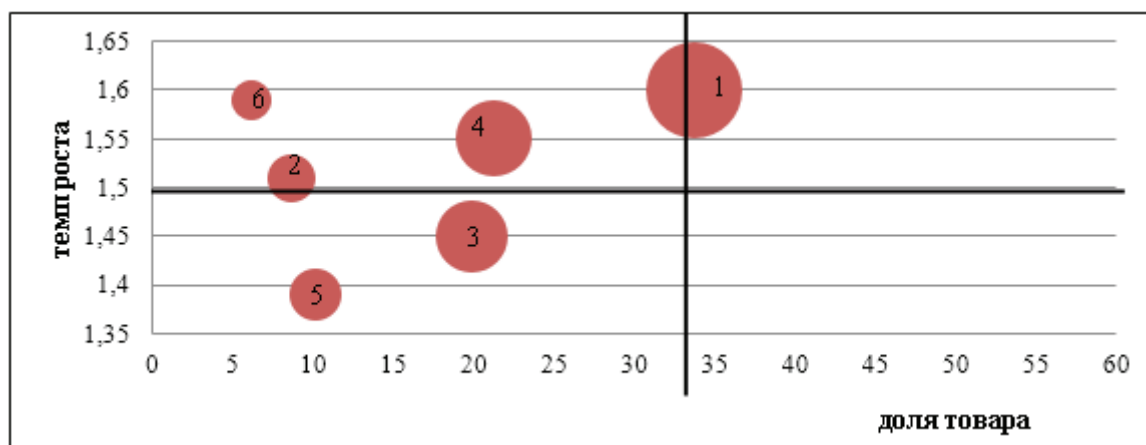


Рис. 2. Матрица BCG для продукции ООО «Интеди» за 2011–2012 гг.
Источник: составлено автором

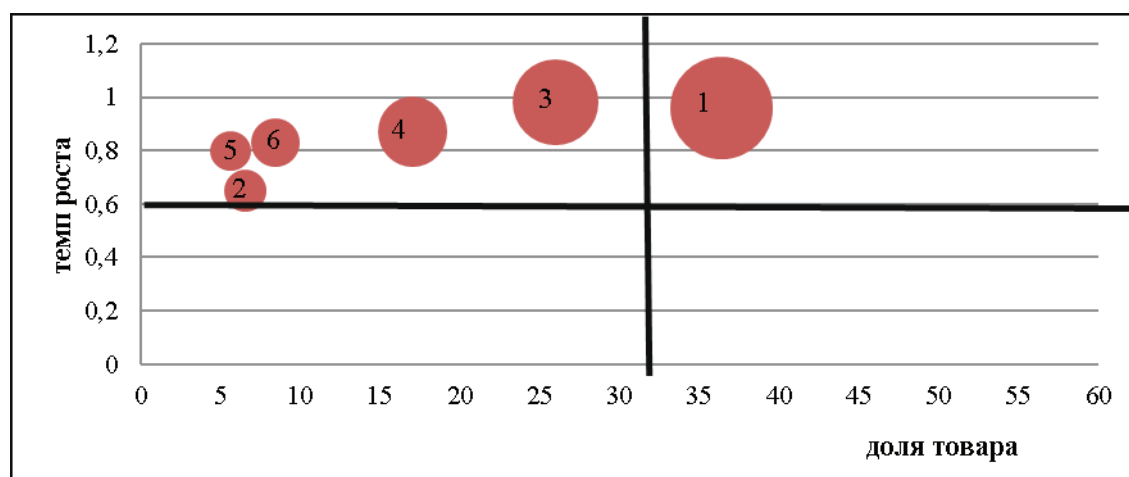


Рис. 3. Матрица BCG для продукции ООО «Интеди» за 2012–2013 гг.
Источник: составлено автором

ходится в неопределённом положении: прибыль приносит, но не в таком объеме в каком могла бы. Это означает, что ООО «Интеди» следует больше внимания уделить ассортименту этих групп, так как они являются весьма перспективными направлениями для развития и предприятию лишь нужно принять решение об увеличении выпуска либо о сокращении.

Таким образом, позиции товара шкафы следует оберегать и укреплять, проводить мероприятия по поддержанию и стимулированию спроса. В этом случае при благоприятном дальнейшем развитии товар шкафы может попасть в сегмент «дойные коровы» и приносить предприятию более высокую прибыль. Сравнив соотношение ассортимента в 2012/2011 и в 2013/2012 гг., и позицию товаров той или иной группы в матрице, можно сделать вывод о том, что реализация тумб и столов перешла из подгруппы «собак» в подгруппу «трудные дети». Это означает, что реализация данных товаров имеет высокий темп роста и предприятию следует больше внимания уделить данному ассортименту. Возможно, ассортимент какой-либо группы уменьшить за счет увеличения ассортимента в другой группе.

Второй зарубежной матричной моделью, которую развивают отечественные ученые, является матрица финансовых стратегий Франсона и Романа. Наиболее подробно методологический подход, основанный на развитии матрицы Франсона и Романа, сформулирован профессором В.Б. Акуловым. Для построения матрицы автором используется финансовая отчетность предприятия и данные бухгалтерского учета за отчетные годы и прогнозная управленческая отчетность.

Заслугой В.Б. Акулова является то, что понятия, используемые в зарубежной матрице, — хозяйственной (РХД), финансовой (РФД) и финансово-хозяйственной деятельности (РФХД) — адаптированы к российской системе бухгалтерской отчетности. Использование матрицы финансовых стратегий позволяет принимать обоснованные решения о комплексном использовании всех активов и пассивов предприятия [1, с.33]. На базе матрицы можно проводить экспресс-анализ финансово-хозяйственного состояния предприятия, выявить основные закономерности дальнейшего его развития.

Недостатки методологического подхода, основанного на построении матрицы Франсона и Романа не преодолены и в методологическом подходе профессора Б. В. Акулова: излишне укрупненный характер критериальных показателей; субъективность определения стратегической позиции предприятия; необходимость использования дополнительных методов анализа. Данный методологический подход не учитывает также отраслевой специфики и этапа жизненного цикла предприятия [1, с.34].

Оригинальные отечественные методологические подходы к разработке финансовой стратегии предприятия, базирующиеся на построении финансовых матриц можно дифференцировать на две группы:

- базирующиеся на построении матриц классификации финансовых решений;
- в основе которых лежит рейтинговая матрица финансовых стратегий.

Представителем методологического подхода, базирующегося на построении матрицы возможного набора финансовых решений, в отечественной науке является специалист киевского международного института бизнеса М. Сорокин. Автор полагает, что низкая платежеспособность предприятий, дефицит денежных средств, дороговизна ресурсов, «поедание» стоимости во многом обусловлены отсутствием в инструментарии финансового менеджмента адекватных показателей и систем их оценки, учета и контроля. Для преодоления указанной проблемы М. Сорокин предложил новый подход к систематизации финансовых коэффициентов, базирующийся на системном подходе, обеспечивающем эффективность и рациональность использования показателей [6, с.6].

Для обоснования необходимости нового методологического подхода автор систематизировал базовые подходы и свел их к пяти типам:

- привязка к отчетной форме;
- по «однородности» состава коэффициентов;
- по аспектам финансового состояния (сферам принятия решений);

- по типам (точке зрения) основных субъектов анализа;
- комбинированный [6, с. 8].

Основная цель привязки к финансовой отчетности — упростить поиск исходных данных, но, в условиях частого изменения форм отечественной финансовой отчетности возникает необходимость пересмотра методик, ориентированных на отчетные формы. Как отмечает М. Сорокин, доминирующим подходом стало выделение, наряду с решениями об инвестировании и финансировании, операционных решений, которые принимаются в связи с текущей деятельностью предприятия, управлением оборотным капиталом [6, с.8.]. Данная концепция закреплена принятием международного стандарта бухгалтерского учета, в котором аналогичное деление присутствует в отчете о денежных потоках.

Еще до принятия международных стандартов в работе Э. Хелфферта отмечалось: прирост стоимости акционерного капитала зависит в конечном итоге от грамотного подхода к трем областям принятия решений, характерных для любых видов деятельности:

- 1) отбор, реализация и мониторинг капитальных вложений, основанных на продуманной стратегии, экономическом анализе и эффективном менеджменте;
- 2) оперативный менеджмент на базе эффективного использования ресурсов и принятия компетентных решений на основе анализа выгод и потерь;
- 3) проведение разумной финансовой политики на основе баланса потенциальной выгоды и предполагаемого риска при выборе между собственным и заемным капиталом в структуре источников финансирования [3].

Методологический подход, в основе которого лежит рейтинговая матрица финансовых стратегий, предложен М. Л. Дорофеевым.

Рейтинговая матрица финансовых стратегий (матрица РФС) представляет собой трехмерную систему, в которой присутствует показатель рейтинговой оценки предприятия (ПРОК) [2, с.9]. Данная матрица представлена на рисунке 4.

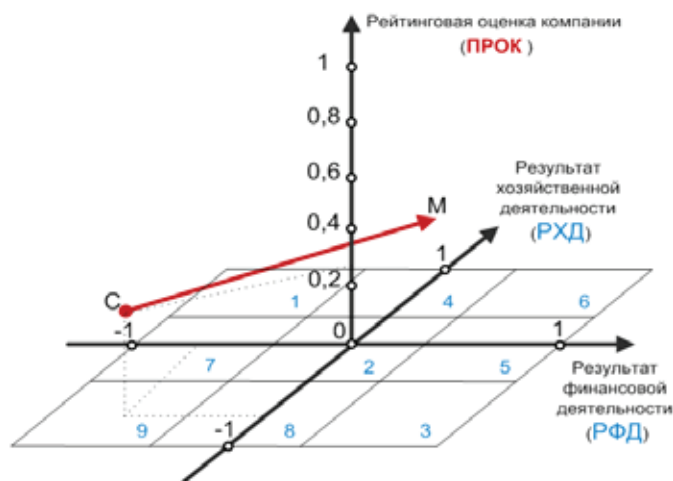


Рис. 4. Модель матрицы РФС

Комплексный показатель ПРОК представляет собой формализованный интегрированный результат и объединения аналитических результатов различных финансовых и нефинансовых показателей, состав которых определяется экспертным путем в зависимости от специфики анализируемого предприятия. Введение показателя ПРОК в матрицу РФС, как полагает автор, придает ей высокую

универсальность и результативность при управлении корпоративными финансами [2, с.9–10].

В матрицу РФС включен также вектор финансовых стратегий (СМ), отражающий тренд развития анализируемого предприятия к полной реализации поставленных стратегических финансовых целей. На рисунке 5 представлена развернутая матрица РФС.

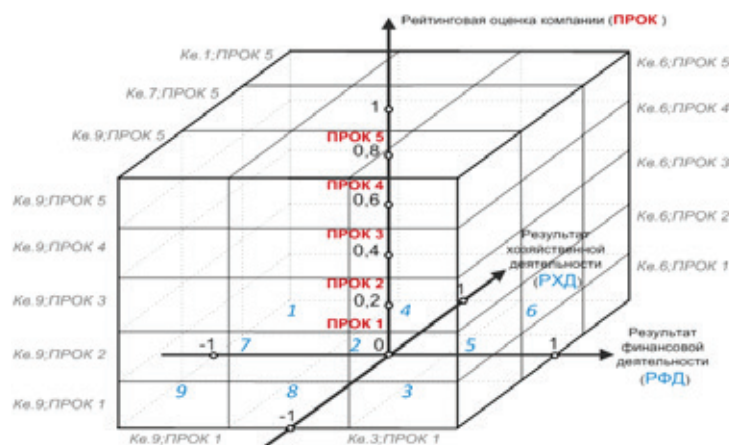


Рис. 5. Развернутая матрица РФС

Вектор СМ состоит из бесконечного числа точек в координатах матрицы РФС. Он начинается в точке «С» и стремится в точку «М». Точка «С» отражает фактическое финансовое состояние предприятия. Точка «М» — состояние бизнеса, соответствующее финансовой стратегии предприятия. Все промежуточные точки вектора отражают переходные финансовые состояния к реализации финансовой стратегии [2, с.11].

Метод комплексной финансовой оценки предприятия при помощи матрицы РФС состоит из трех последовательных этапов:

1. Расчет значения рейтинговой оценки предприятия с использованием комплексного финансового показателя ПРОК, включающий в себя:

- выбор системы финансовых показателей для оценки;
- определение системы весов показателей в оценке;
- распознавание уровня показателей;
- построение рейтинговой оценки ПРОК;

2. Построение вектора финансовых стратегий СМ;

3. Заключение о финансовом состоянии предприятия и подготовка рекомендаций по дальнейшему ее развитию [2, с.11].

В таблице 3 представлена классификация М.Л. Дорофеева для значений показателя рейтинговой оценки предприятия и их обобщенная экономическая интерпретация.

Финансовая матрица РФС и ОТФ при совместном использовании позволяет значительно повысить объективность аналитической информации, на основании которой будут приниматься управленческие решения, так

как в этом случае охватываются в совокупности и стратегические и тактические аспекты функционирования предприятия.

Эффективность функционирования предприятий зависит от верного выбора и обоснования финансовой стратегии, являющейся основным компонентом экономической стратегии. Финансовая стратегия определяет поведение предприятия на рынке, формирует его рыночную позицию в зависимости от наличия финансовых ресурсов.

Основная цель общей экономической стратегии предприятия связана с тенденциями развития соответствующего товарного рынка, которые могут не совпадать с тенденциями развития финансового рынка, следовательно, может возникнуть ситуация, когда цели общей экономической стратегии развития предприятия не смогут быть реализованы в связи с различными финансовыми ограничениями. Противоречие общей экономической стратегии и финансовой стратегии усугубляется изначально тем, что достижение выбранной стратегической цели может противоречить достижению поставленных финансовых целей (таблица 4) [4]. Возникающее противоречие связано с тем, что любое предприятие действует в условиях ограниченности ресурсов. И реализация выбранной финансовой стратегии может привести к снижению прибыли в краткосрочном периоде, ухудшению финансовой устойчивости и ликвидности предприятия.

В настоящее время разработка финансовой стратегии является не фантазией или особенностью отдельных «продвинутых» предприятий, а необходимостью для всех

Таблица 3

Экономическая интерпретация показателей рейтинговой оценки предприятия

Интервал значений	Уровень показателя	Экономическая интерпретация
0–0,2	ПРОК 1	Предприятие развивается неэффективно: поставленные цели не достигнуты. Неточность планирования. Разрушение стоимости бизнеса. Необходимы меры по реформированию предприятия.
0,2–0,4	ПРОК 2	Управление финансами предприятия недостаточно эффективно: низкие темпы реализации финансовых целей. Неточность планирования. Незначительный прирост стоимости бизнеса.
0,4–0,6	ПРОК 3	Средняя эффективность развития. Средние темпы роста стоимости предприятия.
0,6–0,8	ПРОК 4	Предприятие работает эффективно: поставленные цели достигаются в сроки и в полном объеме. Стоимость бизнеса растет.
0,8–1	ПРОК 5	Максимальная эффективность реализации стратегических финансовых целей. Полное соответствие запланированных результатов и фактических достижений.

Источник: [4].

Таблица 4

Сравнительный анализ финансовой и общей экономической стратегий

Цели финансовой стратегии	Цели общей экономической стратегии
Ускорение роста выручки	Увеличение доли рынка
Ускорение роста прибыли	Более высокий, безопасный рейтинг в отрасли
Увеличение дивидендов	Повышение качества продукции
Увеличение маржи	Более низкие затраты по сравнению с конкурентами
Рост рентабельности инвестиций	Более широкий или более привлекательный спектр выпускаемой продукции
Усиление рейтинга облигаций и кредитного рейтинга	Улучшение репутации у потребителей
Увеличение потока денежных средств	Лучшее обслуживание клиентов, потребителей
Рост стоимости акций	Распознавание предприятия как лидера в технологии или инновациях продуктов
Распознавание предприятия как «Голубой фишки»	Увеличение возможности конкурировать на международных рынках
Более диверсифицированная база поступлений выручки	Расширение возможностей для роста
Стабильная прибыль в период спада	Увеличение заработной платы и прочих благ для сотрудников

Источник: [4].

участников бизнеса, которые видят свою задачу в поступательном развитии и сохранении устойчивого положения на рынке. Грамотно построенная финансовая стратегия предприятия позволяет не только обеспечить предприятие финансовыми ресурсами и оптимизировать риски, но и определить пакет стратегических целей для дальнейшего эффективного развития предприятия. Особое вни-

мание при разработке финансовой стратегии уделяется полноте выявления денежных доходов, мобилизации внутренних ресурсов, максимальному снижению себестоимости продукции, правильному распределению и использованию прибыли, определению потребности в оборотных средствах, рациональному использованию капитала предприятия.

Литература:

1. Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 4-е издание / В.Б. Акулов. — Петрозаводск: ФЛИНТА, 2010. — 264 с.
2. Дорофеев, М.Л. Матричные методы управления корпоративными финансами. Автореферат дисс. на соиск. ученой степени к.э.н. — М., 2010. — 21 с.

3. Ивашковская, И. Финансовые измерения качества роста // Журнал «Управление качеством» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.zhuk.net/page.php?id=129>
4. Калашникова, Т.В. Финансовый менеджмент. / Т.В. Калашникова. — Томск: Томский политехнический университет 2010. — 141 с. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.pandia.ru/text/79/027/58707.php>
5. Реализация мебельной продукции ООО «Интеди» за 2010, 2011, 2012, 2013 года
6. Сорокин, М. Мастерство финансовых решений // Финансовый директор. — 2009. — № 9. — С.5–10.

Методика определения спроса на микрофинансовые услуги на региональном уровне

Баламирзоев Назим Лиодинович, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Дагестанский государственный технический университет (г. Махачкала)

Впервые методика определения состояния спроса на рынке микрофинансовых услуг России была приведена в исследовании «Анализ состояния предложения и спроса на рынке микрофинансовых услуг России», выполненном в 2000 году.

В соответствии с указанной методикой в состав клиентской базы микрофинансовых организаций были включены следующие группы клиентов:

- безработные, среди которых особенно выделялись женщины, бывшие военнослужащие, молодежь;
- работники с низким уровнем заработной платы;
- индивидуальные предприниматели;
- микропредприятия.

В качестве исходной информации для расчетов использовались данные официальной статистики и экспертные оценки.

Некоторые методологические подходы, используемые в проекте «Анализ состояния предложения и спроса на рынке микрофинансовых услуг России», нашли отражение в рамках исследования «Анализ развития микрофинансирования в России. Часть 1. Оценка спроса», проводимом в 2003 году. В составе клиентской базы дополнительно были включены крестьянские (фермерские) хозяйства. Клиентская группа из состава безработных не была разделена на подгруппы как ранее. Методика расчетов показателей в указанном исследовании приведена не была. Итоги расчетов показателей описаны достаточно логично, что позволило самостоятельно составить алгоритм проведения расчетов [1].

Некоторые показатели, применяемые при расчетах в предлагаемых методиках, в настоящее время либо перестали предоставляться органами официальной статистики, либо потеряли свою актуальность в сложившейся социально-экономической ситуации, либо не учитывали ограничения, накладываемые показателями финансовой устойчивости предприятия.

В результате возникла необходимость в разработке новой методики определения спроса на микрофинансовые услуги, которая могла бы использоваться микрофинансовыми организациями, ориентированными на опреде-

ленный круг клиентов, при планировании своей деятельности.

Определяя микрофинансирование как инструмент, заполняющий существующие рыночные ниши в сфере бизнес-кредитования микропредпринимательства, было необходимо получить представление об основных типах участников на рынке предложения финансовых услуг: банках, фондах поддержки малого предпринимательства, кооперативах, частных микрофинансовых организациях (МФО).

Результаты исследования должны показать, насколько условия — финансирования адекватны потребностям малого бизнеса, могут ли планируемые к запуску микрофинансовые программы конкурировать с существующими условиями и возможно ли предложить более адекватные и мягкие инструменты финансирования микропредпринимательства.

Кроме описания незанятых финансовых ниш, возможных параметров кредитных продуктов, адекватных потребностям бизнеса, методология должна была позволить оценить общую емкость рынка микрофинансирования.

С учетом означенных выше моментов, методология включила в себя два направления анализа. С одной стороны, анализ официальных статистических данных по сектору малого предпринимательства в целом и отдельных его сегментов, банковской статистики, официальной отчетности кредитных организаций, а с другой стороны — анализ результатов анкетирования субъектов малого предпринимательства и экспертов в области поддержки предпринимательства.

Количественный размер клиентской группы микрофинансовых организаций определяется расчетным путем на основе данных официальной статистики и сведений, полученных экспертным путем.

Среднее значение потребности во внешнем финансировании одного предприятия клиентской группы определяется экспертным путем.

1. Ввиду отсутствия единого нормативного акта в области микрофинансирования, анализ состава клиентской

базы микрофинансовых организаций необходимо проводить на основе изучения нормативно-правовых актов, накладывающих ограничения на выбранные организационно-правовые формы микрофинансовых организаций.

В клиентской базе российских микрофинансовых организаций можно выделить две расширенные группы клиентов. С одной стороны, это предприниматели, имеющие небольшой бизнес и зарегистрированные как малые предприятия или как предприниматели без образования юридического лица, а также крестьянские (фермерские) хозяйства. С другой стороны, это социально незащищенные слои населения: безработные и население, имеющее низкий уровень дохода.

2. Определение числа потенциальных клиентов микрофинансовых организаций.

Со стороны действующего бизнеса. Ориентируясь на критерии, действующие в Европе, к микро-предприятиям относятся хозяйствующие субъекты с численностью занятых до 10 человек. Этот же порог был означен ФИНКА Интернэшнл ООО при определении круга потенциальных клиентов «классических» микрофинансовых организаций в ходе работы над проектом «Анализ состояния предложения и спроса на рынке микрофинансовых услуг России».

В российских нормативно-правовых актах термины «микропредприятие» и «микрофирма» до 2007 года не встречаются [2].

Фактическое обособление микропредприятий прослеживалось в законодательстве о налогах и сборах.

Согласно п. 1 ст. 2 Федерального закона от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» действие упрощенной системы распространялось только на организации с предельной численностью работающих до 15 человек независимо от вида осуществляемой деятельности. В отклоненных Госдумой законопроектах о малом предпринимательстве вводилось понятие микропредприятия — это предприятия с численностью не более 10 человек. В конечном итоге Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209 установлено, что численность персонала микропредприятия составляет не более 15 человек. Данный критерий будем использовать в расчетах [3].

Кроме этого, необходимо учитывать мнение безработных о желании организовать собственное дело, а не работать по найму.

Расчет числа потенциальных клиентов микрофинансовых организаций со стороны населения, ищущего дополнительный заработок, производится на основе статистических данных специального обследования по проблемам занятости о количестве работающих, активно ищущих дополнительное место работы. Далее определяется численность занятого населения, ищущего дополнительное место работы, способное открыть собственное дело. Учитывается, что обследование среди россиян, ищущих дополнительное место работы, на предмет их же-

лания открыть свой бизнес не проводилось. Принимая во внимание ситуацию, сложившуюся по факту в отношении лиц, имеющих дополнительную занятость, среди которых 1,2% стали работодателями, а 68,7% ушли в индивидуальное предпринимательство, имея численность занятого населения, ищущего дополнительное место работы, рассчитывается численность занятого населения, способного начать собственное дело.

1. Оценка дефицита финансирования оборотных и инвестиционных средств для развития бизнеса и открытия собственного дела проводится на основе данных выборочного обследования субъектов малого предпринимательства с численностью занятых до 15 человек. Предполагается, что ошибка выборки небольшая, делается расчет дефицита средств на генеральную совокупность.

При проведении расчетов также необходимо исходить из того, что бизнес сохраняет финансовую устойчивость в случае, если соотношение собственных и заемных средств составляет 50/50 процентов. Согласно практике анализа хозяйственной деятельности, одной из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных источников средств является коэффициент автономии, равный доле источников собственных средств в общем итоге баланса [4].

Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 50%. Принимая в расчет, что часть предпринимателей, испытывающих потребность в заемных средствах, уже имеет кредиторскую задолженность, можно определить, в среднем, насколько требуется «дофинансировать» отдельные хозяйствующие субъекты, не нарушив их финансовой устойчивости. Поскольку распределение потребностей в «дофинансировании» не равномерно; в качестве средней характеристики более правильно использовать не среднюю величину, а структурные средние, например, квантили (то есть значения признака для каждой четверти предпринимателей, отсортированных по возрастанию этого признака).

Показательным также будет значение второго квантиля, медианное значение — то есть значение признака, которое приходится на середину ранжированного ряда. В ранжированном ряду распределения — одна половина ряда имеет значения признака, превышающие медиану, другая — меньше медианы. Объем потребности в микрофинансовых услугах, рассчитанный по первому квантилю соответствует нижней границе потребности, а — по медианному значению — верхней границе потребности. Но практика показывает, что бизнес может в долгосрочном периоде оставаться платежеспособным, даже в случае, если соотношение собственных и заемных средств существенно смещается в сторону увеличения доли заемных. Поэтому, потребность субъектов малого предпринимательства в микрофинансировании может иметь большее значение.

Расчет спроса на микрофинансовые ресурсы со стороны граждан из числа безработных и занятых с низкими

доходами производится исходя из минимального объема средств, необходимых для создания бизнеса. По экспертным оценкам, для открытия собственного дела требуется в среднем 150 тыс. руб. Этот предел финансирования инвестиционных проектов начинающих предпринимателей сложился на практике в фонде поддержки малого предпринимательства [5].

Полученные данные могут быть использованы при разработке микрофинансовых программ органами власти и финансово-кредитными организациями. Определение потребности в микрофинансировании отдельных групп клиентов, на наш взгляд, должно способствовать специализации микрофинансовых организаций и заполнению незанятых ниш — на микрофинансовом рынке. На действующих субъектов малого бизнеса как клиентов могут быть ориентированы микрофинансовые программы как ком-

мерческих банков, так и фондов поддержки предпринимательства всех — форм собственности. На безработное и низкооплачиваемое население, обладающее предпринимательским потенциалом, могут быть ориентированы, в большей степени, государственные фонды поддержки предпринимательства и органы власти, при разработке дополнительных механизмов поддержки, в том числе финансово-кредитных (микролизинг, гарантии, займы).

Предлагаемая методика также дает возможность выделения внутри клиентских групп целевых подгрупп, для которых сохраняются все критерии группы (например, молодежь), определения спроса на услуги со стороны подгруппы и разработку дополнительных мероприятий по поддержке.

Таким образом, предлагаемая методика имеет важное как теоретическое, так и практическое значение.

Литература:

1. Балабанов, И. Т. Банки и банковское дело [Текст]: учебник / И.Т. Балабанов. — СПб.: Питер, 2008.
2. Балашевич, М. И. Экономика малого бизнеса [Текст]: учеб, пособие для студ. эконом, спец. / М. И. Балашевич. — Минск: БГЭУ, 2005.
3. Банковские операции [Текст]: учеб, пособие для вузов / под ред. Ю. И. Коробова. — М.: Магистр, 2007.
4. Банковское дело: современная система кредитования [Текст]: учеб, пособие для студ. высш. учеб.зав. / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко; под ред. О. И. Лаврушина. — 5-е изд. — М.: КноРус, 2009.
5. Показатели эффективности микрокредитования на региональном уровне. Международный экономико-юридический журнал «Бизнес в законе» № 2. Москва 2014. — С.52—54. Баламирзоев Н. Л.

Электронная отчетность в контролирующие органы Российской Федерации

Быкова Наталья Николаевна, старший преподаватель
Тольяттинский государственный университет (Самарская область)

Активное развитие информационных технологий затронуло все сферы жизни современного человека. В первую очередь это коснулось предпринимательской деятельности. Как крупные компании, так и мелкие предприятия посредством Интернета не только взаимодействуют между собой и другими субъектами рынка, но и имеют возможность представлять отчеты в соответствующие контролирующие органы.

Ключевые слова: Электронная отчетность, налоговые органы, органы внебюджетных фондов

На сегодняшний день работа любой фирмы или предприятия невозможна без взаимодействия с такими органами, как налоговые органы, органы внебюджетных фондов (пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования), органы статистики. В эти инстанции должны обязательно предоставляться такие сведения, как уплата налогов и страховых взносов, начислений, расчет по налогам и взносам, данные по сумме выплат и так далее. В некоторых случаях, когда есть ошибки в составленных отчетах, необходимо их исправление.

Современные технологии повсеместно входят в нашу жизнь. Изменилась в связи с этим и многое в деятельности предпринимателей. Например, стало возможно

сдавать отчетность в налоговые органы, во внебюджетные фонды и органы статистики, не выходя из офиса или дома. Электронная отчетность в вышеперечисленные органы — это реальность, которая все больше входит в современный бизнес. Причем тенденция такова, что скоро уйдут в прошлое все традиционные способы представления отчетности.

Термин «электронная отчетность» подразумевает, что вся отчетность хозяйствующего субъекта будет передана не в бумажном, а в электронном виде и доставлена на место назначения по сети Интернет.

Данный тип передачи файлов совершенно безопасен (обычно именно это, в первую очередь, интересует всех, кто еще более подробно не знаком с системой электронной

отчетности) — вся финансовая информация будет передана во время прохождения по электронным каналам в максимально зашифрованном виде. Электронная финансовая отчетность делает возможность утечки и потери информации невозможной.

Сдача отчетности в электронном виде применяется еще относительно небольшим числом предпринимателей, но число он-лайн сервисов, предлагающих подобные услуги, с каждым годом увеличивается. Кроме того, развиваются и привычные программные продукты, которые также поддерживают возможность отправки отчетов в различные инстанции. Также есть определенное количество специализированных компаний, которые обеспечивают непосредственно отправку отчетов.

Предприниматель, будь то юридическое лицо или физическое лицо, всегда может выбрать наиболее подходящий для него способ представления отчетности в зависимости от своих потребностей, а также возможностей. Например, индивидуальным предпринимателям, имеющим большое число сотрудников и осуществляющим множество расчетных операций, гораздо эффективней использовать программы для автоматизации финансового учета, которые также формируют всю отчетность. Для небольшого бизнеса, где у предпринимателя один-два сотрудника или он вообще осуществляет деятельность без привлечения наемных работников отлично подойдут и он-лайн сервисы.

Что нужно для сдачи электронной отчетности?

Во-первых, это программы для электронной сдачи отчетности. В любом варианте электронная сдача отчетности подразумевает использование специального программного продукта, позволяющего формировать как сам отчет, так обеспечивающего его доставку на сервера нужного ведомства.

Программа может быть установлена на компьютере предпринимателя, а при использовании он-лайн сервисов на сервере данных сервисов.

По мнению экспертов в области информационных технологий, первый вариант более надежен, так как при использовании он-лайн версий всегда сохраняется риск обрыва связи с сервером, а также его «падения» в результате хакерских атак и других негативных ситуаций.

В целом и он-лайн, и пользовательские программные продукты имеют одинаковый алгоритм работы, подразумевающий, что пользователь выбирает необходимую форму отчетности, например, электронная отчетность в налоговую, и проводит заполнение своими данными представленные шаблоны.

Часто, вопрос: как сдавать электронную отчетность, подразумевает вместе с этим и другой вопрос: какие технические требования предъявляются к компьютерной технике, используемой для этих целей.

Сразу отметим, что здесь особо больших требований нет, поэтому может использоваться любой современный компьютер или ноутбук. Главное обеспечить достаточно высокую скорость интернет-соединения.

Стоит сделать еще одно важное замечание, стоит отличать программы для электронной сдачи отчетности от программ, позволяющих их только формировать.

В последнем случае, сдача отчетности невозможна, так как программа только заполняет бланк, который нужно распечатать и сдать одним из обычных способов. Кроме того, существуют специальные программы, которые осуществляют проверку правильности заполнения подготовленных отчетов. Например, пользуется большой популярностью программа проверки отчетности в пенсионный фонд Российской Федерации. Как отмечают специалисты фонда, с момента её внедрения количество ошибок в сданных отчетах уменьшилось в разы, что говорит об эффективности её использования.

Далее рассмотрим достоинства и недостатки представления отчетности в электронном виде.

Преимущества, которые предоставляется сдача отчетности через Интернет, очевидны, однако для большей наглядности их, без сомнения, стоит перечислить более подробно:

- сдать отчетность через интернет можно в любое время суток, в праздничные дни, в выходные, во время отпуска и даже из другой страны — главное, чтобы был Интернет и на компьютере была установлена специализированная программа;

- сдача отчетности через Интернет освобождает от необходимости посещать налоговую лично, общаться непосредственно с операторами, отстаивать очереди. Таким образом, отчеты через Интернет эффективно экономят время и силы;

- современные программы не только дают возможность отправить отчет через Интернет, но и предоставляют новейшие формы для загрузки данных. То есть сдача отчетности через Интернет будет всегда заполнена корректно, с учетом самых последних законодательных изменений;

- если отчетность отправлена по Интернету, то нет необходимости затем копировать его в бумажном виде;

- вся отчетность через Интернет впоследствии хранится в архиве того компьютера, с которого была отправлена, то есть всегда можно обратиться к старым файлам. Электронная отчетность, сданная через интернет, никуда не исчезнет и не пропадет с компьютера и всегда можно ее посмотреть и проверить.

Каковы недостатки электронной отчетности? Если точнее, что именно сдерживает современные российские организации и мешает быстрому переходу к использованию электронной отчетности?

Самый главный недостаток — организация электронной отчетности потребует затрат. Для подачи отчетности в электронном виде в государственные органы необходимо специальное программное обеспечение, с помощью которого можно сформировать и подавать электронные документы. Контролирующие органы предлагают бесплатное программное обеспечение для сдачи электронной отчетности, тем не менее, сдача электронной от-

четности в государственные органы предполагает определенные финансовые затраты на приобретение усиленных сертификатов открытых ключей электронной цифровой подписи [2]. Однако, если принять во внимание все преимущества, которые открываются при подаче отчетности по электронной почте, эти расходы можно рассматривать как плата за сэкономленное время и сохраненные нервы, ведь «скупой платит дважды».

Нужно будет оплачивать услуги по передаче информации, приобретать программное обеспечение и платить за его обслуживание.

Несовершенство программного обеспечения, зависимость от качества работы провайдера и уровня технической базы. Из-за технических сбоев в работе данные в исходящей от организации отчетности и полученной в контролирующих органах могут различаться. В таком случае возникает необходимость запроса акта сверки, сверка также происходит в электронном виде.

Случается, что электронные отчеты не доходят до адресата, а это чревато штрафами, например, при сдаче отчетности в налоговые органы Налоговым Кодексом РФ предусмотрены значительные штрафы [1, ст. 119, 126].

Опытные предприниматели успешно решают эти проблемы, отправляя отчетность заранее. И если не получено подтверждение, просто повторяют отправку. С другой стороны, если из-за сбоев в программе предприниматель сумел отправить ошибочный отчет, то он задержится на входном контроле в inspectирующих органах, и тогда декларацию или отчет нужно будет подать еще раз в уточненном виде.

Перегруженность сервера не дает возможности отправить отчетность — приходится ждать. Но это касается только тех, кто сдает отчеты в последний день. Ситуация с очередями на почте в последний день сдачи деклараций или отчетов знакома многим. Чтобы решить эту проблему, достаточно позаботиться об отправке электронных документов заранее.

Для предоставления документов в банк (например, чтобы получить кредит), потребуются отчетные документы с печатями налоговой инспекции. Выгода от отправки деклараций и отчетов в электронном виде теряется.

Очевидно, что недостатки электронной отчетности связаны в основном с уровнем технического обеспечения. Кроме финансовой отчетности и налоговых деклараций было бы очень удобно модернизировать потоки и другой документации.

Тем не менее, преимущества электронной отчетности очевидны, поэтому в самое ближайшее время данный вариант представления отчетов станет самым распространенным. В настоящий момент активно развиваются в этом направлении как специализированный софт, так интернет сайты.

Например, в самое ближайшее время ожидается, что станет обязательной проверка отчетности пенсионного фонда онлайн. Возможно, что за пенсионным фондом, последуют и другие ведомства.

Сейчас уже вводится в практику электронная отчетность в Федеральный Фонд статистики, что также облегчит в значительной степени жизнь предпринимателей.

Изменения в законодательстве подсказывают, что сфера электронного документооборота будет расширяться с каждым годом.

Так, обязанность ведения индивидуальными предпринимателями бухгалтерского учета, вероятней всего приведет к тому, что будет введена электронная бухгалтерская отчетность. Причем носить она будет обязательный характер.

В настоящее время можно без преувеличений сказать, что электронная отчетность — это система будущего, причем будущего достаточно недалекого, ведь активный переход предприятий на электронную отчетность ощущается уже сейчас. Электронная сдача отчетности — это успешный шаг в успешное будущее для любого предпринимателя.

Литература:

1. Налоговый Кодекс РФ, часть 1
2. Федеральный закон № 1-ФЗ от 10 января 2002 года «Об электронной цифровой подписи»
3. Приказ ФНС России от 12.12.2006 г. N САЭ-3—13/848@ «О проведении опытной эксплуатации унифицированной системы приема, хранения и первичной обработки налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи».
4. Приказ ФНС России от 12.12.2006 г. N САЭ-3—13/848@) «Временный регламент обмена электронными документами с ЭЦП по телекоммуникационным каналам связи в унифицированной системе приема, хранения и первичной обработки налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности»

Роль межбюджетных отношений в бюджетной системе РФ и их влияние на местный бюджет на примере Советского района Ставропольского края

Дорожка Дарья Александровна, студент

Тольяттинский государственный университет (Самарская область)

Немаловажная роль в развитии и функционировании государства в целом принадлежит его бюджетному устройству, которое подразумевает под собой организацию бюджетной системы страны, включающей принципы ее построения и функционирования.

Как известно, третьим звеном в бюджетной системе нашей страны выступает местный бюджет. О нем и пойдет речь.

По состоянию на 2014 год количество муниципальных образований в России достигло порядка более двадцати четырех тысяч. И каждый из них занимает определенное место не только на уровне местного значения, но и по стране в целом. А это значит, что, несмотря на самостоятельность бюджетов, между ними существуют взаимоотношения, которые принято называть межбюджетными отношениями. Причем, как и в любых других отношениях, здесь также прослеживается наличие, как субъекта, так и объекта — органы власти и регулирование межбюджетных отношений соответственно.

Из года в год на протяжении десятилетий развитие такого рода отношений не стоит на месте и претерпевает изменения, которые, так или иначе, находят свое отражение в новых целях и задачах, выдвигаемых соответствующими

органами власти в виде государственных программ. При этом остро встает вопрос о более тщательном, имеющем постоянную основу, мониторинге финансового положения, которое занимают субъекты Российской Федерации и муниципальных образований, в том числе изменений основных параметров их бюджетов, структуры расходов, государственного и муниципального долга. Также важное значение приобретает методическая помощь, необходимая субъектам Российской Федерации, которая касается реализации отраслевой политики и управления финансами регионов [4].

Одним из таких инструментов финансового регулирования выступают межбюджетные трансферты. Здесь необходимо отметить тот факт, что их передача местным бюджетам из бюджета субъекта РФ по большей части осуществляется посредством фондов [1]. Регулирование данного процесса сосредотачивается на решении определенных задач в бюджетной политике нашего государства. В частности, в 2015 году одними из основных задач можно по праву считать следующие (рисунок 1) [2].

Законодательно закрепленная система межбюджетных отношений между субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями дает возмож-



Рис. 1. Основные задачи бюджетной политики на 2015 год

ность зеркального отражения этих отношений. А также позволяет создать при этом стабильные долговременные условия формирования местных бюджетов, что в свою очередь играет немаловажную роль в данной системе.

Как уже было отмечено ранее, каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет, который носит название местного бюджета [3]. Соответственно, органы местного самоуправления обеспечивают сбалансированность местных бюджетов и несут ответственность за соблюдение требований, установленных федеральными законами (рисунок 2).

В качестве источника финансирования развития муниципального образования выступает местный бюджет. Однако, в настоящее время, учитывая положения дел многих российских городов в социально-экономическом аспекте, все чаще встает вопрос о привлечении дополнительных финансовых ресурсов в экономику муниципальных образований.

На сегодняшний день одной из проблем муниципального образования является отсутствие целостной методики управления имеющимися в их распоряжении финансовыми ресурсами, обеспечивающей достижение стратегических задач и непосредственное выполнение возложенных на них функций. При этом особое внимание следует уделять бюджету развития. На данный момент система его составления работает по принципу «доходы определяют расходы». Важно отметить, что если наблюдается снижение доходной части, то урезаются, прежде

всего, отдельные статьи финансирования программ развития. Что касается бюджета текущих расходов, то он обязательно должен быть сбалансирован налоговыми и неналоговыми доходами [5].

Рассмотрим данный вопрос на конкретном примере бюджета муниципального образования Советского района Ставропольского края. Здесь Финансовое управление выступает гарантом в проведении единой финансовой и бюджетной политики края и организывает деятельность иных органов местного самоуправления в данной сфере.

В 2013 году был изменен порядок кассового обслуживания исполнения местных бюджетов. В связи с этим изменением Финансовое управление выполняет отдельные функции по исполнению расходов местного бюджета (рисунок 3).

Заявки на кассовый расход направлялись получателями бюджетных средств в отдел № 19 УФК по Ставропольскому краю, а после исполнения зачислялись в программный продукт Финансового управления АС «Бюджет» для дальнейшей обработки.

Всего по итогам 2013 года в Финансовое управление для обработки и последующего контроля поступило 41 301 платежное поручение. За указанный период, по результатам проведенного последующего контроля, в адрес получателей бюджетных средств было направлено 106 писем с указанием выявленных нарушений, приводящих к несоблюдению единой методологии бюджетной классификации Российской Федерации.



Рис. 2. Ответственность органов местного самоуправления

принятие в автоматизированной системе, используемой для исполнения отдельных бюджетных полномочий (далее – АС «Бюджет») утвержденных предельных объемов финансирования

доведение до органа Федерального казначейства информации о предельных объемах финансирования в форме расходных расписаний

обеспечение подготовки данных для формирования отчетности о кассовых расходах за отчетный месяц и нарастающим итогом с начала года

Рис. 3. Дополнительные функции Финансового управления

Составление и ведение кассового плана направлено на обеспечение ритмичного и сбалансированного исполнения местного бюджета в течение года [6].

Подводя итоги анализа ритмичности кассовых выплат, необходимо отметить, что наименьшую долю расходов местного бюджета имеет I квартал (18 процентов). При этом наибольший объем расходов бюджета от годового объема кассовых выплат приходится на IV квартале финансового года (34 процента).

По большей части такое превышение произошло из-за смещения сроков оплаты работ (или услуг), т.е. при предоставлении услуг в предыдущем квартале, а их оплаты — в текущем.

Но нельзя отрицать, что в таких случаях причинами могут также выступить низкое качество обоснования расходов главными распорядителями бюджетных средств при планировании бюджета (например, при осуществлении расходов капитального характера).

Стоит отметить тот факт, что первоначальный бюджет Советского муниципального района принят сбалансированным. Объем расходов бюджета муниципального района за 2013 год составил 1050,5 млн. руб. при уточненном

плане 1087,8 млн. руб. При этом процент исполнения расходной части бюджета составил 96,6 процентов, что ниже процента исполнения за 2012 год на 1,5 процентов.

Фактически по итогам 2013 года бюджет района исполнен с дефицитом в размере 28,07 млн. руб. Доля безвозмездных поступлений за данный период времени равна 76,02 процентов, т.е. весьма значительна, а удельный вес налоговых и неналоговых поступлений в этом же году составил двадцать четыре процента. Межбюджетные трансферты исполнены в полном объеме.

Таким образом, несмотря на самостоятельность, присущую бюджетам, в частности местного бюджета, прослеживается тесная взаимосвязь с бюджетами других уровней, которые непосредственно оказывают своё влияние на структуру доходов бюджета конкретного уровня посредством финансовой поддержки. Следовательно, можно сказать, что такая взаимосвязь и даже взаимопомощь для бюджета муниципального образования Ставропольского края играет весомую роль, которая подтверждается аналитическими данными в ходе анализа исполнения местного бюджета.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014, с изм. от 08.03.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015), часть 2.
2. Федеральный закон от 01.12.2014 № 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
3. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 03.02.2015) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.03.2015).
4. Нешиной, А. С. Бюджетная система Российской Федерации: учебник для вузов / А. С. Нешиной. — М.: Дашков и К, 2012. — 334 с.
5. Быкова, Н.Н., Шайдуллова А. И. Содержание и принципы формирования доходов бюджетов разных уровней / Журнал Молодой учёный / Н. Н. Быкова, А. И. Шайдуллова. — Тольятти, 2014. — 14 с.
6. Портал Советского района Ставропольского края. Web: www.совадмин.рф.

Проблемы и перспективы развития деятельности микрофинансовых организаций

Канкулова Лаура Алексеевна, студент

Ростовский государственный экономический университет

Бытует мнение о том, что микрофинансовые организации являются прямыми конкурентами банков. Однако, это не совсем так. По мнению многих экспертов, МФО и банки действуют в различных сегментах финансового рынка и конкуренция между ними невозможна. МФО работают в сегменте рынка заемных средств, который зачастую не интересен банкам в силу определенных факторов. К таким факторам следует отнести высокие операционные издержки, невозможность подтверждения заемщиком своего дохода, низкий доход, не позволяющий стать клиентом банка. Кроме того, согласно утверждению ряда экспертов следует, что банк может обеспечить рентабельность лишь в населенных пунктах с численностью населения свыше 50 тыс. человек, в то время как МФО могут осуществлять деятельность и в населенных пунктах с меньшей численностью. Микрофинансовые организации предоставляют займы небольшого объема. При этом деятельность МФО осуществляют преимущественно в таких регионах и населенных пунктах, где банки не имеют большого желания осуществлять свою деятельность. Очевидно, что существует большой спрос на финансовые услуги в таких регионах, по причине их меньшей доступности. Правда нет сомнений и в том, что МФО могут осуществлять деятельность и в населенных пунктах, в которых существуют отделения банков. Микрозайм выдается преимущественно без залога и его потенциальная сумма, в сравнении со средней суммой банковского кредита, невысока. Кроме того, эксперты отмечают, что МФО предъявляют менее жесткие требования к заемщикам и могут выдавать кредиты тем организациям, которые проработали на рынке меньше года. МФО пытаются обеспечивать приемлемый уровень риска портфеля за счет индивидуального подхода к оценке платежеспособности каждого заемщика и широкой диверсификации портфеля. При оценке платежеспособности заемщика специалисты МФО исходят не только из данных предоставленной отчетности, которая зачастую может не отражать реальной платежеспособности заемщика, но и оценивают его перспективность при личном общении. Кроме того, специалисты МФО могут прийти к заемщику домой, и осуществить мониторинг косвенных признаков его платежеспособности.

С 2014 года введены два значимых события, которые, с точки зрения экспертов, могут привести к заметному снижению числа МФО и, в первую очередь, как раз недобросовестных ростовщиков.

Во-первых, всех микрофинансовых организаций ныне обязали получать специальную лицензию, без которой они не имеют права предоставлять займы, а во-вторых, они должны уйти от упрощенной системы налогообложения к общей, что прибавит регулирование за деятельностью МФО.

Также с этого года микрофинансовые организации должны высылать информацию о клиентах без их на то разрешения в одну общую базу, что снизит уровни риска для самих микрофинансовых организаций. И, пожалуй, самым важным нововведением стало ограничение процентных ставок по займам. МФО больше не смогут бесконечно увеличивать ставки, а обязаны будут ориентироваться на средние показатели и не смогут быть выше их более чем на треть. Центральный банк обязал их раскрывать полную стоимость займа по договорам микрозайма.

Проблемы развития рынка микрофинансирования:

- Проблемы поиска фондирования, в том числе с помощью организации облигационных займов и привлечения банковских кредитов.

Для микрофинансовых организаций основным источником фондирования являются банковские кредиты, которые составляют около 50% от общего объема фондирования, порядка 30% объема пассивов формируется за счет собственных ресурсов учредителей и только 20% финансирования привлекаются при помощи займов квалифицированных инвесторов [5]. Для привлечения такого способа фондирования, как выпуск облигаций, нужно, для того чтобы рынок МФО стал наиболее понятным и прозрачным, приобрел наибольшую значимость. Немаловажным условием привлечения облигационных займов является понижение порога минимального номинала облигации. Если сопоставлять структуру фондирования банков и МФО, то для банков одним из главнейших источников привлеченных средств считаются вклады населения, тогда как в структуре пассивов микрофинансовых организаций основой выступают кредитные линии банков.

- Недостаточное развитие нормативно-правового регулирования сегмента МФО.

Одним из главных решений в законодательстве стал перевод микрофинансовых организаций, прежде подконтрольных ФСФР, в ведение ЦБ РФ с 1 сентября 2013 года. Сегодня в Банке России бурно обсуждаются вопросы о разделении рынка МФО на кредитование физических лиц и юридических лиц, а также то, что микрофинансовым организациям предоставить доступ к государственным ресурсам.

- Недостаточный уровень финансовой грамотности заемщиков МФО.

По этой причине огромное число людей принимают разорительные для себя решения. Отсутствие базовых финансовых знаний и умений у граждан — потребителей микрофинансовых услуг считается причиной невысокой финансовой дисциплины заемщиков. Низкая платежная дисциплина любого заемщика приводит к общему высокому уровню невозвратов и росту рисков рынка МФО. Именно увеличение рисков и заставляет МФО повы-

шать процентные ставки на микрозаймы. Однако в общественном понимании и существует ошибочное суждение, что высокий уровень процентных ставок является главной причиной невозвратов заемных средств. Рост уровня финансовой грамотности населения способствовало бы снижению рисков микрофинансовых организаций и разрешило бы устанавливать более низкие процентные ставки. Невысокая финансовая грамотность не только мешает развиваться легальному бизнесу, но вместе с тем стимулирует нелегальный. Неграмотные потребители финансовых услуг без труда попадают к мошенникам, чем непроизвольно способствуют росту числа финансовых пирамид. Данные пирамиды обещают освобождение от всех долгов за невысокую плату, но на практике совсем не могут помочь в решении проблем должника, а только сильнее загоняют человека в безнадежное положение, лишая денег. А обращение к кредитным брокерам и вовсе грозит самому потребителю обвинением в мошенничестве или подделке документов. Решению таких проблем на сегодняшний день уделяется существенное внимание. Все больше законов и указаний Банка России создаются на законодательном уровне, которые направлены на раскрытие информации о микрозайме. Также возникли ограничения штрафов и пеней, которые способствуют снижению долговой нагрузки. Все данные шаги нужны как для потребителей, так и для отрасли. Однако регулировать данный вопрос законодательно до бесконечности не видится разумным, потому что это может повергнуть к спаду рынка. Кроме того, введение все новых ограничений на работу микрофинансовых организаций и прочих кредиторов грозит падением доступности финансовых услуг.

Центральный банк, институты гражданского общества, участники рынка пробуют повысить финансовую грамотность граждан, формируя, таким образом, корректный образ отрасли в СМИ и работая с потребителями услуг: открываются горячие линии, на которые можно обратиться с вопросом или жалобой на действия микрофинансовых организаций, издаются просветительские печатные материалы. Аналитики проводят уроки в рамках Всероссийской акции «Дни финансовой грамотности в учебных заведениях», а также сами в инициативном порядке [3].

– Затруднения при организации взыскания просроченных займов и продаже коллекторам просроченных долгов по микрозаймам.

Почти все коллекторские агентства, отдают предпочтение не связываться с микрозаймами, дабы не отяжелять свои балансы. Коллекторы работают с МФО в основном по агентской схеме, и случаи продажи портфелей встречается крайне редко. Вместе с тем, сами МФО зачастую не горят желанием передавать коллекторским агентствам свои портфели из-за высоких комиссий. Причиной неохотного сотрудничества с МФО со стороны профессиональных коллекторов следующие: невысокая эффективность взыскания, сложности в анализе портфелей микрофинансовых организаций. Как подмечают профес-

сиональные коллекторы, сегмент должников микрофинансовых организаций специфичен, поскольку это зачастую население с минимальными доходами и продуктивность взыскания гораздо ниже, чем по банковским долгам.

Помимо этого, коллекторы жалуются, что микрофинансовые организации поздно передают просроченную задолженность, а по старым долгам проблематично работать. А также продавая долги коллекторам, зачастую микрофинансовые организации не готовы платить за финансовую услугу адекватную цену. И еще одной причиной слабого сотрудничества микрофинансовых организаций и коллекторов является отсутствие ясной системы возврата долгов у разных компаний. Крупные коллекторские агентства то и дело не выражают активного интереса к покупке долгов микрофинансовых организаций, и это оказывается причиной того, что микрофинансовые организации сами пробуют взыскивать долги, создавая собственные службы взыскания, которые для них малоэффективны и дороги. В наихудшем случае это оказывается причиной сотрудничества микрофинансовых организаций с сомнительными агентствами, что создает отрицательный фон всему рынку МФО. В настоящее время данная проблема решается в рамках саморегулируемых организаций. Сегодня к «Кодексу этики» (полное название документа — «Кодекс этики и стандарты работы с просрочкой на рынке микрофинансовых организаций») подключились основные коллекторские компании и МФО и знак «Кодекса» становится для клиентов микрофинансовых организаций синонимом порядочной работы, цивилизованного рынка. Кодекс разработан некоммерческим партнерством МФО «Микрофинансирование и развитие» (НП «МиР»), Национальным партнерством участников рынка МФО (НАУМИР) и Национальной ассоциацией профессиональных коллекторских агентств (НАПКА). Под соблюдением стандартов деятельности европейского уровня подписались: «Кредитэкспресс Финанс», «Национальная служба взыскания», Credit Collection Group (ООО «Кредит Коллекшн Груп»), Группа компаний PrimoCollect («PrimoCollect»), М.В. А. EMPIRE (ООО «М.В. А. Финансы») и целый ряд МФО.

Думается, что небольшие микрофинансовые организации нуждаются, в первую очередь, в советах наиболее опытных коллег, в обучении персонала, контактах с добросовестными коллекторскими агентствами, готовыми прийти на помощь.

– Принятие на законодательном уровне порядка признания банкротом гражданина.

Данный порядок введен Федеральным законом от 29 декабря 2014 г. № 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», но и отдельные законодательные акты РФ в отношении регулирования реабилитационных процедур, исполняющихся в отношении гражданина-должника». И так, с 1 июля 2015 года, когда новые правила вступят в силу, признать несостоятельными станет допустимо не только субъектов предпринимательской деятельности —

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также физических лиц. Закон призван снизить социальную напряженность, которая спровоцирована тяжелой экономической ситуацией. Многие добросовестные заемщики обнаружили из-за роста курса доллара и евро, что их ежемесячный платеж по кредиту превысил заработную плату, банки, кредитные организации и МФО, навстречу заемщикам идут неохотно, а программы рефинансирования, ими неэффективны.

Для того чтобы признать физического лица банкротом необходимо комплекс следующих факторов: существования у должника неисполненных финансовых обязательств на сумму, которая не может превышать 500 000 рублей; неисполнение этих обязательств на протяжении более чем 3 месяцев с момента, когда они обязаны были быть исполнены.

Сама процедура банкротства подразумевает предоставление должнику срока для погашения долгов согласно плану их реструктуризации, процедуру реализации его имущества, если план погашения долгов не сработал или не был представлен, и допустимость заключения мирового соглашения. Подобно с процедурой банкротства юридических лиц заявление о признании гражданина банкротом может подать сам должник либо кредиторы и уполномоченные органы. Представление сведений разрешает осуществить первичный анализ причин, который приведет гражданина к банкротству, а также обнаружить умышленность банкротства, и вдобавок упрощает процедуру оспаривания сделок должника.

По моему мнению, существуют опасения, что этот закон будет применяться недобросовестными должниками для уклонения от исполнения своих финансовых обязательств. А при существующем и так достаточно либеральном законодательстве в отношении заемщиков это может иметь крайне плачевные результаты для микрофинансового рынка.

Перспективы развития МФО:

- Развитие операций МФО по выпуску своих облигационных займов с целью привлечения капитала.

В 2015 году на рынке МФО начинает появляться и такой инструмент привлечения капитала, как выпуск облигаций, но все еще это остается перспективным инструментом, который реализуется в среднесрочном периоде.

- Повышением спроса со стороны граждан и частных предпринимателей на кредиты небольших объемов.

Большинство из клиентов, пользующихся подобными услугами, не желают обращаться в банки, либо не имеют такой возможности. Таким образом, система МФО служит дополнением, а не замещением банковского кре-

дитования, занимает определенную нишу и не занимает место банковских услуг. К тому же у микрофинансовых организаций существует возможность более гибкого подхода и выстраивания индивидуальной системы оценки каждого клиента. Этим объясняется ситуация, в которой темп роста микрофинансирования на протяжении нескольких лет превышает темпы роста, показываемые банковским кредитованием. Развитие общей структуры городов, строительство новых гипермаркетов и торговых центров влечет за собой, что регионы приобретают новых игроков, работающих на рынке МФО, увеличивается количество отделений, а число обращений в подобные организации неуклонно растет.

- финансовые услуги по выдаче микрозаймов будут доступными в каждом регионе страны;

Недостаток банковской инфраструктуры в немалом числе регионов страны и, как результат, относительно невысокий уровень доступности банковских услуг для физических лиц.

- Развитие МФО будет способствовать не только росту благосостояния заемщиков, но и их последующему переходу на кредитное обслуживание в банки.

Поскольку появление положительной кредитной истории заемщиков обращавшихся в МФО создает возможности для получения заемщиками банковских кредитов. Несоответствие заемщиков требованиям банков (наличие плохой кредитной истории, отсутствие возможности подтвердить заработную плату, небольшой период ведения бизнеса, отсутствие полноценной финансовой отчетности). Таким образом, обратившись в МФО, заемщик сможет начать положительную кредитную историю в МФО, что в дальнейшем поможет данной категории населения обратиться в банк.

- Дистанционная выдача микрокредитов;
- «Очистка» микрофинансового рынка от серых участников;
- Обязательное членство МФО в саморегулируемых организациях (СРО);
- Привлекательность рынка МФО для иностранных инвесторов;
- Развитие взаимоотношений с банком.

В целом рынок МФО в РФ имеет неплохие перспективы развития: данная отрасль будет решительно расти даже в условиях сохранения сложной экономической ситуации. В дальнейшем потребность населения в кредитах никуда не исчезнет, но только с помощью банковского сектора невозможно будет обеспечить нужды всех слоев населения, и МФО смогут еще более укрепить свое место на финансовом рынке.

Литература:

1. Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (ред. от 21.12.2013 г.) // Правовая система «Консультант+»
2. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Феде-

рации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника»
// Правовая система «Консультант+»

3. <http://www.banki.ru> Грамотный заемщик заплатит меньше
4. <http://www.klerk.ru> Закон о банкротстве физлиц: что нужно поменять собственникам бизнеса
5. <http://www.micfin.ru> Интервью с Сергеем Сучковым. Инвестиции в микрофинансовый рынок. Проблемы и перспективы
6. <http://microcredit-ru.ru> Коллекторы не особенно охотно работают с МФО
7. <http://su.urfbc.ru> Рынок микрофинансирования: Проблемы и перспективы

Операции Банка России на открытом рынке

Копылов Вадим Олегович, аспирант

Ростовский государственный экономический университет

В настоящее время в мировой экономической практике одним из главных инструментов денежно-кредитной политики центрального банка являются операции на открытом рынке. Представляя собой куплю/продажу ценных бумаг с целью оказания воздействия на ликвидность банковской системы и объем денежной массы в обращении, операции на открытом рынке могут использоваться и как инструмент регулирования банковской ликвидности на ежедневной основе (например в США, Канаде и Австралии), и как антикризисный инструмент для осуществления дополнительных вливаний средств в банковский сектор (в частности, Банком Англии, Банком Японии, ФРС США). [1]

Обеспечивая крупномасштабное и оперативное воздействие на состояние денежного рынка и банковского кредитования, а через них на экономику страны в целом, операции на открытом рынке в тоже время отличаются от других инструментов денежно-кредитного регулирования своей простотой и гибкостью.

Экономический смысл операций на открытом рынке заключается в следующем. Центральный банк, осуществляя покупку ценных бумаг, увеличивает денежную массу в обращении, тем самым повышая ликвидность банков

(политика экспансии), что с одной стороны дает банкам возможность увеличить объемы кредитования предприятий и населения, а с другой — провоцирует рост инфляции. Тогда, для снижения инфляции Центральный банк осуществляет обратную операцию — изъятие излишка денежной массы через продажу как собственных, так и государственных облигаций, что влечет за собой сокращение банковских резервов, снижение объемов выданных кредитов и их удорожание, тем самым стимулируя снижение инфляции (политика рестрикции).

Правовой основой проведения Банком России операций на открытом рынке является Федеральный закон от 27.06.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», а именно статья 39, согласно которой под операциями Банка России на открытом рынке понимаются «купля-продажа казначейских векселей, государственных облигаций, прочих государственных ценных бумаг, облигаций Банка России, а также заключение договоров репо с указанными ценными бумагами, и купля-продажа иных ценных бумаг, определенных решением Совета директоров, при условии их допуска к обращению на организованных торгах, а также заключение договоров репо с указанными ценными бумагами». [2]

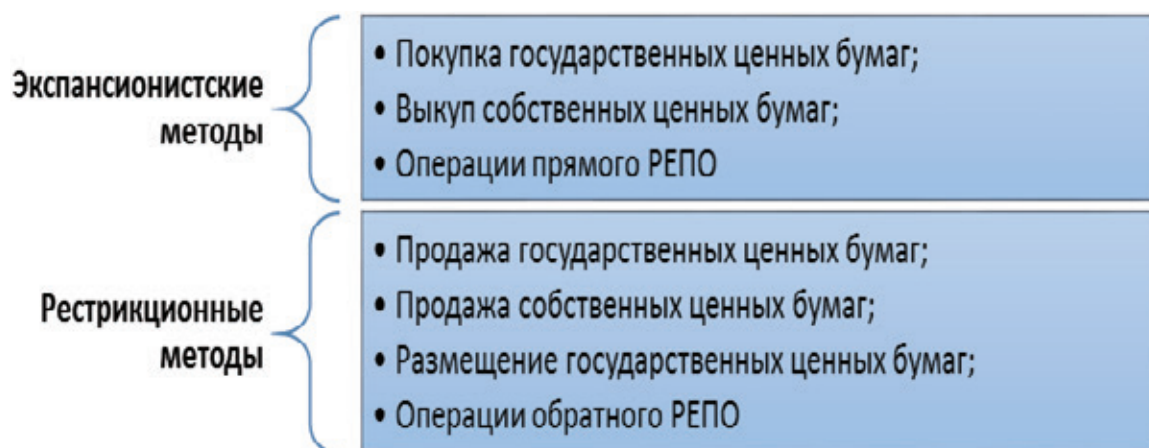


Рис. 1. Виды операций Банка России на открытом рынке

Наиболее значимыми для денежно-кредитного регулирования являются операции РЕПО и операции по покупке/продаже облигаций Банка России.

Операции РЕПО Банка России, представляя собой двустороннюю сделку на основе соглашения о продаже ценных бумаг с обратным выкупом, используются для предоставления кредитным организациям рублевой ликвидности под обеспечение в виде ценных бумаг, входящих в Ломбардный список Банка России.

Заключение сделки РЕПО осуществляется в два этапа:

1-й этап — одна сторона (продавец) обязуется в срок, установленный договором РЕПО, передать в собственность другой стороне (покупателю) ценные бумаги, а покупатель обязуется принять ценные бумаги и уплатить за них определенную денежную сумму;

2-й этап — покупатель обязуется в срок, установленный этим договором, возвратить ценные бумаги в собственность продавца, а продавец обязуется принять ценные бумаги и уплатить за них определенную денежную сумму.

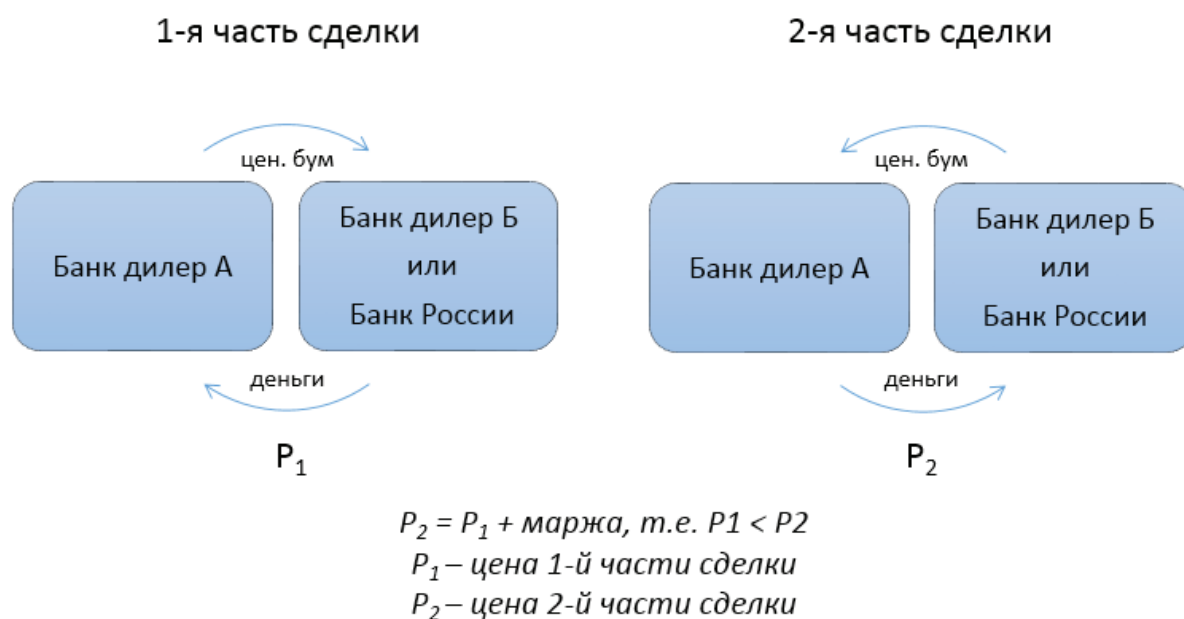


Рис. 2. Схема сделки РЕПО

В зависимости от того, кто выступает инициатором сделки, операции РЕПО бывают двух видов: прямое РЕПО (первоначальным продавцом ценных бумаг является банк, а покупателем — Банк России) и обратное РЕПО (первоначальным продавцом ценных бумаг является Банк России). В момент продажи ценных бумаг Банк России осуществляет абсорбирование избыточной ликвидности банковского сектора, а в момент выкупа по более высокой цене — увеличивает его текущую ликвидность.

В настоящее время Банком России проводятся сделки прямого РЕПО в форме аукциона заявок на заключение сделок прямого РЕПО и в форме торгов по заключению сделок прямого РЕПО на условиях фиксированной ставки прямого РЕПО, устанавливаемой Банком России.

На 01.04.2015 объем заключенных сделок по операциям РЕПО с Банком России составил 10 139 854,40 млн. рублей, из них 8 040 000,00 млн. рублей или 79,3% от общего объема заключенных сделок пришлось на сделки РЕПО заключенные на аукционной основе и 2 099 854,40 млн. рублей или 20,7% от общего объема заключенных

сделок на сделки с фиксированной ставкой соответственно.

В I квартале 2015 года объемы заключенных сделок РЕПО в целом снизились на 23,4% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и на 43,5% по сравнению с предшествующим кварталом и составили 27 078 033,40 млн. рублей, что во многом было обусловлено повышением процентных ставок и неблагоприятной экономической конъюнктурой.

Объемы заключенных сделок РЕПО как на аукционной основе, так и по фиксированной процентной ставке, снизился в I квартале 2015 года на 48,5% и 21,0% соответственно, по сравнению с предшествующим кварталом. В тоже время в анализируемом периоде наблюдалась тенденция к увеличению объема заключенных сделок РЕПО по фиксированной ставке, так объем предоставленных средств за 12 месяцев 2014 года составил 14 392 787,50 млн. рублей, а за 12 месяцев 2013 года — 579 042,80 млн. рублей, что соответствует увеличению в 24,9 раза.

Использование операций РЕПО как для повышения ликвидности, так и для стерилизации избыточной ликвидности



Рис. 3. Объем предоставленных средств по итогам операций РЕПО с Банком России в 2013–2015 гг., млн. рублей

является одним из наиболее гибких и эффективных механизмов регулирования ликвидности банковской системы.

Наряду с операциями РЕПО, к числу операций на открытом рынке относятся также операции по покупке/продаже облигаций Банка России (ОБР). Гибкость этого инструмента регулирования банковской ликвидности заключается в предоставлении кредитным организациям-держателям облигаций Банка России возможности использования этих ценных бумаг не только для реализации их Банку России или на вторичном рынке, но и в качестве обеспечения по операциям межбанковского кредитования и привлечения рефинансирования со стороны Банка России. [3]

Размещение облигаций Банка России производится только среди российских кредитных организаций в порядке, устанавливаемом Комитетом Банка России по денежно-кредитной политике в соответствии с утвержденным Советом директоров Банка России решением о выпуске облигаций Банка России (в том числе в форме аукциона).

В последние годы на фоне дефицита ликвидности банковского сектора эмиссия облигаций Банком России не осуществляется, что во многом обусловлено их абсорбирующим характером по отношению к ликвидности кредитных организаций.

Литература:

1. http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/dkp_DOFR_sec.htm&pid=dkp&sid=ITM_44713;
2. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;
3. http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/dkp_DOFR_obr.htm&pid=dkp&sid=ITM_35898
4. www.cbr.ru

Интернет-банкинг за рубежом: история и современное состояние

Назаренко Виктория Александровна, студент;

Бочкова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, преподаватель

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Первые проекты, связанные с управлением банковскими счетами через персональные компьютеры, были реализованы западными банками еще в 1980-х гг. Вкладчикам

предоставили возможность проверять свои счета, связываясь с компьютером банка по телефону (данная услуга получила название Home banking). Распространение Интер-

нета позволило ведущим банкам мира внедрить системы доступа к информации, а затем — и к операциям со счетами. В 1995 г. в США был создан первый в мире виртуальный банк — Security First Network Bank. Главной причиной создания данного банка послужило то, что в США существовало ограничение на открытие банками филиалов в других штатах. Он успешно работает и на сегодняшний день, являясь одним из лучших банков такого рода.

В Европе первым виртуальным банком был Advance Bank, дочерняя структура Дрезденской банковской группы (Германия), который начал свою деятельность в 1996 г.

В это же время в экономической литературе появляется новый термин *branchless bank* (бесфилиальный) — банк, который функционирует исключительно в Сети. К примеру, в Европе существует два банка, обслуживающих население, которые ведут в Интернете весь свой бизнес. Таким является голландский ING Direct, опери-

рующий более, чем в пяти европейских странах, и Egg, деятельность которого в основном представлена в Великобритании и во Франции.

Наряду со стационарными банками, предоставляющими услугу интернет-банкинга, на Западе успешно работают виртуальные банки и онлайн-судные компании — организации, у которых нет ни одного физического отделения для работы с клиентами: все банковские операции совершаются через Интернет. Единственное исключение — это связь клиента и банковского персонала с помощью телефона в экстренных случаях. Стоимость привлечения и удержания клиентов для виртуальных банков достаточно высока. Задачей банков является перевод пользователей от стадии получения информации на стадию совершения электронных транзакций.

Тем не менее, несмотря на ряд преимуществ, интернет-банкинг имеет и недостатки, которые систематизированы и представлены в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки интернет-банкинга

Преимущества	Недостатки
Возможность открытия счета в любом банке	Риск взлома системы банка
Быстрый и эффективный способ управления банковским счетом	Задержка банком денежных переводов (начисляемые банком пени за каждый день просрочки)
Получение доступа к счету с любого компьютера из любой точки земного шара, имеющего выход в Интернет	Проблемы с получением SMS-сообщения с кодом подтверждения при пребывании за границей
Отслеживание операций с пластиковыми картами, а также перевод денег и использование услуг интернет-магазинов	Несовершенство правовой базы
Экономия на банковских комиссиях	Риск потери денежных средств

Интернет-банкинг высоко развит на территории стран Европы, где лидерами по популярности этого вида услуг являются Нидерланды, Германия и Дания. А в Швеции такими онлайн-услугами по состоянию на 2012 г. пользуются 73,7% от общего числа пользователей Интернета. Второе место прочно удерживают США, а замыкает список стран — Россия [1].

В США почти все крупнейшие банки оказывают услугу интернет-банкинга, и на Интернет приходится 3%, а в Европе — 4% от общего объема всех банковских операций.

Интернет-банкинг как вид услуг, несмотря на определенные трудности, довольно быстро развивается — ведь в условиях серьезной конкуренции со стороны традиционных банков, интернет-банки вынуждены предлагать значительно более высокий процент — до 4% годовых, в то время как традиционные банки редко выставляют более 0,5–0,6% [2].

На Западе количество банковских операций, осуществляющихся через сеть, уже превысило 30% от общего объема операций, проводимых клиентами кредитных учреждений. Количество клиентов интернет-банкинга в Ев-

ропе и США уже превысило 120 млн. чел., при этом в одной только Европе оборот интернет-банкинга составляет сегодня 5 млрд. евро. По данным компании Gomez Advisors, специализирующейся на исследовании деятельности банков, финансовых организаций и брокерских фирм, 62% опрошенных банков предоставляют по Интернету информацию о совершении транзакций в реальном времени.

Общий рейтинг интернет-пользователей, использующих услугу интернет-банкинга по состоянию на 2012 г., представлен на рисунке 1.

Общий объем операций, осуществляемых вне банковских отделений, т.е. через банкоматы, телефоны и компьютеры, в США растет ежегодно на 15% и сейчас составляет около 75%; 80% банков предлагают услуги домашнего банкинга — от электронной оплаты счетов до управления инвестиционными портфелями. В настоящее время в странах Западной Европы таких, как Германия, Испания, Франция и Нидерланды, электронных банков в 2 раза больше, нежели в США. У потребителей наивысшим рейтингом по качеству предоставляемых онлайн-услуг пользуются следующие банки: Security First

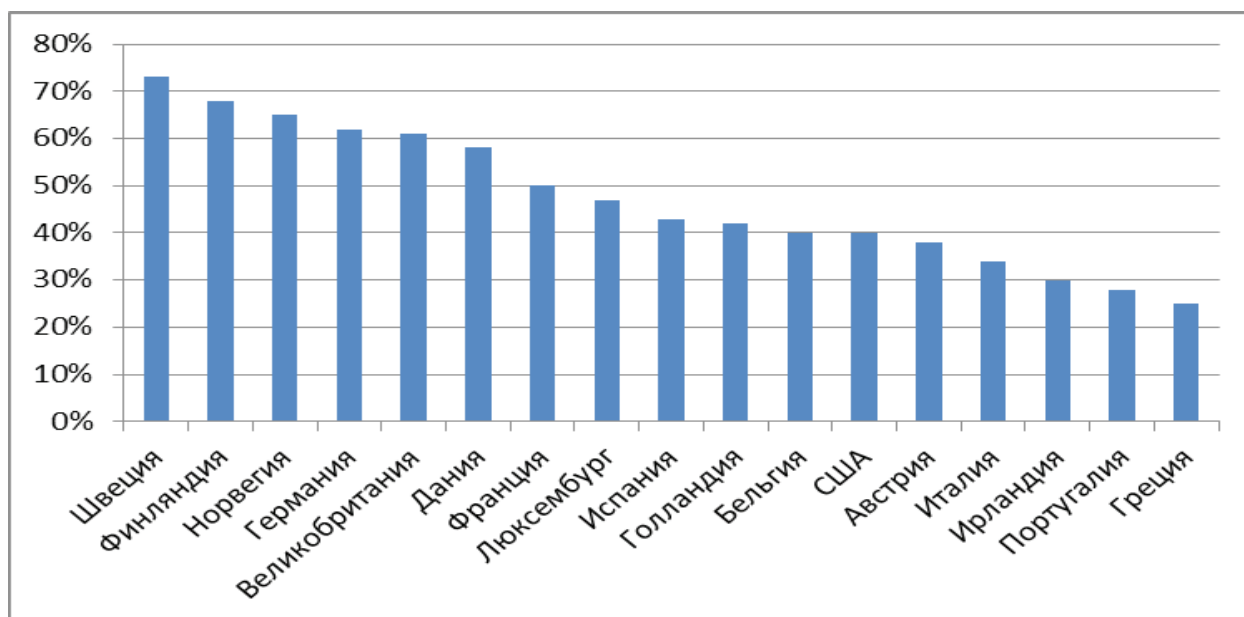


Рис. 1. Рейтинг пользователей услуги интернет-банкинга по странам (составлено автором на основе [1])

Network Bank; Wells Fargo Bank; Citibank; Salem Five Cents Saving Bank; Bank of America.

Наиболее широко банковские интернет-услуги представлены в странах Северной Европы — Финляндии, Норвегии, Швеции, где их оказывают приблизительно 95% банков и пользуются 80% клиентов. Согласно данным Шведской ассоциации банков, в этой стране услугами интернет-банкинга пользуются почти 40% населения, что ставит Швецию в один ряд с мировыми лидерами в области развития систем интернет-банкинга. Достаточно высокая для Европы степень «интернетизации» населения привела к тому, что шведские банки одними из первых стали предлагать свои услуги через Интернет. На сегодняшний день безусловным лидером интернет-банкинга в Швеции признан Skandia Banken, являющийся подразделением страховой группы Skandia [3].

Не стоит забывать, что сам рынок интернет-банкинга возник именно в США и на данный момент все же является одним из наиболее развитых в мире. Прежде всего, это выражается в том, что клиент американского банка может получить максимальное количество услуг через интернет: помимо всех операций со счетом, покупки/продажи валют, торговли на фондовых рынках, клиент может застраховать свои депозиты, получить различные кредиты, получать персонализированную финансовую информацию и пр. Также, в отличие от Европы и России, вход в саму систему интернет-банкинга для клиентов некоторых американских банков может осуществляться путем ввода данных пластиковой карточки (выданной банком клиента) на сайте банка. Также, сравнивая рынки России и США, можно отметить следующие особенности.

Во-первых, американская интернет-система, через которую клиент осуществляет все операции, чаще всего не отделяется от сайта банка: у нее нет отдельного названия, пользовательский интерфейс / дизайн похож на

интерфейс / дизайн сайта, вход в систему осуществляется с главной страницы банка и пр.

Во-вторых, в США для обеспечения защиты используются только стандартные методы, в том числе самый распространенный протокол шифрования информации SSL.

В-третьих, никакой абонентской платы и платы за подключение не существует. Можно смело сказать, что в США данный рынок услуг является рынком совершенной конкуренции, соответственно цены сводятся к издержкам по оказанию данной услуги. Понятно, эти издержки очень малы, поэтому могут быть покрыты за счет минимальных комиссионных.

В США почти все крупнейшие банки оказывают услугу интернет-банкинга, в том числе Citicorp, Bank of America, Wells Fargo, Bank One, First Union. Всего 86 банков из 100 крупнейших банков Америки оказывают интернет-услуги. Несмотря на то, что все банки стараются предоставить своим клиентам полный спектр финансовых интернет-услуг, у некоторых банков существуют свои специфические черты в интернет-обслуживании. Так, Wells Fargo позволяет своим частным клиентам интегрировать свою систему с такими программами учета личных финансов, как Microsoft Money и Quicken, а Citibank позволяет клиенту составить годовую схему платежей по коммунальным и прочим услугам.

Любопытно, что, по данным различных аналитических компаний, количество пользователей банковских интернет-услуг в США сильно разнится: от 8,8 млн. до 28,5 млн. человек. Основной услугой, которой клиенты американских банков пользуются через Сеть, является получение выписки со счета. Все аналитики предсказывают большие темпы прироста новых пользователей и увеличения спроса на различные виды банковских интернет-услуг.

Из-за опасений, связанных с безопасностью транзакций и традиционно высокой доли расчетов с использо-

ванием бумажных чеков, США несколько отстают от Европы. Тем не менее, удаленные сервисы используют уже около 50% американцев, имеющих расчетные счета и депозиты.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что услуга интернет-банкинга продолжает с каждым годом завоевывать всё новые и новые страны, неуклонно возрас-

тает число пользователей данной услуги, что в конечном итоге скажется и на качестве предоставляемой услуги. Отметим, что по числу пользователей интернет-банкинга первое место прочно удерживают страны Северной Европы (Швеция, Финляндия), несмотря на то, что пионерами в организации первого виртуального банка являются США.

Литература:

1. Коробов, Ю. И. Развитие информационных технологий и их влияние на банковскую деятельность / Ю. И. Коробов, А. В. Канофьев // Банковские услуги. — 2003. — № 5. — с. 15–17.
2. Научная библиотека Кибер Ленинка. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/internet-banking-kak-innovatsionnyy-vid-setevyh-finansovyh-otnosheniy#ixzz3UZsHx0xs>.
3. Финансово-кредитный словарь. Т. 3. — М.: Финансы и статистика, 2010.

Оценка проектных рисков как важный фактор инвестиционной деятельности финансовых структур

Обидов Расул Абулхаевич, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Инвестиционная деятельность во всех ее формах сопряжена со значительным риском, что характерно для рыночной экономики. Рост степени риска в современных условиях может быть связан с быстрым изменением экономической ситуации на рынке инвестиционных товаров, расширением предложения для инвестирования приватизированных объектов и переделом собственности, появлением новых эмитентов и финансовых инструментов для вложения в ценные бумаги.

Под инвестиционным риском понимают вероятность возникновения неожиданных финансовых потерь (снижение прибыли, дохода и даже потеря капитала инвестора) вследствие наступления неблагоприятных обстоятельств.

В расчетах эффективности необходимо учитывать неопределенность, то есть неполноту и неточность информации об условиях реализации проекта, и риск, то есть возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта. Показатели эффективности, определенные с учетом факторов неопределенности и риска называются ожидаемыми. Следовательно, неопределенность характерна для всех видов реального инвестирования, а риск объективно ей сопутствует. При этом сценарий осуществления проекта, для которого были выполнены расчеты эффективности, рассматривают как базисный, а все остальные возможные сценарии — как вызывающие те или иные позитивные или негативные отклонения от соответствующих базисному сценарию (проектных) значений параметров эффективности. Наличие или отсутствие риска, связанное с осуществлением того

или иного сценария, устанавливает каждый участник проекта по величине и знаку соответствующих отклонений. Риск, связанный с возникновением тех или иных условий реализации проекта, зависит от того, с точки зрения, чьих интересов его оценивают (риск участника проекта, акционера, кредитора).

Инвестиционные риски систематизируют по формам проявления; по формам инвестирования; по источникам возникновения.

Поясним понятия систематического и несистематического рисков. Первый из них характерен для всех участников инвестиционного процесса и определяется объективными факторами: сменой стадий экономического цикла развития страны; изменением ситуации на рынке инвестиционных товаров; новациями налогового законодательства в сфере инвестирования; амортизационной политикой органов государственной власти; денежно-кредитной политикой государства (повышением или понижением учетной ставки банковского процента и другие).

Систематический риск является недиверсифицируемым для каждого конкретного инвестора. Он может возникнуть неожиданно, и его последствия трудно спрогнозировать.

Несистематический (специфический) риск характерен для конкретного проекта или инвестора. Негативные последствия данного риска можно предотвратить или значительно снизить за счет более рационального управления инвестиционным портфелем.

В процессе оценки возможного размера финансовых потерь от инвестиционной деятельности используют аб-

солютные и относительные показатели. Абсолютный объем финансовых потерь, связанных с реальным инвестированием, представляет собой сумму потенциального убытка (ущерба), причиненного участнику проекта (инвестору) в связи с наступлением негативных обстоятельств. Относительный размер финансовых потерь выражают отношением суммы возможного убытка к избранному базовому показателю (к величине ожидаемого дохода от инвестиций или к сумме вложенного в данный проект капитала).

Подобные финансовые потери можно считать низкими, если их уровень к объему инвестиций по проекту не превышает 5%; средними, если данный показатель находится в диапазоне от 5 до 10%; высокими — от 10 до 20%; очень высокими, если их уровень превышает 20%.

К наиболее распространенным методам анализа и оценки проектных рисков относят: статистический; анализ целесообразности затрат; метод экспертных оценок; метод использования аналогов; анализ безубыточности проекта.

На практике проект считают устойчивым если в расчетах по проекту в целом коэффициент безубыточности равен 0,6–0,7 после освоения проектной мощности. Более высокое значение данного показателя свидетельствует о недостаточной его устойчивости к колебаниям спроса на продукцию на соответствующем шаге расчета. Следует иметь в виду, что удовлетворительные значения уровня безубыточности на каждом шаге не гарантируют эффективность проекта (положительность чистого дисконтированного дохода).

Литература:

1. Ивасенко А., Г. Иностранные инвестиции. Учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2010 г.
2. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. Учебное пособие. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007г

Проблемы развития российского рынка паевых инвестиционных фондов

Полтева Татьяна Владимировна, преподаватель;

Боувер Анастасия Адольфовна, студент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье выявлены проблемы развития российского рынка паевых инвестиционных фондов, предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: ПИФ, коллективные инвестиции, доверительное управление, управляющая компания.

В настоящее время паевые инвестиционные фонды (ПИФы) являются оптимальным инструментом инвестиций на фондовом рынке. Для инвесторов паевые инвестиционные фонды предоставляют возможность аккумулировать небольшие капиталы с целью их сохранения и получения прибыли. Многообразный выбор инвестици-

На основании рассмотрения методов анализа и оценки проектных рисков можно сделать следующие выводы.

1. На случай наступления неблагоприятных обстоятельств должны быть приняты меры по снижению проектных рисков за счет создания резервов материальных и денежных ресурсов, производственных мощностей для возможной переориентации деятельности предприятия

2. Значительно понизить инвестиционные риски возможно путем обоснованного прогнозирования, самострахования, страхования инвестиций, передачи части проектных рисков сторонним юридическим и физическим лицам (развитие проектного кредитования и финансирования крупномасштабных объектов производственного назначения).

Самострахование связано с формированием из чистой прибыли резервных фондов и покрытия за счет них возможных убытков. Самострахование имеет смысл, когда вероятность потерь невелика или когда предприятие располагает большим количеством однотипного оборудования и транспортных средств.

В мировой практике применяют и другие способы защиты от инвестиционных рисков. Так, при реализации дорогостоящих наукоемких проектов практикуют перевод части риска на венчурные (рисковые) компании. Последние в случае неудачи всего проекта примут на себя часть возможных потерь его инициатора.

Самый верный способ снижения проектных рисков — обоснованный выбор инвестиционных решений, что находит отражение в технико-экономическом обосновании и бизнес — плане инвестиционного проекта.

онных направлений привлекает широкий круг инвесторов (как мелких, так и крупных).

Паевые инвестиционные фонды осуществляют важную социально-экономическую функцию на рынке капитала, давая возможность как населению размещать и приумножать свои сбережения с помощью профессиональных по-

средников при минимальных инвестиционных вложениях, так и государству привлекать на финансовый рынок значительные денежные ресурсы частных инвесторов.

По мере повышения инвестиционной культуры населения, появления представления о потенциальных доходности, риске и ликвидности, одной из актуальных проблем становится максимальное удовлетворение инвестиционных потребностей пайщиков при вложении в паевые фонды. В отличие от индивидуального доверительного управления, где инвестиционный портфель подстраивается под заказчика, у ПИФов такие возможности ограничены. В связи с этим перед потенциальными клиентами встает проблема выбора конкретного фонда. Более того, проблема выбора встает перед пайщиком даже в рамках одной управляющей компании в линейке её ПИФов.

Обычно управляющие компании предлагают потребителям линейку фондов, сформированных из одних и тех же наиболее ликвидных ценных бумаг российского фондового рынка (назовем эту схему «доверительное управление»)[6, с. 18].

Поскольку основной подход к клиенту строится на его отношении к связке «риск — доход», такие фонды универсальны. Исходя из этого соотношения, пайщику предлагается определенный ПИФ, но при этом игнорируются другие немаловажные параметры (ликвидность вложений, срок инвестирования, направление инвестирования и др.), в соблюдении которых инвестор тоже заинтересован. Пайщику не всегда удается определить даже предлагаемые параметры соотношения «риск — доход», которые можно рассчитать только исходя из наполнения портфеля, а портфель ПИФа меняется очень быстро. По сути, при данном способе выбора ПИФа пайщик располагает лишь информацией о том, с какой доходностью отработал фонд в предыдущие периоды.

Выбирая ПИФ на основе такой информации, пайщик ориентируется только на максимальную доходность. Определением направления инвестирования, рискованности вложений и их потенциального дохода занимается в данном случае управляющая компания. Однако подобная ситуация была скорее уместна на начальном этапе развития российского фондового рынка и рынка коллективных инвестиций. Тогда можно было проследить за прямой зависимостью роста индекса и всего спектра бумаг, независимо от отраслевой принадлежности. Дифференциация между акциями была небольшой, а корреляция каждой из них с индексом — высокой [1, с. 67].

Постепенно отраслевые различия становятся все более выраженными, что предопределяет более тонкий подход к инвестированию, выбору направлений и эмитентов. Поэтому схема «доверительное управление» все меньше отвечает запросам пайщиков. Осознавая это, многие управляющие компании пошли по пути расширения линейки фондов и создания индексных ПИФов.

Индексные фонды пока не получили на отечественном рынке коллективных инвестиций должного признания. И хотя по темпам роста стоимости чистых активов данные

фонды занимают одну из лидирующих позиций, удельный вес по стоимости чистых активов таких фондов в общей структуре ПИФов не превышает 1 %.

Главным минусом данного подхода является то, что он представляет собой лишь сочетание таких факторов как ликвидность, риск, доходность, направление инвестирования и др. Но если пайщик не готов, например, инвестировать именно в те активы, которые составляют индекс, особенно если динамика их доходности в данный момент имеет тенденцию к понижению, то он предпочтет другие объекты для вложения, то есть индексный ПИФ уже не удовлетворит потребности такого пайщика.

Можно сказать, что главное направление подхода пассивного инвестирования сводится к обеспечению наилучшей доходности при заданном уровне риска. Но если пайщик не готов принять на себя такой уровень риска, индексный фонд опять же не будет отвечать его интересам.

Систематизируем основные проблемы развития российского рынка паевых инвестиционных фондов и предложим возможные пути их решения. Результаты представим в таблице 1.

Проблема низкого инвестиционного потенциала ПИФов может быть решена посредством участия управляющих компаний в реализации социально значимых инвестиционных проектов государства, реализуемых через механизмы государственно-частного партнерства, что, в свою очередь, позволит не только повысить эффективность использования финансовых ресурсов управляющей компании, но и будет являться гарантией независимости оценки и максимальной эффективности использования бюджета проекта. Дополнительным финансовым инструментом в рамках данного партнерства может быть выпуск инфраструктурных облигаций и ипотечных ценных бумаг под гарантии государства, что позволит фондам наращивать ресурсную базу [5].

Эффективность размещения финансовых ресурсов инвесторов, уровень доходности на вложенный капитал и риск его размещения во многом определяются тем финансовым инструментарием, который может предложить рынок. В этой связи возникает проблема, связанная с ограниченной емкостью фондового рынка.

Существенными препятствиями для развития системы коллективных инвестиций являются невысокая степень капитализации российского финансового рынка, дефицит производных финансовых инструментов и ликвидных ценных бумаг. Слабо развитый рынок производных инструментов не дает возможности управляющим компаниям использовать инструменты хеджирования в целях снижения рисков падения доходности пая, обеспечения прогнозируемости и финансовой устойчивости своей деятельности.

Существенная роль в развитии данных процессов должна быть отведена созданию условий для проведения сделок секьюритизации, упрощению процедуры государственной регистрации выпуска ценных бумаг; обеспечению формирования благоприятного налогового климата

Таблица 1

Основные проблемы развития российского рынка паевых инвестиционных фондов

Проблема	Содержание	Возможное решение
Низкий инвестиционный потенциал ПИФов	Отсутствие компенсационных механизмов и гарантий вложений средств	Создание системы государственного фонда страхования вложений инвесторов; введение обязательного страхования ответственности управляющего ПИФом
Дефицит производных финансовых инструментов	Недостаточно возможностей для проведения операций хеджирования в целях снижения рисков падения доходности пая	Развитие рынка производных финансовых инструментов
Низкая информационная прозрачность управляющих компаний	Недоверие со стороны частных инвесторов	Создание единой базы статистических данных на основе информации Банка России
Невысокий уровень качества управления рисками в управляющих компаниях	Неспособность многих управляющих компаний эффективно действовать в условиях нестабильного рынка	Введение должности риск-менеджера в организационной структуре управляющей компании
Низкая финансовая грамотность населения	Недостаточность информации о возможностях использования паевых инвестиционных фондов	Повышение инвестиционной активности населения путем осуществления специальных государственных программ

для участников системы коллективного инвестирования, обеспечению широкого участия розничных инвесторов на финансовом рынке и защиты их вложений.

Существенным препятствием для развития системы коллективного инвестирования является недостаточная информационная открытость управляющих компаний в части публикации результатов работы управляющих компаний для широкого круга инвесторов. Ограничивающим фактором привлечения массовых инвесторов является неполная информация структуры инвестиционного портфеля, который не дает возможности пайщикам реально оценить риск участия в различных паевых фондах.

Решению указанной проблемы может содействовать внедрение и применение единых методов раскрытия информации на базе стандартов GIPS (Global Investor Performance Standards) для управляющих компаний. Стандарты базируются на практике профессиональных участников развитых рынков и рассматриваются как один из видов саморегулирования [3].

Процедура прохождения верификации на соответствие стандартам подтверждается независимым аудитором, что повышает уверенность потенциального инвестора в выборе фонда для вложения сбережений. Важность внедрения стандартов обусловлена также развитием финансовой глобализации и привлечением иностранных инвесторов на российский рынок: невозможность компании заявить о своем соответствии стандартам может негативно сказаться на ее конкурентоспособности.

Следующая проблема обусловлена недостаточным уровнем качества управления рисками управляющими компаниями паевых инвестиционных фондов. Мировой финансовый кризис показал неспособность многих управ-

ляющих компаний эффективно работать в условиях нестабильных и волатильных рынков.

Отечественная система коллективного инвестирования является инвестиционным институтом, сопряженным со всеми рисками фондового рынка. В связи с этим гарантией вложения средств инвесторов является эффективная система управления рисками паевого инвестиционного фонда.

Без эффективной системы риск-менеджмента невозможно получение высокой рейтинговой оценки инвестиционной деятельности управляющей компании. Однако институт рейтинговых оценок не развит в российской практике, у большинства управляющих компаний нет мотивации для повышения качества и надежности профессионального управления активами, в том числе за счет эффективного риск-менеджмента.

Мерой по разрешению данных проблем, на наш взгляд, может стать введение должности риск-менеджера в управляющей компании и соответствие его определенным квалификационным требованиям, а также его участие в процессе принятия инвестиционных решений. В качестве мер, повышающих финансовую устойчивость и надежность управляющих компаний, можно предложить следующие: повышение минимального размера собственных средств управляющей компании, создание комплексной системы государственного риск-ориентированного пруденциального надзора.

Важная роль в системе коллективного инвестирования на отечественном финансовом рынке должна принадлежать профессиональным саморегулируемым организациям, экспертным рейтинговым агентствам, необходимо использовать их положительный зарубежный опыт в стабильном функционировании, регулировании и оздоровлении рынка

коллективных инвесторов. Существенное значение для эффективного функционирования системы коллективного инвестирования будут иметь: создание государственного гарантийного фонда; использование различных компенсационных механизмов; введение обязательного страхования профессиональной ответственности управляющего в управляющей компании паевого инвестиционного фонда [4].

Низкая финансовая грамотность населения рассматривается в качестве еще одной проблемы развития российского рынка ПИФов. В современных условиях функционирования инвестиционных институтов в России отмечается недостаточность информации для широких слоев населения как потенциальных инвесторов по возможностям применения различных инвестиционных стратегий с использованием механизмов паевых фондов [2, с. 56]. На наш взгляд, необходима комплексная государственная программа по повышению финансовой грамотности населения в средствах массовой информации, а также разработка системы мер защиты прав инвесторов, что позволит повысить инвестиционную активность населения, привлечь в систему коллективных инвестиций значительные свободные денежные средства и обеспечить эффективное функционирование финансового рынка.

Литература:

1. Болотин, М. И. Рынок ценных бумаг: учебник / М. И. Болотин. — М.: Кнорус, 2010. — 350 с.
2. Быкова, Н. Н. Улучшение уровня жизни населения / Н. Н. Быкова, Д. С. Изотов // В сборнике: Научный поиск в современном мире сборник материалов 5-й Международной научно-практической конференции. Редакционный совет (НИЦ «АПРОБАЦИЯ»): Кутаев Ш. К., Деневизюк Д. А., Сефербеков Р. И., Назаров А. Д., Эльдаров Э. М., Семиляк В. И. — 2014. — с. 55–57.
3. Жегалова, А. С. Развитие института коллективного инвестирования в России [Текст] / А. С. Жегалова // Экон. науки. — 2013. — № 6 (103). — с. 99–101. — 0,5 печ. л.
4. Жегалова, А. С. Мировой опыт коллективного инвестирования: возможность его адаптации для финансового рынка России [Текст] / А. С. Жегалова // Вопр. экономики и права. 2013. — № 7. — с. 117–119. — 0,4 печ. л.
5. Жегалова, А. С. Паевые инвестиционные фонды: современное состояние и их развитие в России [Текст] / А. С. Жегалова // Вестн. молодых ученых Самар. гос. экон. ун-та. — Самара, 2008. — № 1 (17). с. 39–42. — 0,33 печ. л.
6. Капитан, М. Е. Паевые фонды: Современный подход к управлению деньгами: учебник / М. Е. Капитан, Барановский Д. С. — М.: Феникс, 2010. — 223 с.

Основы антикризисного управления в коммерческом банке

Садыкова Алина Эдуардовна, бакалавр

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Под кризисом (слово происходит из греческого языка и в переводе означает решение, поворотный пункт) понимается острое затруднение с чем-либо, тяжелое положение, под банковским кризисом понимается состояние банковской системы, характеризующееся банкротствами банков, в результате чего значительное количество банков в стране не в состоянии выполнять свои обязательства и осуществлять свои операции [4, с.36].

На наш взгляд, эффективная система коллективных инвестиций позволяет: обеспечить рост валового внутреннего продукта; привлечь на отечественный финансовый рынок значительный объем долгосрочных финансовых ресурсов, необходимых для инновационного развития экономики; защитить права инвесторов посредством создания гарантийных компенсационных механизмов. Все это способствует устойчивому развитию финансовой системы России.

Следует отметить, что сбережения населения, аккумулируемые через паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, позволяют формировать значительный капитал и на длительный срок, поэтому привлечение экономически активного населения в систему коллективного инвестирования обеспечит реализацию и развитие национальной программы пенсионного обеспечения.

Таким образом, решение выявленных проблем функционирования российских паевых инвестиционных фондов будет способствовать повышению инвестиционной активности населения, привлечению в экономику значительных финансовых ресурсов и эффективному развитию российского финансового рынка в целом.

Хотя банковские кризисы имеют много общих характеристик, часто их протекание отличается, они могут различаться по характеру распространения кризисных явлений в национальной экономике, по глубине и остроте, по числу затронутых финансовых институтов и ряду других признаков. Так, по масштабам охвата банковские кризисы можно разделить на следующие виды [3, с.102]:

- локальный банковский кризис — кризис отдельного некрупного банка;
- региональный банковский кризис — кризис банков в рамках одного региона;
- системный банковский кризис — затрагивает деятельность банков в масштабах всей страны или большинства ее регионов;
- международный (глобальный) банковский кризис — охватывает банковские системы нескольких государств.

Наиболее опасным и разрушительным является так называемый системный банковский кризис, т.е. кризис, затронувший всю национальную банковскую систему (что не означает, однако, что в кризисном состоянии находятся все кредитные организации).

Термин «антикризисное управление (менеджмент)» возник сравнительно недавно. Считается, что причина его появления — это возникновение большого количества предприятий, находящихся на грани банкротства [1, с.83].

Развитие каждой банковской системы необратимо сталкивается с проблемой выхода из кризисного состояния. Задачей антикризисного менеджмента является минимизировать негативный эффект воздействия кризиса на социально-экономический объект управления, а также максимизировать его полезный результат.

Особое значение в организации кризис-менеджмента является диагностика кризиса. Основными задачами процесса диагностики кризисных ситуаций и состояния банкротства являются анализ финансового состояния банка и его прогноз на предстоящий период, своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций, мониторинг внешней и внутренней среды банка и прогноз ее развития.

В целях своевременной диагностики банковского кризиса, прежде всего, осуществляется мониторинг внешних и внутренних условий деятельности банка (выявление, анализ и прогнозирование). С этой целью осуществляются сбор и обработка информации, формирование и накопление баз данных, анализ информации, оценка факторов кризиса. При этом необходимо уделить особое внимание скорости, полноте, корректности проведенной работы [2, с.101].

Также для диагностики потенциальных кризисов следует провести экспертное оценивание некоторых характерных показателей. Экспертный анализ можно расширить в зависимости от конкретной ситуации и других факторов, весомых с точки зрения риска. При анализе кризисных явлений характерными являются: финансово-экономические показатели, оценка действий руководства и сотрудников, другие показатели. Результаты экспертного оценивания оформляются в виде аналитической записки, справки, прогноза или рекомендаций. На следующем этапе эти материалы могут использоваться в качестве исходных данных для выработки стратегии преодоления кризиса.

Главную роль в общем управлении кредитными организациями играет антикризисное управление.

Антикризисное управление кредитными организациями представляет собой самостоятельную область знаний, фиксируемую специальными нормативными актами, а также наличием собственного специфического предмета исследования.

Антикризисное управление кредитными организациями ставит в центр внимания, решение таких задач как [3, с.102]:

1. анализ и оценка кризисных ситуаций;
2. управление банковскими рисками;
3. стратегия управления банком;
4. прогнозирование кризисов;
5. механизм преодоления и предотвращения кризисов;
6. реструктуризация кредитной организации;
7. санация и ликвидация кредитной организации;
8. оценка и мотивация персонала.

Идентификация наступившего кризиса необходима для разработки и принятия стратегии его преодоления. Исходя из накопленного опыта разрешения кризисов, можно выделить ряд стратегических решений и элементов, которые применяли многие страны для возвращения стабильности и эффективного функционирования своих банковских систем.

В мире нет стран, имеющих абсолютно одинаковые финансовые и правовые системы, правила регулирования и банковского надзора отличаются друг от друга в силу особенностей исторического развития, построения и степени открытости банковских систем, числа, размера и концентрации кредитных организаций, следовательно, не может быть и универсального набора методов поддержания финансовой стабильности. Тем не менее можно выделить наличие общих тенденций и инструментов, наиболее эффективных в каждом из выделенных нами трех состояний банковской системы.

Так, при системном банковском кризисе недостаточно применения локальных антикризисных мер, поскольку его возникновение означает глубокий кризис, затронувший всю системную организацию банков в стране, включая систему регулирования их деятельности. Принятие некоторых мер, способствующих снятию напряженности в банковской сфере, не будет эффективно, поскольку помимо ликвидационных процедур в отношении нежизнеспособных кредитных организаций необходимо принятие емких всесторонних решений, охватывающих все уровни и элементы банковской системы, а также методы регулирования банковской деятельности в стране. В этом случае применяется комплекс мер, именуемый реструктуризацией банковской системы.

При несистемных банковских кризисах и кризисных состояниях отдельных элементов банковской системы также необходимы специальные антикризисные меры, в первую очередь препятствующие перерастанию банковского кризиса в системный. Единого «рецепта» здесь нет, но накопленный российский и зарубежный опыт в данной области позволяет выделить следующие основные используемые при этом меры [5, с.7].:

- поддержка ликвидности отдельных банков «кредитором последней инстанции», установление особых

правил рефинансирования, размещение бюджетных средств в некоторых банках или депозитов на льготных для них условиях;

- уменьшение обязательных резервных требований, возможность для банков более частого их регулирования;
- дифференциация или изменение обязательных нормативов;
- смягчение правил регулирования и надзора в краткосрочном плане (например, неприменение штрафных санкций к банкам, допустившим нарушения некоторых нормативов);
- рекапитализация и/или национализация социально значимых банков;
- специальные налоговые льготы (например, при финансовом оздоровлении или при реорганизации банков с целью оздоровления), сокращение налогов;
- выкуп государством у банков безнадежных долгов;
- отсрочки платежей, введение моратория на удовлетворение требований кредиторов;
- перевод депозитов из «пострадавших» в устойчивые банки;
- гарантии государства по обязательствам банков;
- ликвидация отдельных банков.

Новым (его активно стали использовать только во время глобального финансового кризиса 2007–2009 гг.), нужным и важным государственным антикризисным инструментом является стимулирование экономического спроса, что не напрямую затрагивает банковскую систему, но отражается на ее показателях — величине выданных кредитов, уровне процентных ставок. В России и в странах Европы действует, например, программа стимулирования покупки новых автомобилей.

Также достаточно действенными антикризисными мерами можно считать государственную поддержку отдельных программ, например, кредитования малого бизнеса или ипотеки. Так, в России в 2009 г. для противодействия кризису было создано Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов, задачей которого стало развитие и поддержка ипотечного рынка и помощь заемщикам, попавшим в сложную жизненную ситуацию, при посредстве указанного Агентства государство содействовало восстановлению платежеспособности заемщиков ипотечных кредитов, что, безусловно, поддерживало в период кризиса не только заемщиков, но и банки, которые их кредитовали.

Российским банкам, в отличие от европейских, приходится рассчитывать только на себя и поддержку государства, особенно на нее рассчитывают банки с государственным участием — это наибольшая часть крупнейших кредитных организаций страны.

Российская банковская система в большей степени национализирована была еще до кризиса. Отечественные банки всегда полагались в первую очередь на помощь государства, оценка экономического капитала в качестве механизма управления рисками и доходностью по сути не рассматривалась. Банки оценивали и оценивают риск-капитал, как рекомендации Базель II в условиях перехода системы к внедрению положений «нового» Соглашения в России и приобретения статуса развитой банковской системы.

Таким образом, главная роль в управлении банка является антикризисная политика, причем антикризисным управлением коммерческим банком следует признать комплексную деятельность банка.

Литература:

1. Киселев, П. В. Коммерческие банки — отечественный и зарубежный опыт выживания [Текст]: учебное пособие / под ред. П. В. Киселева. — М.: ЭкономЪ, 2009. — 477с.
2. Семибратова, О. И. Банковское дело: учебник / М.: Академия, 2012. — 312с.
3. Тавасиев, А. М., Мурычев А. В. Антикризисное управление кредитными организациями: учеб. пособие. м.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
4. Симановский, А. Ю. Базельские принципы эффективного банковского надзора и их реализация в России // Деньги и кредит. — 2014. — 31 марта. — с. 7.
5. Хогарт, Г., Рейдхилл Дж., Синклер П. Разрешение банковских кризисов: основные инструменты и издержки // банки: мировой опыт. 2009. № 5.

Основные направления развития банковско-финансового сектора Узбекистана

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;

Рахматов Камол Уролович, преподаватель

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В настоящее время банковская система Узбекистана является ведущим звеном институционального сектора национальной финансовой системы. Устойчиво работа-

ющие финансовые институты, надежно функционирующая платежная система и система кредитования позволяют, вот уже в течение нескольких лет, обеспечить финансовую

стабильность и поддержание высоких темпов экономического роста в стране. Важнейшим фактором, обеспечивающим устойчивые темпы роста экономики, явилось реформирование банковской системы, в результате чего рост совокупного капитала коммерческих банков составил почти 25 процентов. Укрепление банковской системы создало необходимые предпосылки для снижения в 2014 году ставки рефинансирования Центрального банка с 12 до 10 процентов и соответствующего уменьшения процентной ставки по кредитам коммерческих банков. [1, с.2].

Как известно, стабильность финансового и банковского секторов является важным фактором наращивания экономического потенциала страны. Поэтому вопросы влияния банковско-финансового сектора на экономический рост страны, а также ее развития и увеличения потенциала становятся на сегодняшний день одними из актуальных вопросов разработки стратегий как среднесрочного, так и долгосрочного развития. Стратегия развития банковского сектора предусматривает повышение финансовой устойчивости и ликвидности банков в соответствии с требованиями международных стандартов за счет дальнейшей капитализации коммерческих банков, исключая возможность возникновения системных банковских рисков; привлечение частного капитала; укрепление доверия к банковской системе со стороны инвесторов, в том числе иностранных, и вкладчиков; увеличение ресурсной базы; повышение качества реализации банками функций по аккумулированию сбережений населения, средств предприятий и их трансформации в кредиты и инвестиции; и совершенствование банковского дела. В этом отношении большое практическое значение имеет реализация задач и целевых параметров, определенных Постановлением Президента Республики Узбекистан от 26 ноября 2010 года № ПП-1438 «О приоритетных направлениях дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики в 2011–2015 годах и достижения высоких международных рейтинговых показателей».

На фоне успешной реализации важнейших задач и приоритетов экономической программы на 2015 год, обеспечено сохранение положительной динамики основных макроэкономических параметров и созданы прочные основы для дальнейшего экономического роста. Валовой внутренний продукт возрос на 8,1 процента, объем производства промышленной продукции — на 8,3 процента, сельскохозяйственного производства — на 6,9, капитального строительства — на 10,9, розничного товарооборота — на 14,3 процента, около 70 процентов произведенной продукции составили готовые товары с высокой добавленной стоимостью. Объем производства потребительских товаров за 2014 год возрос на 9,4 процента, в том числе продовольственных — на 8,7 и непродовольственных — на 10 процентов. [1, с.2]. Кроме того, отмечена инвестиционная активность отечественных банков. Так, совокупный банковский капитал в I квартале 2014 года вырос на 24,7%, совокупные активы — на 28,9%, привлеченные

депозиты — на 30,5%; уровень достаточности капитала составил 24,3%, что в 3 раза превышает международные стандарты (при стандартной норме ЦБ РУз на уровне 10% и Базельского комитета — 8%). За отчетный период доля отечественных банков в структуре финансовых услуг составила 88% и по сравнению с тем же периодом 2013 года увеличилась в 1,3 раза. [2, с.163].

Коммерческими банками в течение года на инвестиционные цели были направлены 1,7 миллиарда долларов, или на 20 процентов больше, чем в предыдущем году. Свыше 73 процентов всех инвестиций было направлено на производственное строительство и около 40 процентов — на приобретение машин и оборудования [1, с. 3]. По сравнению с 2013 годом объемы кредитов, выделенных банками только на финансирование программ модернизации и технологического обновления производств, увеличились в 1,2 раза, а на пополнение оборотных средств — более чем в 1,3 раза. На протяжении последних лет ведущие рейтинговые агентства «Мудис», «Стандарт энд Пурс» и «Фитч рейтингс» оценивают деятельность банковской системы Узбекистана как «стабильная». Особо хотел бы отметить, что если в 2011 году высокие рейтинговые оценки имели 13 коммерческих банков, то в настоящее время все 26 банков республики удостоены такой оценки.

Отметим, что рост ресурсной базы наших банков позволил увеличить объемы кредитования предприятий реального сектора экономики на 31,2%. На осуществление модернизации, техническое и технологическое обновление производств выделены кредиты на сумму 2,9 триллиона сумов с ростом на 24% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Однако, по мнению международного рейтингового агентства Moody's Investors Service, несмотря на успешные финансовые позиции узбекских банков и рост ВВП, наблюдается «низкое проникновение» финансовых услуг в экономику, и ведущие банкиры с этим не могут не согласиться: активы банковского сектора Узбекистана составляют примерно 30% от ВВП. [2, с.164].

По данным же Центрального банка Узбекистана, 37% банковских активов на ВВП приходилось в 2013 году и 36,8% — в I квартале текущего года; за период 2005–2014 гг. наблюдается снижение этого показателя на 0,8% (36,8% против 44%) при росте ВВП в 9,7 раза за отмеченный период. Безусловно, проблема нерезализованного банковского потенциала очевидна. Что касается доли банковских активов к ВВП в развитых странах, то она стандартно выше 100%. То есть в развитых странах банки играют многократно более значимую роль в финансировании экономики страны. [2, с.165]. Примером неиспользования потенциала отечественных банков является их слабое участие в финансировании проектов по программе форсированного индустриально-инновационного развития. В принципе, банки сами с «неохотой» финансируют эти проекты, так как основные инвестиционные решения в них принимают чиновники, для которых вопросы конкурентоспособности и быстрой окупаемости инвестиций не являются приоритетными.

Кроме того, надо признать, что большинство узбекских банков «фондируется» за счет средств клиентов, чьи ресурсы, по своему характеру, «краткосрочные», то есть «до востребования» (более 50% всех остатков на клиентских счетах). Самый популярный источник долгосрочных ресурсов наших банков — депозиты населения. Практически, ни в одной стране мира, вклады граждан не представляют собой ресурсы, размещаемые на срок около 10 лет. Подавляющая часть вкладов физических

лиц в зарубежных банках размещается на срок до 3-х лет. Если речь идет о более длинных горизонтах инвестирования, иностранные вкладчики предпочитают не банковские сбережения, а инвестиции, в частности, на фондовом рынке или инвестиции через программы накопительного страхования и т.д. Эти ресурсы в банковскую систему попадают уже косвенным образом: через депозиты и инвестиции в облигации банка этих финансовых институтов.

Литература:

1. Каримов, И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача.// Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Л. Харченко. Проблемы организации долгосрочного фондирования банковской системы Узбекистана и пути их решения. (Эффективное использование социально-экономического потенциала и привлечение новых источников экономического роста: материалы VI Форума молодых ученых-экономистов (том 1). под редакцией проф. Садыкова А. М.) Ташкент: IFMR, 2014. 161—166стр.

Автоматизация прогнозов курсовой стоимости ценных бумаг. Японские свечи

Сеидова Наталья Михайловна, кандидат физико-математических наук, доцент;

Шепилов Владимир Владимирович, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Ключевые слова: прогнозирование стоимости ценных бумаг, анализ тенденций движения цены.

В современный период на финансовом рынке многие трейдеры активно используют информационные технологии при продаже/покупке ценных бумаг. Крайне важно любому трейдеру найти момент, когда тенденция изменится и стоимость ценной бумаги поменяет направление своего движения (в рост или падение). Одним

из таких методов прогнозирования является «Метод японских свечей», разработанный еще до формирования бирж и рынков ценных бумаг в середине 18 века в Японии торговцем риса Мунэхиса Хомма [1]. Стандартная японская свеча имеет вид, приведенный на рисунке 1.

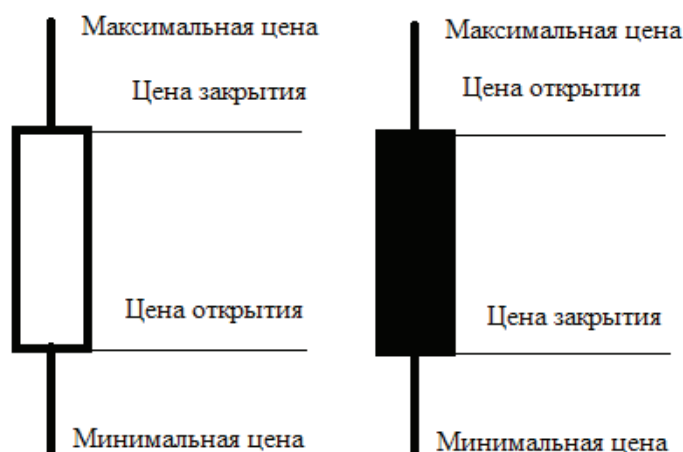


Рис. 1 Общий вид стандартной японской свечи

Как показано на рис. 1, наблюдение за один день содержит в себе четыре параметра: цена открытия, цена закрытия, максимальная и минимальная цена ценной бумаги. Пятым параметром является цвет японской свечи. Если цена закрытия выше цены открытия, т.е. цена ценной бумаги растет, то свеча белая. Если наоборот цена закрытия ниже цены открытия, то цена ценной бумаги падает, свеча черная.

Особенность японских свечей состоит в том, что они содержат в себе психологическую составляющую, на основании которой определяется момент разворота. К при-

меру, слишком сильно упавшая минимальная цена при небольшом теле и небольшой максимальной ценой показывает, что многие трейдеры начали продавать свои ценные бумаги, данная ценная бумага скорее всего будет продолжать падение.

Для определения таких моментов разворота используются специально определенные опытом комбинации из нескольких свечей, на основании которых и определяется момент разворот. В основе определения комбинации лежат так называемые размеры тела и его теней.

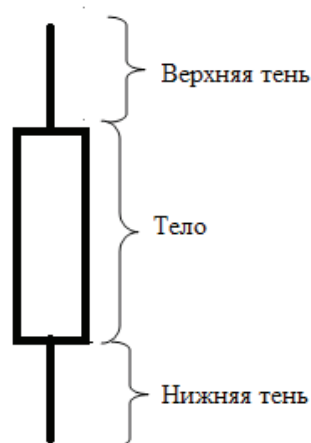


Рис. 2

Существует множество мощных комбинаций, показывающих моменты разворота. В данной работе были рассмотрены одни из самых мощных сигналов-комбинаций, показывающих момент разворота: молот, антимолот (повешенный), модель поглощения бычьей и медвежьей, завеса темных облаков, просвет в облаках, падающая звезда и перевернутый молот [3].

Молот — момент разворота с нисходящей тенденции в восходящую. Характеризуется появлением свечи с ма-

леньким телом и длинной нижней тенью при нисходящей тенденции. В качестве подтверждающего сигнала для молота является то, что на следующий день рынок открывается выше тела молота. Чем больше ценовой разрыв вниз между телом молота и ценой открытия на следующий день, тем больше вероятность того, что молот образует вершину. Еще одним подтверждением молота может быть белая свеча с ценой закрытия выше цены закрытия в день появления молота.



Рис. 3. Комбинация свечей «Молот»

Все данные комбинации основываются на параметрах размеров тел и теней, а точнее определение их размера как качественной характеристики, принимающей значения «отсутствует», «маленькое», «среднее» и «большое». Разные эксперты могут по-разному определить размер тела, к тому же многое зависит от масштаба цены, так как акции и ценные бумаги рассчитываются в пунктах, в то время как валюты (например, евро и доллар) в копейках и рублях. Поэтому задача определения размера тел и теней как качественной характеристики является актуальной.

Для решения данной задачи были использованы технология кластеризации программного продукта StatSoft Statistica [2]. Данный модуль позволяет однозначно независимо от масштаба на основании имеющейся выборки произвести кластеризацию наблюдений и подразделить на соответствующие кластеры, где каждый кластер будет принимать некоторое качественное значение.

К примеру, автоматически методом HTTP-запросов загрузим акции фирмы Yandex [данные были взяты с сайта www.finam.ru].

Таблица 1

Данные о курсовом изменении ценных бумаг по дням

<DATA>	<OPEN>	<HIGH>	<LOW>	<CLOSE>
01.12.2014	1242	1324	1200	1244
02.12.2014	1222	1283	1205	1283
03.12.2014	1260	1323	1240	1280
...
23.03.2015	866	891	863	874

В данной таблице присутствуют все параметры, необходимые для построения свечи:

- <DATA> — дата фиксирования наблюдений.
- <OPEN> — цена открытия
- <HIGH> — максимальная цена

– <LOW> — минимальная цена

– <CLOSE> — цена закрытия

Используя графические инструменты, построим график японских свечей (рис. 4) на основании данных, предоставленных в таблице 1.

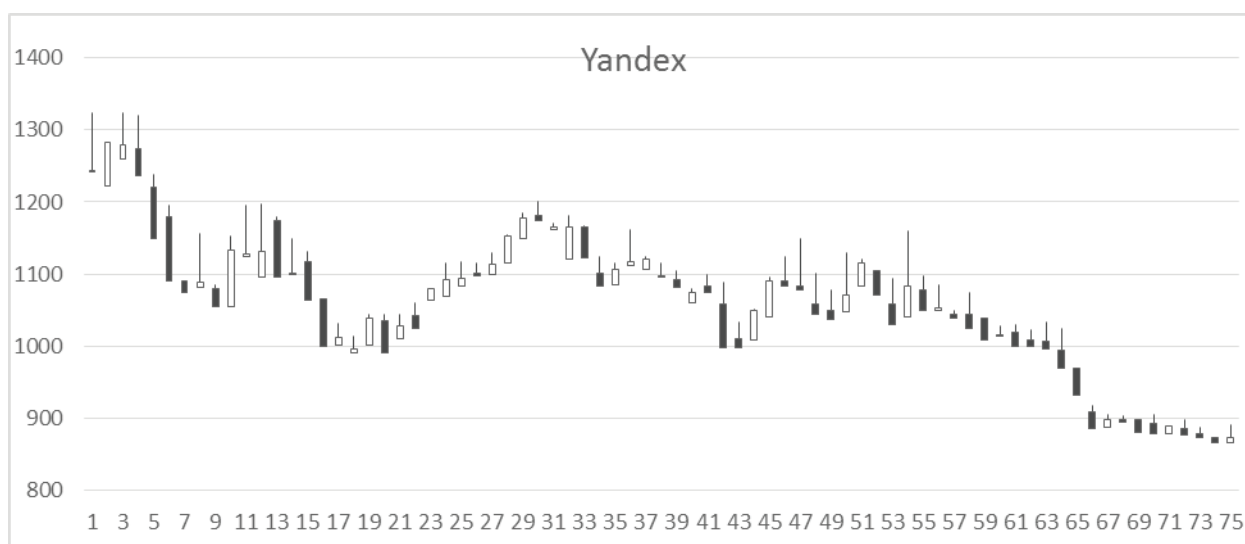


Рис. 4. График японских свечей

В данном масштабе (рис. 4) можно заметить рассмотренные нами комбинации — повешенный, молот, поглощение. Однако если ввести иные параметры масштаба, то прогнозирование существенно затрудняется.

Для определения необходимого для построения масштаба воспользуемся автоматизированным модулем Statistica Cluster Analysis. Для этого используем подключение в автоматическом режиме программы Statistica

и проведем кластеризации [4]. В качестве метода кластеризации используется метод k-средних [5]. В итоге после кластеризации и сохранения результатов для каждого объекта (тень или тело), были получены данные, приведенные в таблице 2. Здесь каждому рассматриваемому объекту ставится в соответствие определенный кластер.

Из таблицы 2 можно увидеть, что каждой свече присваиваются следующие качественные характеристики.

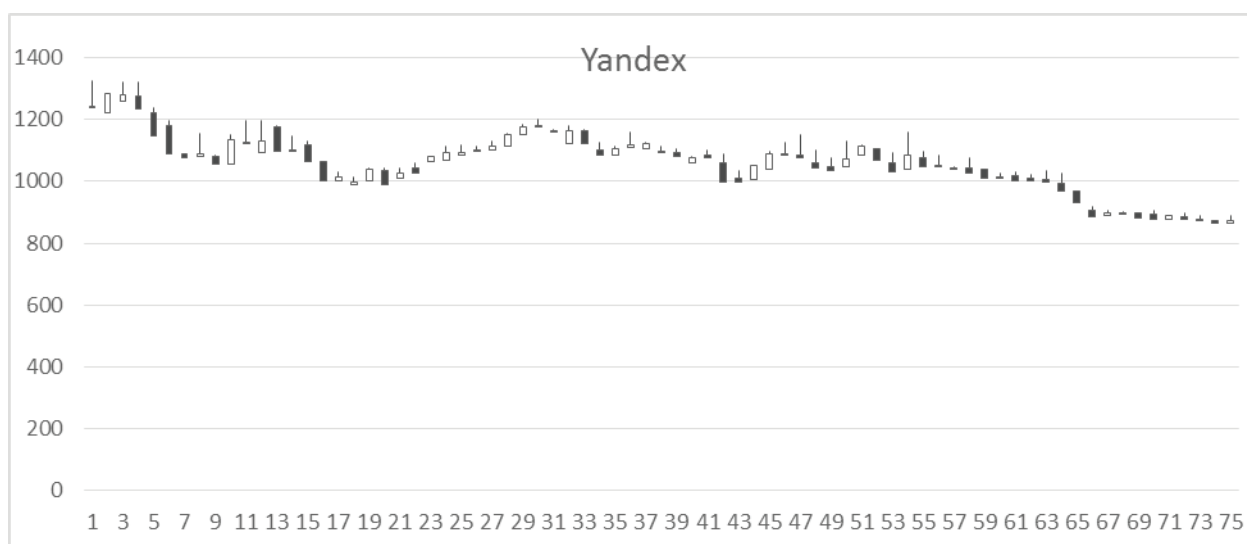


Рис. 5. График японских свечей. Измененный формат

Таблица 2

Результаты кластеризации

<DATA>	Цвет свечи	Код тела	Код верхней тени	Код нижней тени
01.12/2014	1	0	3	0
02.12.2014	1	3	0	1
...
23.03.2015	1	0	1	3

– Цвет свечи. Если «1», то свеча белая, иначе если значение «0», то черная.

– Код тела. «0» — тело отсутствует. «3» — наибольший размер тела при условии, если тело белое и наоборот, если тело черное, то коды принимают значение «0» — тело большое, «3» — тело отсутствует.

– Код верхней тени, обозначающий размер верхней тени.

– Код нижней тени, обозначающий размеры нижних теней.

В качестве проверки качества разбиения на кластеры мы воспользуемся построением графика Бокса-Вискерса [2, 6], который анализирует значения зависимой переменной в зависимости от кластера, который был присвоен. Оценим качество кластеризации для размера тела (рис. 6).

На рис. 6 переменная Var3 обозначает кластер, к которому было отнесено тело, а Var1 соответственно размер тела. Как можно заметить, размахы всех кластеров не пересека-

ются и имеют достаточное расстояние друг от друга. Следовательно, можно сказать, что программа не совершит ошибку, при распределении новых наблюдений по кластерам.

Следующим этапом автоматически запускается алгоритм поиска комбинаций японских свечей. Результат работы программы приведен в таблице 3. Найдены комбинации свечей и подтвержден разворота или его отсутствие.

В качестве языка программирования для программы использовался Visual Basic. Все этапы начиная от извлечения информации из интернета заканчивая получением готового результата с определенными комбинациями выполняются автоматически, в том числе и обучение системы.

В дальнейшем планируется повысить прогнозную мощность программы, увеличив количество комбинаций, добавив анализ тренда, а также алгоритмические методы прогнозирования для определения как долго продлится новая тенденция.

Таблица 3

27.02.2015	Момент разворота — повешенный — надо продавать или ждите подтверждающего сигнала	-	-	-	Звезда доджи — крайне вероятен рост
...
04.03.2015	Момент разворота — молот — надо покупать или ждите подтверждающего сигнала	подтверждение тен-денцией	-	-	-

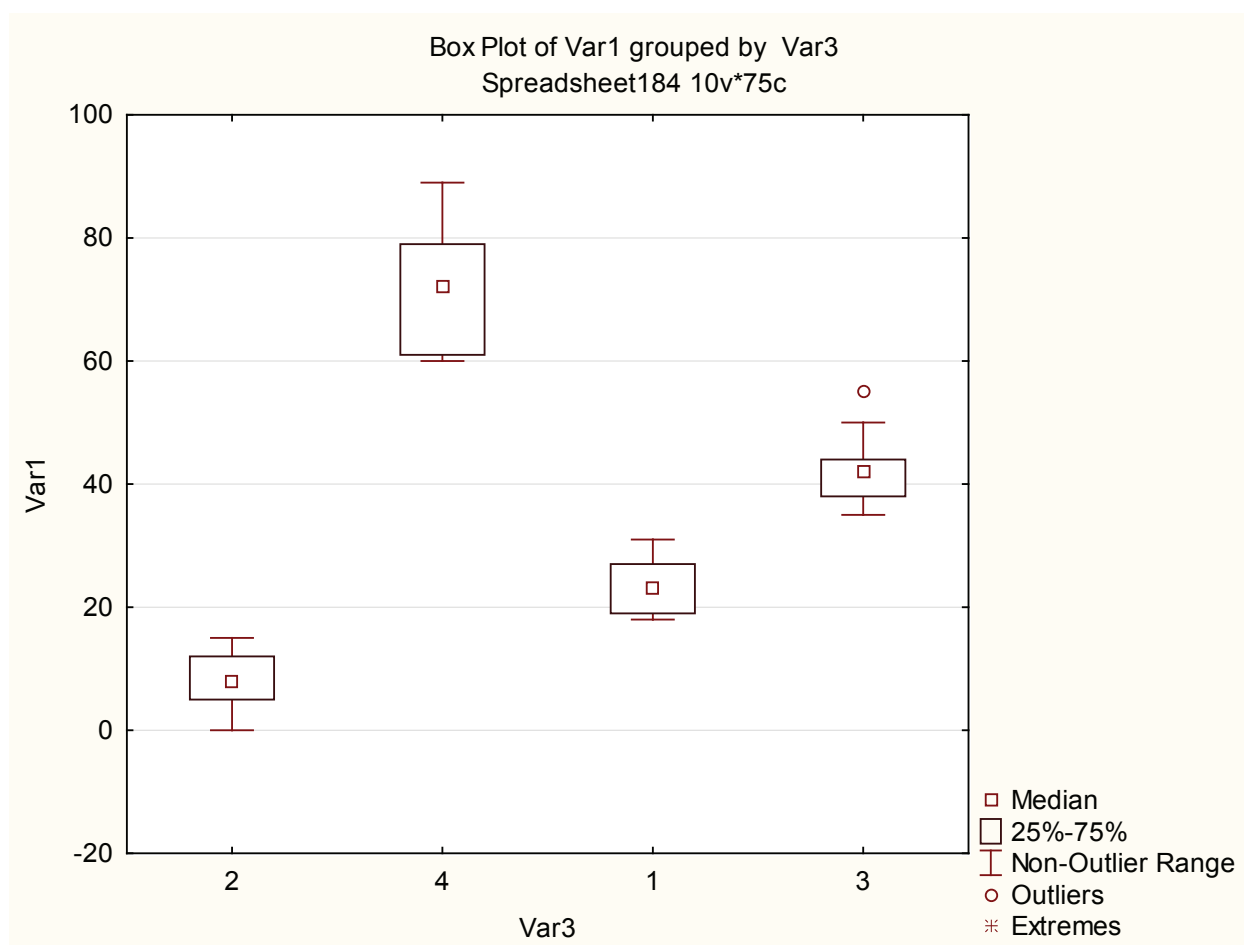


Рис. 6. График Бокса-Вискерса

Литература:

1. Сайт энциклопедии Википедия. Японские свечи. https://wikipedia.org/wiki/Японские_свечи
2. Халафян, А. А. Statistica 6. Статистический анализ данных. 2-е изд., переработ. и дополн. Учебник-М.: ООО «Бином-Пресс», 2010 г. — 247 стр.: ил.
3. ISBN 978–5–9518–0370–2
4. Нисон Стив. Японские свечи: графический анализ финансовых рынков. Перевод с англ. Дозорова Т., Волкова М. М.: Издательство «Диagramма», 1998. — 336 с.: ил. ISBN 5–900082–01–6
5. Сайт компании Microsoft Office. Подключение библиотек и установка связи с другими приложениями. <https://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/office/fp179694>
6. Сайт компании StatSoft. Работа с макросами, связь с приложением Excel
7. <http://www.statsoft.ru/>
8. Сайт энциклопедии Википедия. Японские свечи. https://wikipedia.org/wiki/Ящк_с_усами

Роль комплаенс-стратегии в развитии банковского бизнеса*Селезнева Мария Михайловна, студент**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)*

Комплаенс-функцию в кредитной организации в целом можно определить как деятельность по управлению комплаенс-риском. В российском законодательстве комплаенс-риск трактуется как «риск возникновения у кре-

дитной организации убытков из-за несоблюдения законодательства, внутренних документов, стандартов саморегулируемых организаций, а также в результате применения санкций и (или) иных мер воздействия со сто-

роны надзорных органов» [1]. Однако формирование комплаенс-культуры связано не только с требованиями регулятора. Репутация кредитной организации, прозрачность и этика ведения бизнеса также играют немаловажную роль в привлечении контрагентов и клиентов, которые зачастую принимают решение о сотрудничестве, основываясь на анализе акционеров банка, его истории, позиционирования на рынке, соблюдения банком этических принципов и прочих параметров, которые выходят далеко за рамки исключительно соблюдения законодательства. Соответственно комплаенс-функция отслеживает не только изменения законодательства и то, насколько кредитная организация соответствует всем основным требованиям и нормам регулирования, но все больше внимания уделяется тому, как выстраивается бизнес, а также комплаенс оказывает все больше влияния на принятие стратегических решений и непосредственно на ведение бизнеса. Помимо регуляторных рисков для комплаенса важно понимание всех внутренних процессов и процедур, корпоративной культуры, поскольку несоблюдение каких-либо внутренних норм может повлечь не менее серьезные последствия, чем несоблюдение законодательства.

За последнее время значительно увеличилось количество отозванных у банков лицензий: за 2014 год лицензий было отозвано почти в два с половиной раза больше, чем за 2013 [3]. Зачастую случаи подобного радикального прекращения деятельности можно было бы избежать, если бы комплаенс был вовлечен на стадии определения правильной бизнес-модели и оценки тех рисков, которые несет в себе эта бизнес-модель. В качестве примера приведем банк, который определил свою стратегию развития как стратегию банка-монолайнера, и свою деятельность

он концентрирует на достаточно рисковом сегменте розничных заемщиков. Проблема, связанная с подобной стратегией, заключается в том, что каждые несколько лет случаются экономические кризисы, которые характеризуются взрывным ростом просроченной задолженности в кредитном портфеле банка, непосредственно сам кредитный портфель «ужимается» в объемах (рис. 1): банки сталкиваются с ограничением капитала и невозможностью дальнейшего кредитования, соответственно падают доходы, финансировать просроченную задолженность становится довольно трудно и в итоге банк оказывается в сложной ситуации, из которой не так просто найти выход. Однако при выстраивании грамотной комплаенс-стратегии подобные ситуации можно было бы предвосхитить.

Комплаенс взаимосвязан и с другими функциями, такими как риск-менеджмент, и непосредственно с самим бизнесом, поэтому комплаенс-стратегия должна быть составляющей бизнес-стратегии и стратегии управления рисками. Можно выделить различные факторы, которые способствуют развитию комплаенс-функции и необходимости иметь комплаенс-стратегию. Так, к внешним факторам, например, можно отнести мировые тенденции, негативные ожидания рынка, ужесточение регулирования, связанное с появлением новых продуктов, новых технологий, цифровых форм информации. Внешние факторы способствуют повышению ответственности и дополнительной нагрузке на комплаенс-функцию. Также есть внутренние факторы, к которым стоит отнести риск-аппетит компании, ее бизнес-стратегию и уровень зрелости [4]. Стоит отметить, что чем более зрелая кредитная организация, тем больше руководство и организация в целом понимают важность комплаенса и ценность репутации.

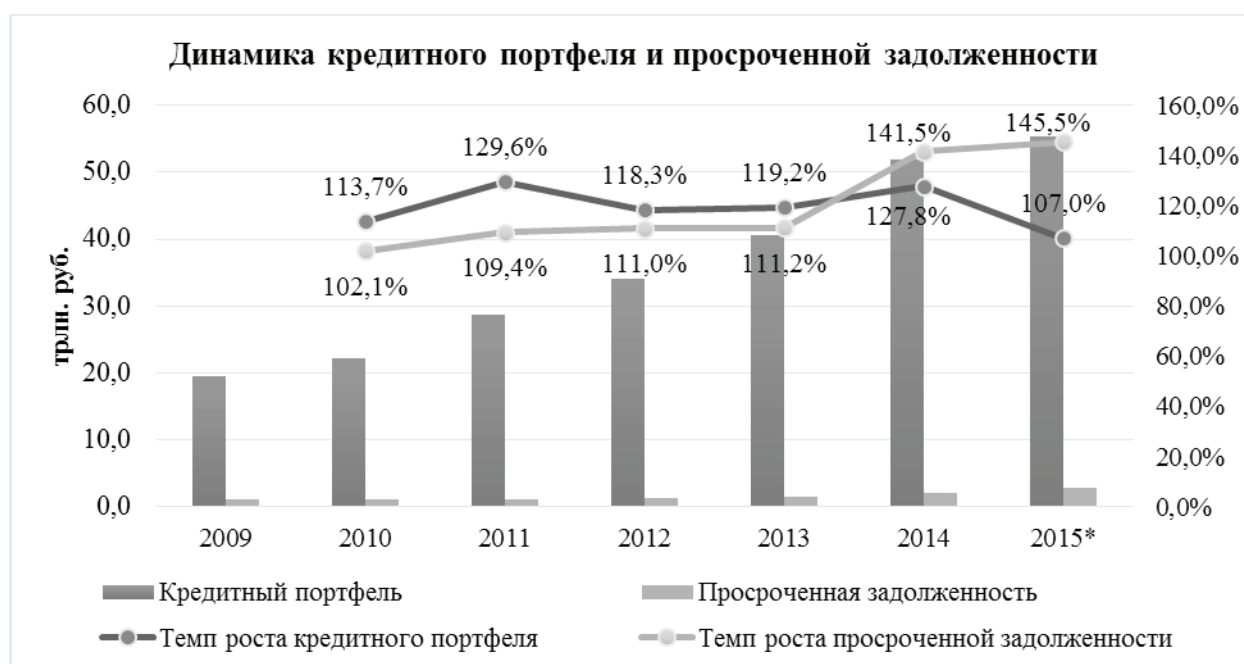


Рис. 1. Динамика кредитного портфеля и просроченной задолженности
Источник: составлено на основе данных Банка России, прогноза «Эксперт РА»

Цели, указанные в комплаенс-стратегии должны быть прозрачными и понятными всем, кто знакомится с этой стратегией, и одновременно они должны мотивировать бизнес быть вовлеченным в процесс достижения этих целей. Соответственно они должны быть сформулированы таким образом, чтобы предотвращать проблемы, связанные с нарушением требований законодательства и этических принципов. Предотвращения указанных проблем можно добиваться разными способами: например, прогнозировать возможные будущие события на основе экономических циклов и менять под эти события продукты уже сейчас. Если же предотвратить проблемы не удалось, необходимо иметь правильно выстроенные процессы для их обнаружения на ранней стадии, и соответственно после их выявления должны быть предприняты адекватные ответные меры, которые позволят минимизировать реализовавшиеся комплаенс-риски.

Важной составляющей комплаенс-стратегии являются ценности кредитной организации, которые должны нести в себе частицу комплаенс. В качестве примера можно привести такие ценности как клиентоориентированность, партнерство и устойчивое развитие. Соответственно все сотрудники, руководители и бизнес в целом оцениваются исходя из того, какой результат они достигли и как они это сделали, то есть какие ценности они применяли при достижении данного результата. Обе эти составляющие равнозначны как при оценке сотрудников, так и при оценке кредитной организации в целом.

Продвижение ценностей связано непосредственно с формированием корпоративной культуры и заданием «тона сверху». Что касается «тона сверху», то здесь имеется в виду, что существуют разные ответственные внутри организации, которые исполняют разные роли с точки зрения комплаенс:

- Совет директоров отвечает за утверждение комплаенс-стратегии, стратегии управления рисками, бизнес-стратегии в целом.

- Руководители бизнес подразделений ответственны за организацию работы вверенных им подразделений.

- Комплаенс-менеджеры ответственны за осуществление действий по управлению комплаенс-рисками и за достижение комплаенс целей.

Таким образом, получается, что совет директоров с одной стороны думает о том, как обеспечить рост бизнеса, с другой — как не допустить реализацию комплаенс-рисков. Бизнес-руководитель думает только о росте бизнеса, а комплаенс-менеджер — только о комплаенс-рисках. Модель в принципе неплохая, поскольку в итоге советом директоров принимается решение о дальнейшем развитии организации с учетом комплаенс-рисков на основе анализа интересов и бизнеса, и комплаенс. Однако модель будет идеальной только в том случае, когда бизнес-руководитель будет думать еще и о комплаенсе, а комплаенс-менеджер — о том какие у бизнеса потребности и цели. Соответственно только при таких условиях комплаенс-стратегия будет надлежащим образом

интегрирована в бизнес-стратегию, и бизнес будет мотивирован, чтобы следовать и исполнять комплаенс-задачи и комплаенс-цели. Также различные исследования показывают, что любое давление на бизнес соответствовать чему-либо не является оптимальным вариантом, и нужно вовлекать бизнес-подразделение в процесс реализации комплаенс-целей и комплаенс-задач.

Когда формируется стратегия, не столь важно, что нас ждет завтра или в ближайший месяц, даже в ближайший год. Стратегия прежде всего — это долгосрочная программа, поэтому при ее составлении должны быть проанализированы риски и спрогнозированы те события, которые могут быть через два, три года, пять лет. И именно эти события нужно воспринимать так, как будто они уже сейчас наступили, и решать эти задачи как приоритетные. Поэтому важно, чтобы при стратегическом планировании и прогнозировании комплаенс-менеджер присутствовал на обсуждениях, чтобы он мог внести в стратегию те комплаенс-риски и сценарии развития различных направлений, которые он видит, и помочь тем самым бизнесу учесть эти сценарии в рамках бизнес-планирования и стратегического планирования в целом.

На практике комплаенс-стратегия реализуется через комплаенс-программу, которая представляет собой не отдельный план для комплаенс-функции, а является единой программой для всей организации. Программа может иметь краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели. В ней должны быть отражены организационная структура (важно обеспечить независимость комплаенс-функции во избежание потенциального конфликта интересов: хотя жестких правил, кому должен быть подотчетен комплаенс-менеджер нет, но считается целесообразным, чтобы линия подотчетности вела непосредственно к совету директоров); наличие необходимых ресурсов (профессиональных, материальных, временных) для того, чтобы эффективно выполнять возложенные обязательства; также должны быть отражены мероприятия по оценке комплаенс-рисков, чтобы правильно оценить, какие сейчас и в будущем предвидятся сценарии и проблемы и сфокусироваться соответственно в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе на их решении; также важны процессы, связанные с обучением, информированием, коммуникацией сотрудников, с точки зрения обеспечения необходимой среды открытого общения: сотрудники не должны бояться прийти и рассказать руководству о возникших комплаенс-проблемах, они воспринимают это как собственную защиту и хотят как можно быстрее эти проблемы разрешить, чтобы не иметь худших сценариев в будущем.

Поэтому комплаенс-стратегия и комплаенс-программа должны отражать специфику конкретной кредитной организации, масштабы ее деятельности, риски всех продуктов, географии присутствия, клиентских потребностей и строиться совместно с бизнесом как единое целое.

Таким образом, комплаенс-функция является одной из основных функций в кредитной организации. Комплаенс предполагает управление не только регуляторным, но и репутационным рисками, соответственно комплаенс-культура становится конкурентным преимуществом организации, поскольку при прочих равных условиях клиент выберет тот банк, у которого репутация лучше. Комплаенс не существует отдельно от других функций, таких как риск-менеджмент, и непосредственно связан с бизнесом, поэтому комплаенс-стратегия должна быть составляющей бизнес-стратегии и стратегии управления рисками. Цели, определенные в комплаенс-стра-

тегии, должны быть направлены на предотвращение проблем, связанных с нарушением требований законодательства и этических принципов. Соответственно должна быть выстроена система мероприятий по комплаенс-контролю для выявления проблем на ранних стадиях и принятия адекватных мер для их решения. Однако принуждать бизнес к следованию чему-либо нецелесообразно, поэтому комплаенс-стратегия должна разрабатываться с учетом интересов бизнеса, чтобы он был вовлечен в процесс реализации комплаенс-целей и комплаенс-задач, так же, как и в бизнес-стратегии должны быть учтены комплаенс-риски.

Литература:

1. Положение Банка России «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» от 16 декабря 2003 г. № 242-П // Вестник Банка России. 2004 г. № 7. с изм. и допол. в ред. от 24.04.2014
2. Астраханцева, И. А., Дубов Д. А., Кутузова А. С. Комплаенс-контроль в коммерческом банке // Аудит и финансовый анализ. — 2015. — № 2 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.astrakhantseva.ru/pub/fnp_2014_6.pdf
3. Банк России. Обзор банковского сектора Российской Федерации — 2015 — № 149 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf
4. Пахаев, В. Стратегия устойчивого развития // Банковское обозрение. — 2012. — № 12 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bosfera.ru/bo/2012/12/strategiya-ustojchivogo-razvitiya>
5. Тысячникова, Н. А. Системный подход к реализации комплаенс-функции. // Внутренний контроль в кредитной организации. — 2010. — № 2. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.reglament.net/bank/control/2010_2/get_article.htm?id=769
6. Эксперт РА. Банковский сектор в 2015 году: голодные игры [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/prognoz_2015#graph

Значение венчурного финансирования для изменения вектора развития экономики в соответствии с инновационным сценарием развития

Щербакова Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный индустриальный университет

В статье раскрывается содержание, доказывается обоснованность применения и практика использования венчурного финансирования как одного из условий перехода России на инновационный путь развития при условии создания промышленной направленности развития экономики.

Ключевые слова: венчурное финансирование, финансовые ресурсы, финансовое управление, венчурные инвесторы, инновации, промышленная экономика.

Венчурное финансирование — специфический вид финансирования, с особыми условиями и правилами, его главное отличие от традиционных источников — высокая степень риска. Это долгосрочные, т.е. от 3 до 7 лет, высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал начинающих малых высокотехнологичных и перспективных предприятий (стартапов), с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств в будущем. Обычно такие начинающие предприятия ориентированы на разработку и произ-

водство наукоемких продуктов. Впоследствии эти предприятия развиваются и расширяются. Венчурные инвестиции обычно осуществляются в сфере инноваций, так как именно инновации обеспечивают высокую скорость развития стартапа и, соответственно, высокую доходность. Таким образом, если ваше предприятие является стартапом, то, возможно Вам, стоит обратиться за инвестициями в венчурные фонды.

Венчурное финансирование — новое веяние финансирования для России, но оно имеет немалую важность. Ис-

ходя из опыта зарубежных стран и из многочисленных исследований, создание инновационного бизнеса в перспективе способствует созданию современных рабочих мест, которые можно будет исчислять миллионами. Настоящие прорывы в экономики на сегодняшний день чаще обеспечиваются малыми предприятиями и стартапами. Оптимальнее всего находить проекты и помогать им развиваться могут венчурные инвесторы.

Активизация инновационного развития промышленных предприятий связана с вызовом мировой экономической системы. Сюда следует отнести неуклонное увеличение добавленной стоимости за счет роста интеллектуального капитала, появления мировых центров экономического развития, преодоления энергосырьевых барьеров, усиления влияния экологических факторов и ожидаемыми технологическими инновациями в области био- и nano-технологий.

В 2006–2007 гг. были внесены изменения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике». Созданы государственные институты развития: Инвестиционный фонд РФ, Российская венчурная компания, государственная корпорация «Ростехнологии», государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий». Однако пока нельзя говорить о результативности функционирования сформированной инновационной системы. Динамика промышленного производства по России в целом (таблица 1) замедлилась, что свидетельствует об отсутствии сбалансированности технико-технологических пропорций между отраслями реального сектора экономики.

Реализация стратегических целей регулирования отраслей и комплексов промышленности предполагает изменение вектора структурных сдвигов в сторону инновационного сектора, что связано с приростом инновационной продукции и объемом услуг организаций инновационной инфраструктуры (таблица 2).

Эти тенденции определяют необходимость корректировки проводившейся до сих пор политики в сфере инноваций, смещения акцентов с наращивания общих объемов поддержки по всем составляющим национальной инновационной системы на радикальное повышение эффективности, концентрацию усилий на решении ключевых задач инновационного развития промышленной экономики.

Необходимость инновационного развития промышленных предприятий обусловлено не только кризисными явлениями в экономике, но и резким снижением технических и технологических составляющих производства. Как показы-

Таблица 1

Динамика удельных показателей роста инноваций в промышленности,¹%

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Удельный вес предприятий промышленного производства, осуществлявших технологические инновации, в общем их числе	9,3	9,4	9,4	9,6	9,4	9,5
Удельный вес предприятий промышленного производства, осуществлявших организационные инновации, в общем их числе	-	3,2	3,5	3,5	3,7	3,9
Удельный вес затрат на выполнение исследований и разработок, в затратах на технологические инновации	16,5	19,2	18,1	15,9	28,2	27

Таблица 2

Динамика развития инновационной инфраструктуры, обеспечивающей трансфер результатов сферы исследований и разработок²

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Прирост числа малых инновационных предприятий (единиц/в год)	82	37	40	-30	-43	-20
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции малых предприятий (%)	0,3	1,0	2,0	1,6	1,4	1,3
Объем инновационной продукции (услуг, связанных с инновациями), реализованной организациями инновационной инфраструктуры (млрд.руб.)	10,5	13,5	16,5	19	21	22

¹ Оценка выполнена Институтом статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики

² Оценка выполнена Институтом статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики

вают исследования, инновации необходимы, прежде всего, в производствах, которые способны создать новейшие технологии, новые и сверхновые виды продукции [с. 2, 36]. Это тот путь, который позволит в кратчайшие сроки перевести экономику промышленности на принципиально новый технико-технологический уровень, обеспечив ее эффективность и устойчивость.

Именно по этой причине инновации взаимосвязаны и взаимообусловлены единством экономического интересов, от которых зависит эффективность использования материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и других ресурсов, необходимых для воспроизводства конкурентоспособной экономики.

Для выявления возможных тенденций инновационного развития промышленности воспользуемся общепризнанной макромоделью, разработанной В. В. Леонтьевым, отражающей наиболее вероятные варианты развития технологических инновационных преимуществ в условиях жесткой технологической конкуренции (рисунок 1).

Два подхода к исследованию проблем развития и влияния государства на отраслевой комплекс экономики промышленности: инерционно-импортоориентированный и инновационно-прорывной отражают многовариантность развития в отдаленной перспективе. При инерционно-импортоориентированном варианте лидирующими останутся сектора инфраструктуры и энергосырьевой, что вряд ли обеспечит преодоление депрессивного характера развития экономики.

Реализация инновационно-прорывного варианта развития промышленной экономики требует модернизационной структурно политики преобразований, прежде всего, на основе формирования эффективной системы государственного регулирования, где доля инвестиционных вложений в высокотехнологичные отрасли должна повыситься минимум в 1,5–2 раза.

На рисунке 2 представлены результаты расчетов и прогноз в двух упомянутых вариантах.

Ввиду недостаточной сформированности рыночных механизмов, способных обеспечить инновационный процесс, роль государства особенно повышается. Это обусловлено также неравномерностью развития отраслей и комплексов промышленности (преобладание сырьевых отраслей), а также другими негативными факторами и специфическими условиями.

Стратегия инновационного развития промышленности должна в корне измениться. Необходим принципиально новый подход к формированию научно-технического и технологического пространства, т.е. создание всего спектра технологий по инновационному типу.

Исследования показали, что уровень эффективности функционирования инновационного процесса зависит от тесноты интегрированных связей составных частей технологической цепочки промышленного производства. Каждое звено

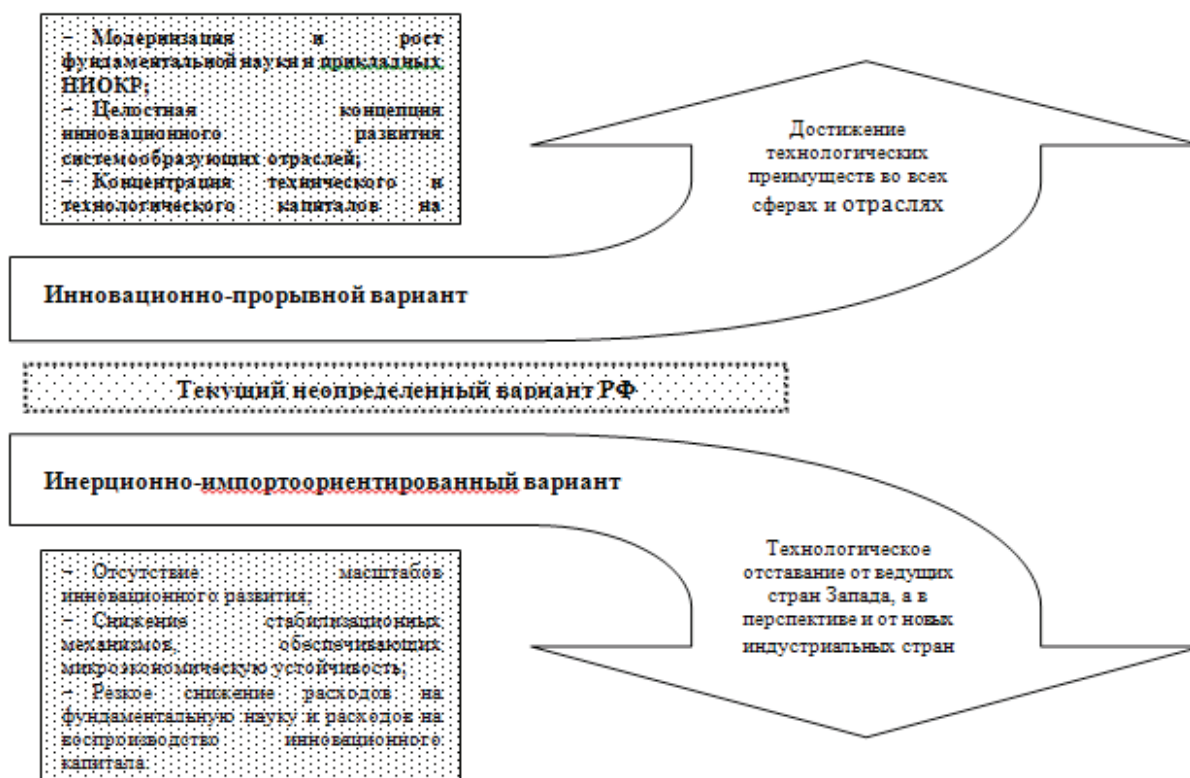


Рис.1. Варианты инновационного развития промышленности

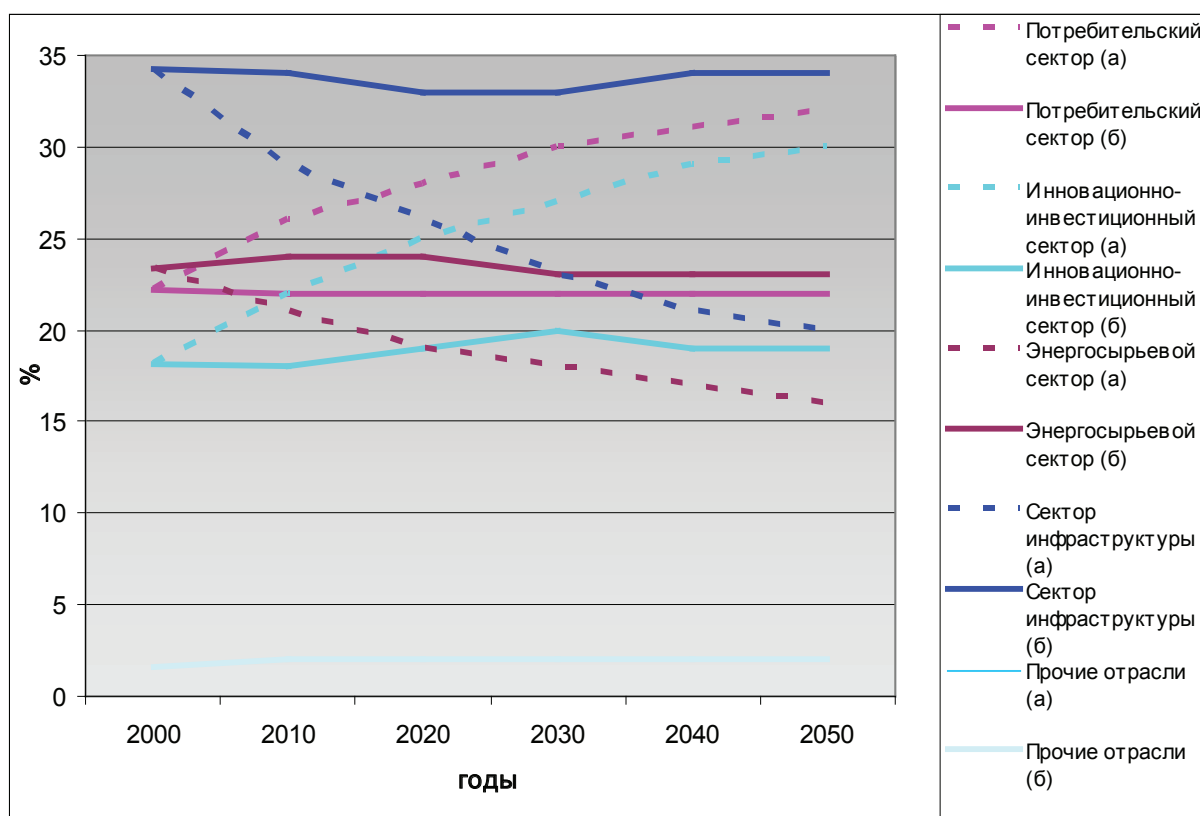


Рис.2. Прогноз динамики структуры экономики России по воспроизводственным секторам в основных ценах, в % к валовому выпуску; 1980–2000 гг. — в текущих ценах; прогноз в ценах 2000 г.: а — инновационно-прорывной вариант; б — инерционно-импортоориентированный вариант [6]

инновационного процесса выступает и потребителем, и производителем соответствующих работ и услуг, потребляемых на последующих стадиях технологического процесса. При этом оценка освоения инноваций каждой стадии может служить критерием степени использования нововведений для достижения конечной цели — повышения эффективности.

Инновационность процесса обеспечивается механизмом обратной связи — «бирегуляции». Поэтому каждое звено является движущей силой освоения новых направлений в производстве конкурентоспособной продукции. Таким образом, проблема совершенствования методов освоения инноваций на промышленном предприятии заключается в нахождении оптимальных решений по их оценке и использованию накопленных ресурсных возможностей, обеспечивающих эффективный рост и производства и инноваций. Причем инновационное развитие не связано с какой-либо одной-единственной системой преобразований, наоборот, оно призвано учитывать «конструктивные потенции» всех сложной экономической структуры, находя в ней дееспособные элементы, обеспечивающие активизацию внутренних резервов. Отличительной особенностью инновационного развития является факторное влияние на сложные взаимосвязи производственно-хозяйственной деятельности, которые реализуются на основе системного подхода и методов управления структурными уровнями деятельности хозяйственных образований.

Сущность инновационного развития состоит в комплексном рассмотрении всех конструктивных элементов факторных влияний, выявлении их взаимодействия и взаимосвязей, а также в нахождении механизмов регулирования и управления. Используя метод структурных уровней можно рассмотреть действие принципов и законов инновационного развития не только на глобальном уровне, но и на уровне отдельных хозяйственных образований, включая промышленный системообразующий комплекс.

Неопределенности являются принципиальной неотъемлемой составляющей венчурного финансирования инновационного процесса, поскольку инновации неразрывно связаны с исследованиями и поиском нового и неизведанного [1, с.137–139]. Мы предлагаем в качестве меры неопределенности принятия управленческих решений с конечным множеством определенных состояний A_1, A_2, \dots, A_n с соответствующими вероятностями p_1, p_2, \dots, p_n использовать энтропию:

$$H_A = - \sum_{k=1}^n p_k \ln p_k \quad (1)$$

В качестве относительного показателя количественной меры необходимо использовать дифференциальную энтропию:

$$H_e = - \int_{-\infty}^{\infty} f(x) \ln f(x) dx \quad (2)$$

где: $f(x)$ — плотность распределения случайной величины x .

Таким образом, для преодоления трудностей, возникающих при анализе инновационной деятельности, должна быть сформирована модель управления развитием, отражающая, прежде всего, применение вариантных принципов и методов выбора вариантов распределений случайных величин, которые влияют на технико-технологический и организационно-управленческий потенциалы [3, с.237]. С этой целью мы предлагаем использовать совокупность показателей, отражающих степень влияния неопределенности.

Крайне актуальной становится задача определения оптимального уровня венчурного инвестирования инноваций для развития промышленной экономики и успешной хозяйственной деятельности отдельных промышленных предприятий.

Степень влияния венчурных инвестиций способствует не только технологическому росту, но и увеличению степени отдачи от всего ресурсного потенциала, организации производственного процесса. Таким образом, инвестиции в качестве фактора, влияющего на инновации, приводят к формированию технологических основ по интенсификации экономики промышленности, а производственная функция (V), отражающая взаимосвязь факторов будет иметь следующий вид:

$$V = A(I)K^\alpha L^\beta e^{rt} \quad (3)$$

где rt — темп роста производства в результате научно-технического прогресса; $A(I)$ — технологический коэффициент, отражающий величину инвестиций, α — коэффициент эластичности по труду, а β — коэффициент эластичности по капиталу. Если сумма показателей степени ($\alpha + \beta$) равна единице, то функция Кобба — Дугласа является линейно однородной, то есть она демонстрирует постоянную отдачу при изменении масштабов производства.

Оценка эффективности венчурных инвестиционных вложений в инновации позволит определить поэтапный подход к управлению технологическим процессом промышленных преобразований и раскрыть потенциальные возможности экономики в целом. В этой связи очень важно отметить, что инновационный процесс тесным образом связан с механизмом преобразований, который должен учитывать интеграционные взаимосвязи мотивации с эффективностью отдачи трудового и ресурсного потенциала.

Очевидно, что производственный процесс и его регулирующее начало должно связываться с механизмом мотивационных интересов к функционированию и развитию экономики предприятия [4, с.127]. Научность подхода состоит в том, чтобы соединить мотивационный механизм с интересами участников технологически-замкнутых отношений и раскрыть подлинные цели и многогранность экономического роста.

Следует иметь в виду, что характеристики базовых и инновационных решений по мере развития изменяют масштаб приращения дополнительной продукции и удельный вес эксплуатационных издержек. Это приводит к необходимости учета уровня развития во времени как техники, так и организации производства. Поэтому более удобно соотношения эффективности рассматривать не путем сравнения вариантов новых организационных решений с существующими, а путем определения эффективности на весь период планируемых инноваций с дополнительными ограничениями временных интервалов.

Обобщение может быть произведено и в направлении перехода от сравнительной оценки отбора варианта инновационной технологии. Если необходимый объем выпуска продукции задан, то соответствующий алгоритм модели может быть представлен следующим образом:

$$\min_j \mathcal{E}_j^j = \min \left[\begin{aligned} & \sum_{t \geq 1} \frac{K_t^j N_t^j}{(1 + E_H)^{t-1}} + \sum_{t \geq 1} \sum_{\tau \geq 1} \sum_{r=1}^{r=R_t^j} \frac{Q_{\tau t}^j N_{\tau t}^j}{(1 + E_H)^t} + \\ & + \sum_{t \geq 1} \frac{K_{tc}^j (N_t^j)}{(1 + E_H)^t} + \sum_t \frac{Q_{tc}^j (N_t^j)}{(1 + E_H)^t} - \sum_t \frac{\mathcal{E}_{tc}^j (N_t^j)}{(1 + E_H)^t} - \\ & - \sum_{\tau \geq 1} M_{\tau 1}^j (N_{\tau-1}^j - N_{\tau 1}^j) - \sum_{t \geq 2} \sum_{\tau \geq 1} \frac{M_{\tau}^j (N_{\tau-1,t-1}^j - N_{\tau}^j)}{(1 + E_H)^t} \end{aligned} \right] \quad (4)$$

при ограничениях: $\sum_{t \geq 1} \sum_{r=1}^{R_t^j} N_{\sigma t}^j P_{\sigma t}^j \geq V_t \quad t \geq 1, ; \quad 0 \leq \sum_{r=1}^{R_t^j} N_{\sigma t}^j = N_{\sigma}^j \quad t \geq 1 \quad \tau \geq 0; \quad 0 \leq N_{\tau 1}^j \leq N_{\tau-1}^{j0}, \quad \tau \geq 1, \\ 0 \leq N_{\tau 1}^j \leq N_{\tau-1, j-1}, \quad t \geq 2 \quad \tau \geq 1.$

При этом приняты следующие обозначения: \mathcal{E}_{Σ}^j — годовой эффект от использования j -ой инновационной технологии; j — индекс варианта «новой техники», включая существующую «старую», возможно несколько видов; τ — возраст машины; r — режим эксплуатации; R_r^j — множество возможных режимов для техники j вида в году t ; $N_{\sigma t}^j$ — число единиц техники j варианта, имеющей возраст τ , работающих в году t в режиме r ; $Q_{\sigma t}^j$ — чистые текущие издержки эксплуатации единицы техники j вида, работающей в режиме r в году t (включая затраты на все виды ремонтов); $P_{\sigma t}^j$ — производительность единицы техники j вида возраста τ , работающей в году t в режиме r , K_t^j — капиталоемкость единицы техники j вида (стоимость воспроизводства) в году t ; K_{ic}^j — потребные в t году сопутствующие капиталовложения в связи с использованием техники j вида; Q_{ic}^j — потребные в году t дополнительные сопутствующие чистые издержки эксплуатации в связи с использованием техники j вида; \mathcal{E}_{σ}^j — величина социального сопутствующего эффекта в связи с использованием в году техники j вида; M_{σ}^j — ликвидационное сальдо (стоимость лома минус затраты на ликвидацию) единицы техники j в году возраста в году t , N_{τ}^{j0} — число единиц техники j вида, имеющей возраст τ при $t=0$, V_t — выпуск продукции в течение года.

Следует отметить, что, рассмотренный методологический подход может быть использован при определении суммарных приведенных затрат для каждого j вида инноваций.

Поэтому не представляет трудностей оценить абсолютную эффективность инноваций и эффективность отдачи технико-технологического потенциала определенного варианта как разность между суммарным результатом и суммарными издержками:

$$\mathcal{E}_{abc}^{hx} = \sum_t \frac{P_t^{hx} V_t}{(1 + E_H)^t} - C_{\Sigma}^{hx} \quad (5)$$

и для оценки эффективности отдачи технико-технологического потенциала

$$\mathcal{E}_{abc}^{xp} = \sum_t \frac{P_t^{xp} V_t}{(1 + E_H)^t} - C_{\Sigma}^{xp} \quad (6)$$

Дополнительно отметим два отличия, связанные с расчетом эффективности отдачи технико-технологического потенциала: во-первых, он производится не по оптимальным ценам на выпускаемую продукцию и используемые ресурсы а по действующим «рыночным», и во-вторых, при определении эффекта из расчета следует исключить все внешние (экологические, социальные и т. д.) эффекты, т. е. принять все $\mathcal{E}_{ic}^j = 0$, дополнительно включив имеющие место налоговые платежи.

В целом следует отметить, что инновационное развитие промышленного предприятия предопределяется системой критериальных оценок деятельности и уровнем использования нововведений на технологически связанных звеньях общего производственного процесса от освоения передовых приемов в производстве и передовых приемов управления целостностью развития всего промышленного комплекса.

Литература:

1. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. — М.: Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2011. — 768 с.
2. Бондарева, Т., Марченко Е. Мониторинговое исследование инвестиционных процессов в регионах России // Инвестиции в России, 2011 № 9, с. 34–37
3. Кузык Б.Н, Яковец Ю.В. Россия — 2050. Стратегия инновационного прорыва — М.: Экономика, 2005, 624с.
4. Ноам Вассерман Главная книга основателя бизнеса: Кого брать с собой, как делить прибыль, как распределять роли и другие вопросы, которые надо решить с самого начала — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 364 с.
5. <http://www.gks.ru>
6. Кузык, Б.Н. Стратегия инновационного прорыва М.: Экономика 2005 с. 143

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Ключевые показатели финансового анализа бухгалтерской отчетности

Бердникова Лейла Фархадовна, кандидат экономических наук, доцент;

Альдебенева Светлана Петровна, магистрант

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Современный этап развития экономики в нашей стране отмечается существенным расширением прав организаций. Следовательно, при принятии решений организационно-экономического характера руководству предприятий необходимо сопоставлять и взвешивать их последствия, что подразумевает постоянное взаимодействие со специалистами бухгалтерской службы. При вступлении во взаимоотношения с партнерами, организации должны подтвердить свою платежеспособность и финансовую устойчивость, что подразумевает представление бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая приобретает публичный характер, т.е. становится доступной для всех заинтересованных пользователей.

Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова отмечают, что бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой информационную базу финансового анализа, подчеркивая, что финансовый анализ в классическом понимании — это анализ данных финансовой отчетности [10].

А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев определяют финансовый анализ как анализ финансовых показателей, отражающих финансовые результаты деятельности и финансовое состояние организации. При этом данные исследователи отмечают, что анализ по данным публичной финансовой отчетности принято определять как «внешний» финансовый анализ, что его рамки сужает, поскольку не вся финансовая информация организации отражается в отчетности [18].

И.А. Жулега отмечает, что наиболее полным источником информации для финансового анализа являются внутренние (рабочие) бухгалтерские документы — оборотные ведомости и главная книга, данные первичного бухгалтерского учета. Эти источники информации позволяют выявить внутренние тенденции показателей отчетности [12].

Тем не менее, основная роль в информационном обеспечении финансового анализа большинством исследователей отведена бухгалтерской (финансовой) отчетности, ввиду её следующих преимуществ:

а) единообразие формы отчетности, т.е. использование одних методов расчета показателей;

б) открытость, из чего следует, что отчетность для оценки организации могут использовать как внутренние, так и внешние пользователи;

в) обязательность составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, соответственно её использование не подразумевает дополнительных затрат на проведение анализа [12].

Анализу бухгалтерской отчетности посвящены исследования многих авторов экономической литературы.

Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова определяют анализ бухгалтерской отчетности как процесс, способствующий оценке прошлого и текущего финансового положения деятельности организации. Однако основной целью является оценка финансово-хозяйственной деятельности организации в плане будущих условий существования [10].

Л.А. Бернштейн отмечает, что анализ финансовой отчетности заключается в применении аналитических инструментов и методов к показателям финансовых документов для определения существенных характеристик и связей, которые являются необходимыми для принятия того или иного решения [6].

На наш взгляд, выражение «анализ бухгалтерской отчетности» подчеркивает роль информационной базы при финансовом анализе, так как эта отчетность содержит основную долю используемой при проведении аналитических процедур информации.

Наиболее общие положения в отношении отчетности содержит Федеральный закон «О бухгалтерском учете». Согласно данному закону бухгалтерская отчетность — это «единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам» [1].

Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций в соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», за исключением отчетности бюджетных организаций включает: бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; отчет о целевом использовании полученных средств; пояснения в табличной и текстовой форме) [1].

Бухгалтерский баланс отражает финансовое положение организации в денежной оценке на отчетную дату. Показатели отчета о финансовых результатах отражают

эффективность хозяйствования по всем направлениям деятельности и составляют основу экономического развития организации. В отчете об изменениях капитала приводят информацию о наличии и изменениях собственного капитала организации на начало и конец отчетного периода. В отчете о движении денежных средств присутствуют сведения, непосредственно вытекающие из записей по счетам учета денежных средств.

Таким образом, данные внутрихозяйственного бухгалтерского учета привлекаются при осуществлении всех видов анализа внутренними пользователями в пределах их компетенции. Для внешних пользователей основным источником информации является бухгалтерская отчетность, которая может быть использована любым партнером организации [2].

Финансовый анализ бухгалтерской отчетности основан на расчете и интерпретации различных групп показателей [19]. Наиболее упоминаемы и используются в эконо-

мической литературе такие группы финансовых показателей: финансовой устойчивости; платежеспособности; ликвидности; деловой активности; рентабельности.

Анализ финансовой устойчивости является одной из важнейших составляющих финансового анализа бухгалтерской отчетности. Стоит отметить, что понятие финансовой устойчивости по-разному трактуется различными авторами экономической литературы (таблица 1).

Исходя из приведенных трактовок, можем заключить, что финансовую устойчивость организации характеризует степень обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношение объемов собственных и заемных средств, и определяется она системой абсолютных и относительных показателей.

Способы расчета основных показателей финансовой устойчивости и принятые нормативы согласно методикам различных авторов экономической литературы представлены в таблице 2.

Таблица 1

Понятие финансовой устойчивости в интерпретации авторов экономической литературы

№ п/п	Авторы	Трактовка
1.	В. В. Бочаров	«Такое состояние денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении достаточной платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска» [8, с.77].
2.	В. В. Ковалев, Вит.В. Ковалев	«Способность предприятия поддерживать целевую структуру источников финансирования» [14, с.265].
3.	В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина	«Результат наличия определенного запаса прочности, защищающего предприятие от случайностей и резких изменений внешних факторов» [4, с.91].
4.	К. А. Анущенко, В. Ю. Анущенко	«Такое состояние финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия и является главным компонентом общей устойчивости предприятия» [3, с.216].

Таблица 2

Сравнительная характеристика способов расчета основных показателей финансовой устойчивости по методикам различных авторов

Способы расчета показателей и рекомендуемые значения по методикам авторов экономической литературы		
Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [10]	Л. С. Васильева, М. В. Петровская [9]	А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев [18]
1. Коэффициент концентрации собственного капитала $K_{к.с.к.}$ / коэффициент финансовой независимости $K_{ф.н.}$ / коэффициент автономии $K_{а.}$		
$K_{ф.н.} = \frac{с.1300}{с.1700}$ $0,4 \leq K_{ф.н.} \leq 0,6$	$K_{к.с.к.} = \frac{с.1300 + с.1530}{с.1700}$ $K_{к.с.к.} = 0,5$ Приемлемо: 0,3–0,7	$K_{а.} = \frac{РеалСК}{с.1700} =$ $= \frac{(с.1600 - ЗУ) - (с.1400 + с.1500 - с.1530)}{с.1700}, \text{ где}$ $РеалСК$ — реальный собственный капитал; $ЗУ$ — задолженность учредителей по взносам в уставный капитал $K_{а.} \geq 0,5$

2. Коэффициент капитализации K_k / коэффициент соотношения заемных и собственных средств (плечо финансового рычага) K_3/c		
$K_k = \frac{c.1400 + c.1500}{c.1300}$ $K_k \leq 1,5$	$K_{k.c.k.} = \frac{c.1300 + c.1530}{c.1700}$ $K_{k.c.k.} = 0,5$	$K_3/c = \frac{c.1400 + (c.1500 - 1530)}{РеалСК}$ $K_3/c \leq 1$
3. Коэффициент маневренности K_m .		
Не рассчитывают	$K_m = \frac{c.1300 + c.1530 + c.1400 - c.1100}{c.1300 + c.1530}$ $K_m = 0,2 - 0,5$	$K_m = \frac{РеалСК - (c.1100 + ДДЗ)}{РеалСК}$, где ДДЗ — долгосрочная дебиторская задолженность $K_m = 0,5$
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $K_{об.}$.		
Нижняя граница: $K_{об.} = \frac{c.1300 - c.1100}{c.1200}$ $K_{об.} = 0,1$ Оптимально: $K_{об.} \geq 0,5$	Нормативное: $K_{об.} = \frac{c.1300 + c.1530 + c.1400 - c.1100}{c.1200}$ $K_{об.} \geq 0,1$ Рекомендуемое: $K_{об.} \geq 0,5$	$K_{об.} = \frac{РеалСК - (c.1100 + ДДЗ)}{c.1200}$ $K_{об.} \geq 0,1$
5. Коэффициент финансовой устойчивости $K_{ф.у.}$.		
$K_{ф.у.} = \frac{c.1300 + c.1400}{c.1600}$ $K_{ф.у.} \geq 0,6$	$K_{ф.у.} = \frac{c.1300 + c.1530 + c.1400}{c.1600}$ $K_{ф.у.} \geq 0,6$	Не рассчитывают

Таким образом, в целом наборы рассчитываемых коэффициентов финансовой устойчивости у большинства авторов экономической литературы сходны. Но присутствуют некоторые различия в их именовании, способе расчета и нормативах. По методике А.Д. Шеремета, Е.В. Негашева представлены наиболее детальные расчеты — с использованием показателя реального собственного капитала. Л.С. Васильева, М.В. Петровская используют значение собственного капитала и как итог третьего раздела бухгалтерского баланса, и его уточненный расчет с корректировкой на доходы будущих периодов, последний вариант и представлен в таблице. Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова представляют, на наш взгляд, наиболее общий подход к расчету большинства показателей. Существует множество коэффициентов финансовой устойчивости, в данной таблице представлены самые основные и наиболее полно отражающие финансовую устойчивость организации [10, 9, 18].

В условиях применения ко многим организациям процедур банкротства точная и объективная оценка финансового состояния приобретает первостепенное значение. Важнейшими критериями такой оценки считаются показатели платежеспособности и ликвидности организации. Зачастую показатели платежеспособности и ликвидности приравнивают, однако мы считаем, что данные понятия как экономические категории не тождественны, но взаимосвязаны.

Сравнительная характеристика понятий «ликвидность» и «платежеспособность» представлена в таблице 3.

Таким образом, исходя из данных таблицы 3, можем заключить, что не все исследователи проводят четкую грань между понятиями «ликвидность» и «платежеспособность». О.В. Ефимова, А.И. Алексеева и многие другие авторы экономической литературы приравнивают понятие ликвидности к текущей платежеспособности [11, 15]. На наш взгляд, это не совсем верно. Понятие ликвидности более емкое. Платежеспособность организации характеризуется его способностью и возможностью полностью и своевременно выполнять платежные обязательства, которые вытекают из торговых, кредитных и иных операций денежного характера, а ликвидность характеризует способность организации превращать свои активы в денежные средства для покрытия по мере наступления срока всех необходимых платежей.

При характеристике платежеспособности необходимо уделять внимание следующим показателям: денежные средства в кассе предприятия, на расчетных счетах в банках, убытки, просроченная кредиторская и дебиторская задолженность, непогашенные в срок кредиты и займы. Ликвидность предприятия характеризует наличие у него ликвидных средств, таких как денежные средства — наличные и на счетах в банках, и легкорреализуемые элементы оборотных ресурсов.

В большинстве методик финансового анализа нет четкого разграничения анализа ликвидности и платежеспособности. Данные показатели нами разграничены и представлены в таблице 4 и таблице 5 соответственно.

Таблица 3

Сравнительная характеристика понятий «ликвидность» и «платежеспособность» с позиции авторов экономической литературы

№ п/п	Авторы	Трактовка понятия	
		Ликвидность	Платежеспособность
1.	О. В. Ефимова	«Ликвидность (текущая платежеспособность) — способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам» [11, с.37].	«Долгосрочная платежеспособность — способность предприятия рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе» [11, с.37].
2.	В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина	«Способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока» [4, с.71].	«Готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств» [4, с.70].
3.	А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий	«Ликвидность (текущая платежеспособность) — одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющая возможность своевременно оплачивать счета, и фактически является одним из показателей банкротства» [15, с.384].	«Готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов» [15, с.387].
4.	Бочаров В. В.	«Способность предприятия быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовать свои активы (имущество) в денежные средства» [8, с. 89].	«Возможность и способность предприятия своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством» [8, с. 89].

Таблица 4

Сравнительная характеристика способов расчета основных показателей ликвидности по методикам различных авторов

Способы расчета показателей и рекомендуемые значения по методикам авторов экономической литературы		
Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [10]	Л. С. Васильева, М. В. Петровская [9]	А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев [18]
1. Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{абс.л.}$		
$K_{абс.л.} = \frac{с.1250 + с.1240}{с.1510 + с.1520 + ЗУВД + с.1550},$ <p>где ЗУВД — задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов</p> $K_{абс.л.} \geq 0,1 - 0,7$	$K_{абс.л.} = \frac{с.1250 + с.1240}{с.1500 - с.1530}$ $K_{абс.л.} \geq 0,2$	
2. Коэффициент критической ликвидности $K_{кр.л.}$		
$K_{кр.л.} = \frac{с.1250 + с.1240 + КДЗ}{с.1510 + 1520 + ЗУВД + 1550}$ <p>Желательно: $K_{кр.л.} \geq 1$ Допустимо: $K_{кр.л.} = 0,7 - 0,8$</p>	$K_{кр.л.} = \frac{с.1200 - 1210 - 1220 - ДДЗ}{с.1500 - с.1530}$ <p>Нормальное: $K_{кр.л.} \geq 1$ Допустимо: $K_{кр.л.} = 0,7 - 0,8$</p>	$K_{кр.л.} = \frac{с.1250 + с.1240 + с.1230}{с.1500 - с.1530}$ $K_{кр.л.} \geq 1$

$K_{кр.л.} = \frac{с.1250 + с.1240 + КДЗ}{с.1510 + 1520 + ЗУВД + 1550}$ <p>Желательно: $K_{кр.л.} \geq 1$ Допустимо: $K_{кр.л.} = 0,7 - 0,8$</p>	$K_{кр.л.} = \frac{с.1200 - 1210 - 1220 - ДДЗ}{с.1500 - с.1530}$ <p>Нормальное: $K_{кр.л.} \geq 1$ Допустимо: $K_{кр.л.} = 0,7 - 0,8$</p>	$K_{кр.л.} = \frac{с.1250 + с.1240 + с.1230}{с.1500 - с.1530}$ <p>$K_{кр.л.} \geq 1$</p>
--	---	---

Только в методике А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева показатели ликвидности и платежеспособности рассматриваются по отдельности. В методике Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой все представленные показатели именуются показателями платежеспособности, а у Л.С. Васильевой, М.В. Петровской — показателями ликвидности [18, 10, 9].

В целом перечень рассчитываемых коэффициентов ликвидности и платежеспособности у большинства исследователей сходен. Но присутствуют некоторые различия в способе расчета и нормативах.

Особо отметим важность расчета коэффициента платежеспособности за период, в нем прослеживается связь

Таблица 5

Сравнительная характеристика способов расчета основных показателей платежеспособности по методикам различных авторов

Способы расчета показателей и рекомендуемые значения по методикам авторов экономической литературы		
Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [10]	Л. С. Васильева, М. В. Петровская [9]	А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев [18]
1. Коэффициент общей платежеспособности $Ko.n.$		
$Ko.n. = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3},$ <p>где $A1$ — наиболее ликвидные активы: денежные средства и краткосрочные вложения; $A2$ — быстро реализуемые активы: краткосрочная дебиторская задолженность; $A3$ — медленно реализуемые активы: запасы и НДС по приобретенным ценностям; $П1$ — наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность; $П2$ — краткосрочные обязательства: краткосрочные кредиты и займы; $П3$ — долгосрочные обязательства. $Ko.n. \geq 1$</p>	Не рассчитывают	$Ko.n. = \frac{с.1600 - ЗУ - ОценР}{с.1400 + с.1500 - с.1530},$ <p>где $ОценР$ - оценочные резервы. $Ko.n. \geq 2$</p>
2. Коэффициент платежеспособности за период $Kп.з.п.$		
Не рассчитывают	$Kп.з.п. = \frac{(ДСн + ДСп)}{ДСнпо},$ <p>где $ДСн$ — остатки денежных средств на начало периода; $ДСп$ — поступление денежных средств за период; $ДСнпо$ — сумма денежных средств, направленных на погашение различных обязательств.</p>	

между поступлением денежных средств и погашением обязательств. Данный показатель рассчитывается по отчету о движении денежных средств.

Финансовое положение предприятия, его ликвидность и платежеспособность, непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в денежные средства. Оценить это помогает

анализ показателей деловой активности. Сущность данного понятия с точки зрения авторов экономической литературы представлена в таблице 6.

Из представленных в таблице 6 данных можем заключить, что деловая активность прослеживается в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей и скорости оборота средств. Деловую

Таблица 6

Сущность деловой активности в интерпретации авторов экономической литературы

№ п/п	Авторы	Трактовка
1.	В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина	«Результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства» [4, с.135].
2.	Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова	Направление результативности, проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей, в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств [10].
3.	К. В. Бородкин	Характеризует результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности [7].

активность можно оценить с помощью качественных и количественных критериев. В рамках финансового анализа деловой активности по бухгалтерской (финансовой) отчетности можно оценить абсолютные показатели — выручка, прибыль, активы и т.п. и относительные показатели, представленные в таблице 7.

Исходя из данных таблицы 7, можем отметить, что в расчете некоторых коэффициентов оборачиваемости нет единого подхода, например коэффициент оборачиваемости запасов. Расчет, при котором в числителе выручка, представляет собой наиболее общий подход [9, 18]. На наш взгляд, оба представленных способа допустимы. Можем наблюдать различия в именовании показателей, но от этого в целом их общий экономический смысл не меняется. В экономической литературе практически не

представлены нормативы по показателям деловой активности, однако необходимо по каждому показателю отметить, какая динамика будет являться положительной, а на конкретном предприятии устанавливать рекомендуемые значения на основе изучения финансовых показателей прошлых лет.

Относительными характеристиками финансовых результатов организации выступают показатели рентабельности. Они характеризуют окупаемость затрат, доходность различных направлений деятельности, эффективность предприятия в целом и т.д.

Сущность понятия «рентабельность» с точки зрения различных авторов экономической литературы представлена в таблице 8.

Таблица 7

Сравнительная характеристика способов расчета основных показателей деловой активности по методикам различных авторов

Способы расчета показателей и рекомендуемые значения по методикам авторов экономической литературы		
Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [10]	Л. С. Васильева, М. В. Петровская [9]	А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев [18]
1. Коэффициент оборачиваемости активов $Коб.а.$ / Ресурсоотдача P		
$P = \frac{с.2110}{с.1600}$	Не рассчитывают	$Коб.а. = \frac{с.2110}{с.1600}$ Рост положителен при прибыльной деятельности. Если деятельность убыточна, то рост $Коб.а.$ приводит к ускорению убыточной деятельности.
2 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов $Коб.ОА$ / оборотного капитала $Коб.ОК$ / оборотных (мобильных) средств $Коб.ОбС$		
$Коб.ОбС = \frac{с.2110}{с.1200}$	$Коб.ОК = \frac{с.2110}{с.1200}$	$Коб.ОА = \frac{с.2110}{с.1200}$
3. Коэффициент оборачиваемости запасов $Коб.з.$		
Не рассчитывают	$Коб.з. = \frac{с.2110}{с.1210}$	$Коб.з. = \frac{с.2110}{с.1210}$ или $Коб.з. = \frac{с.2120}{с.1210}$
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности $Коб.д.з.$		
Не рассчитывают	$Коб.д.з. = \frac{с.2110}{с.1230}$; Рост $Коб.д.з.$ положителен	

5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности <i>Коб.кр.з.</i>		
$Коб.кр.з. = \frac{с.2110}{с.1520}$; Рост <i>Коб.кр.з.</i> — улучшение платежной дисциплины		
6. Отдача внеоборотных активов <i>Овн.а.</i>		
Рассчитывают только фондо-отдачу	Не рассчитывают	$Овн.а. = \frac{с.2110}{с.1100}$

Таблица 8

Сущность понятия рентабельности в интерпретации авторов экономической литературы

№ п/п	Авторы	Трактовка
1.	В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина	«Один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг)» [4, с.130].
2.	А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева	Измеряет прибыльность организации с различных позиций в соответствии с интересами участников функционирования бизнеса [13].
3.	Н. П. Любушин	«Относительный показатель, характеризующий размер прибыли, приходящейся на рубль потребляемых ресурсов» [17, с.415].

Таким образом, рентабельность — это обобщающий показатель, характеризующий эффективность функционирования организации. Показатели рентабельности, на наш взгляд, более полно, чем прибыль (убыток), характери-

зуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с имеющимися или использованными ресурсами. Основные показатели рентабельности представлены в таблице 9.

Таблица 9

Сравнительная характеристика способов расчета основных показателей рентабельности по методикам различных авторов

Способы расчета показателей и рекомендуемые значения по методикам авторов экономической литературы		
Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [10]	Л. С. Васильева, М. В. Петровская [9]	А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев [18]
1. Анализ рентабельности активов и собственного капитала		
1.1 Рентабельность собственного капитала $P_{с.к.}$.		
$P_{с.к.} = \frac{с.2400}{с.1300}$	$P_{с.к.} = \frac{с.2400}{с.1300};$ $P_{с.к.} = \frac{с.2400}{с.1300 + с.1530}$	$P_{с.к.} = \frac{с.2400}{с.1300}; P_{с.к.} = \frac{с.2300}{с.1300};$ $P_{с.к.} = \frac{с.2400}{РеалСК}; P_{с.к.} = \frac{с.2300}{РеалСК}$
1.2 Рентабельность активов P_a . (общая рентабельность OP_a . и экономическая рентабельность $ЭP_a$.)		
$ЭP_a = \frac{с.2400}{с.1600}$	$OP_a = \frac{с.2300}{с.1600}; ЭP_a = \frac{с.2400}{с.1600}$	
1.3 Рентабельность внеоборотных активов $P_{вн.а.}$.		
Не рассчитывают	Рассчитывают только рентабельность основных средств $P_{ос.к.}$: $P_{ос.к.} = \frac{с.2400(с.2200, с.2300)}{с.1150.}$	$P_{вн.а.} = \frac{с.2300}{с.1100. + ДДЗ}$
1.4 Рентабельность оборотных активов $P_{об.а.}$.		
$P_{об.а.} = \frac{с.2300}{с.1200 - ДДЗ}$		

2. Анализ рентабельности продаж		
2.1 Рентабельность продаж по прибыли от продажи $Pn.nn$		
$Pn.nn = \frac{c.2200}{c.2110}$		
2.2 Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения $Pn.ндн.$		
Не рассчитывают	$Pn.ндн. = \frac{c.2300}{c.2110}$	
2.3 Рентабельность продаж по чистой прибыли $Pn.чп$ / Чистая рентабельность $ЧР$		
$ЧР = \frac{c.2400}{c.2110}$	$Pn.чп = \frac{c.2400}{c.2110}$	
2.4 Рентабельность производства продукции $Pn.n.$ / затратноотдача $З$ / рентабельность продаж как отношение прибыли от продаж к себестоимости $Pn.c.$		
$З = \frac{c.2200}{c.2120}$	$Pn.n. = \frac{c.2200}{c.2120}$	$Pn.c. = \frac{c.2200}{c.2120}$

Таким образом, исходя из данных таблицы 9, можем сделать вывод, что большинство показателей рентабельности исследователи рассчитывают, указывая в числителе различные виды прибыли. Наиболее обоснованную оценку эффективности функционирования организации, на наш взгляд, можно получить, рассчитывая рентабельность на основе прибыли до налогообложения. Поскольку с одной стороны — показатель прибыли уменьшен на сумму прочих доходов и расходов, с другой — ещё не скорректирован с учетом налогов, т.е. позволяет при расчете рентабельности дать наиболее справедливую оценку эффективности деятельности организации в целом. Отмечаем различия в именовании показателей и отсутствие нормативных значений показателей рентабельности в методиках данных исследователей.

В настоящее время особый интерес вызывает стратегический анализ финансового состояния организации, результаты которого позволят выбрать эффективную стратегию развития в долгосрочной перспективе [20].

Таким образом, расчет и интерпретация представленных показателей финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности представляет собой коэффициентный анализ финансовой отчетности, который имеет как преимущества, так и недостатки.

Применение финансовых коэффициентов требует понимания следующих аспектов:

а) результаты анализа напрямую зависят от надежности представленной в отчетности информации;

б) изменения в учетной политике анализируемой организации оказывают влияние на результаты расчета показателей и их интерпретацию, что отрицательно сказывается на сопоставимости показателей;

в) показатели финансового анализа бухгалтерской отчетности взаимосвязаны и оказывают влияние друг на друга [2].

Положительные стороны использования финансовых коэффициентов, разделенных на отдельные группы, в анализе бухгалтерской отчетности:

а) представление информации отчетности в виде удобном для понимания;

б) возможность проведения оценки динамики;

в) возможность проведения отраслевых сравнений [2].

Таким образом, на наш взгляд, ключевыми показателями финансового анализа бухгалтерской отчетности являются показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, деловой активности и рентабельности. Их совместное или обособленное применение определяется целями проводимого анализа. Факторами, определяющими эффективность проведения такого анализа, с нашей точки зрения, являются с правильное понимание сущности данных экономических категорий и умение аналитически интерпретировать полученные результаты расчетов. В противном случае использование данного инструмента будет носить скорее арифметический, нежели экономический характер.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).
2. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. — 408 с.: табл.
3. Анущенко, К. А. Финансово-экономический анализ: учебно-практическое пособие / К. А. Анущенко, В. Ю. Анущенко. — М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008. — 404 с.

4. Банк, В.Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 344 с.
5. Бердникова, Л.Ф. Информационное обеспечение финансового анализа / Л.Ф. Бердникова, С.П. Альдебенева // Молодой ученый. — 2014. — № 14. — с. 131–136.
6. Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернштейн. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 624 с.: ил.
7. Бородин, К.В. Комплексные методы финансовой диагностики / К.В. Бородин. — Воронеж: ВГТУ, 2002. — 183 с.
8. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. Краткий курс / В.В. Бочаров. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 240 с.: ил.
9. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. — М.: КНОРУС, 2006. — 544 с.
10. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. — 2-е изд. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. — 336 с.
11. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 351 с.: ил., табл.
12. Жулега, И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И.А. Жулега. — СПб.: ГУАП, 2006. — 235 с.: ил.
13. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 624 с.
14. Ковалев, В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 432 с.
15. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева [и др.]. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 672 с.
16. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учеб. пособие / Г.Н. Лиференко. — М.: Издательство «Экзамен», 2005. — 160 с.
17. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. — 3-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 575 с.
18. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.
19. Бердникова, Л.Ф. Методические основы анализа ресурсного потенциала строительной организации: автореф. дис. канд. эконом. наук: — Тольятти, 2009. — 17 с.
20. Бердникова, Л.Ф., Бердников А.А. Стратегический анализ финансового состояния организации: сущность и методика / Л.Ф. Бердникова, А.А. Бердников // Карельский журнал. 2014. № 3. — С.43–45.

Особенности организации ведения финансовой документации в России

Выводцева Светлана Петровна, преподаватель

Вольский военный институт материального обеспечения (Саратовская область)

Каждый факт хозяйственной жизни предприятия подлежит оформлению первичным учетным документом, который представляет собой письменное доказательство осуществления хозяйственной операции или права на ее совершение (лат. «dokumentum» — свидетельство, доказательство). Следует отметить, что финансовые первичные документы должны быть оформлены в момент совершения хозяйственной операции. Однако если выполнить это условие не представляется возможным, Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6.12.2011 г. разрешает оформление первичного документа сразу же после завершения хозяйственной операции. [8]

Учетные первичные документы могут быть оформлены как в бумажном, так и в электронном виде, причем последние заверяются соответствующими электронными подписями. В случае, если наличие бумажного первичного документа требуется законодательно или по условиям до-

говора, то хозяйствующий субъект обязан изготовить бумажные копии электронных документов.

В России требования к оформлению первичных бухгалтерских документов предъявляются Федеральным законом «О бухгалтерском учете». Согласно законодательству первичный документ в обязательном порядке должен содержать следующие реквизиты: название и дату составления; название субъекта, от имени которого совершается операция; суть хозяйственной операции; измерители хозяйственной операции (натуральные и денежные); должности и подписи лиц, ответственных за совершение операции; подписи лиц с указанием инициалов и фамилий.

Российская система бухгалтерского учета разрешает организациям самостоятельно устанавливать формы первичных документов, которые должны быть утверждены руководителем предприятия и лицом, ответственным за ведение бухгалтерского учета. Однако в тексте Информации № ПЗ-10/2012 Министерства финансов РФ отме-

чено, что унифицированные формы, применение которых уполномоченные органы устанавливают на основании других федеральных законов или в соответствии с ними, остаются обязательными к использованию при совершении конкретных хозяйственных операций. [5]. К примеру, Банк России утвердил обязательное использование стандартных бланков кассовых документов.

В то же время, разрабатывать собственные формы бухгалтерских документов способна не каждая организация, ведь такая разработка требует времени, усилий, надлежащей квалификации. Поэтому разрешено использовать типовые бланки, разработанные Госкомстатом РФ, при этом формы утверждаются приказом по предприятию.

Кроме основных первичных документов, с которыми сталкивается любое предприятие в процессе работы, существует множество специальных форм, использующихся в конкретных ситуациях и отраслях. Так, утвержден ряд форм для сельскохозяйственных, торговых, добывающих, транспортных и других предприятий.

Правильно заполненные, упорядоченные и заархивированные бухгалтерские документы играют важную роль в жизни предприятия, особенно в ситуациях с судебными тяжбами, поэтому работать с документами, отражающими финансово-хозяйственную деятельность предприятия, необходимо аккуратно и внимательно. Законодательством России разрешено делать исправления во всех первичных финансовых документах, за исключением кассовых, при этом рядом с исправлением следует указывать фамилию и должность ответственного лица, а также дату корректировки.

В российской системе бухгалтерского учета с целью документирования фактов хозяйственной жизни разработаны учетные регистры. Записи в учетных регистрах основаны на проверенных документах, поэтому регистры приобретают доказательную силу при использовании показателей для анализа хозяйственной деятельности и результатов работы предприятия. По своему внешнему виду регистры подразделяются на карточки, сводные листы и книги.

Карточки предназначены для аналитического учета материальных ценностей по местам хранения.

Сводные листы содержат большое количество сведений и предназначены для синтетического, аналитического учета или выполнения роли комбинированных регистров. Это самый распространенный вид учетных регистров, они удобны в использовании, позволяют распределить обязанности между бухгалтерскими работниками.

Книги представляют собой сброшюрованные листы определенного формата и графления. Применение их ограничено, т.к. работу по ведению книг разделить между бухгалтерскими работниками невозможно, ведь каждую книгу должен вести конкретный сотрудник. Преимущество книг — в исключении возможности замены отдельных листов другими при злоупотреблениях и хищениях. На предприятиях применяется Главная книга — регистр синтетического учета и Книга остатков мате-

риалов на складах — регистр аналитического учета, предназначенный для сверки данных бухгалтерского и оперативно-складского учета, а также контроля сохранности материальных ценностей.

Существуют различные формы бухгалтерского учета. Широкое применение в российской системе бухгалтерского учета нашли журнально — ордерная и таблично-автоматизированная форма учета, их документальное оформление имеет свои особенности.

При использовании журнально-ордерной формы данные первичных документов накапливаются в журналах-ордерах и вспомогательных ведомостях. Журналы-ордера, составленные по кредитовому принципу, открываются на отчетный период, на отдельный синтетический счет или группу. Записи в журналы производят с первичных документов в хронологическом порядке, либо со вспомогательных ведомостей после подведения итогов по журналу-ордеру. Кредитовый оборот переносится в главную книгу по соответствующему счету, куда записываются обороты по дебету этого счета, но из других журналов-ордеров.

Ведение журналов-ордеров не исключает необходимости использования регистров аналитического учета (карточек, книг) по тем счетам, по которым журналы-ордера и ведомости не могут обеспечить всех необходимых сведений для руководства и контроля хозяйственной деятельности. В конце месяца составляется оборотная ведомость по счетам аналитического учета. Итоговые данные журналов-ордеров, сгруппированные по корреспондирующим счетам переносят в конце месяца в Главную книгу, которая открывается на год. По данным Главной книги, из учетных регистров составляется баланс и другие формы отчетности.

В основе таблично-автоматизированной формы учета также заложен главный элемент метода бухгалтерского учета — документация. Однако группировка и обобщение учетной информации здесь производится с помощью средств автоматизации, что особенно актуально. В результате бухгалтерия получает регистры различного содержания, соответствующие журналам-ордерам, ведомостям, книгам, карточкам.

Использование электронно-вычислительной техники привело к совершенствованию ведения финансовой документации: отпала необходимость в составлении отдельных оборотных ведомостей, вместо книг стали использовать накопительные ведомости, что позволило отказаться от большого количества мемориальных ордеров на каждую операцию, сократить количество записей в регистрах учета.

При использовании таблично-автоматизированной формы учета основным способом регистрации событий хозяйственной деятельности является ввод документов, которые сгруппированы по видам деятельности предприятия и разделам учета, причем один документ может быть предназначен для регистрации нескольких видов хозяйственных операций. Например, документ «Реализация

товаров и услуг» рассчитан на регистрацию двух видов хозяйственной операции: «продажа, комиссия» и «оборудование».

Названия документов определены названиями событий хозяйственной деятельности, для регистрации которых они предназначаются. Поэтому, с одной стороны, эти названия могут не совпадать с названиями унифицированных форм первичных документов, утвержденных государственными органами, с другой стороны, один документ может соответствовать сразу нескольким бумажным унифицированным формам. Соответственно такой документ можно распечатать в нескольких вариантах. Так, документ «Реализация товаров и услуг» можно распечатать в следующих вариантах: товарно-транспортная накладная; акт об указании услуг; расходная накладная; товарная накладная. [7]

Таблично-автоматизированная форма учета позволяет записать документ в информационную базу или провести. Запись в информационную базу без проведения означает, что документ предварительно подготовлен для регистрации будущих событий хозяйственной деятельности, таким образом, ускоряется процедура оформления хозяйственных операций.

Перед проведением документа программой выполняется автоматизированная проверка данных на полноту и правильность заполнения. Например, такое программное обеспечение как, «1С: Бухгалтерия» откажется проводить документ «Расходный кассовый ордер», если по данным бухгалтерского учета в кассе окажется недостаточно денежных средств. [7]

Автоматизированный учет позволяет совершенствовать процесс ведения финансовой документации путем

ускоренного заполнения документов, предоставляя возможность копирования информации из документа одного вида в документ другого вида. Например, можно автоматически заполнить документ «Реализация товаров и услуг» сведениями из документа «Счет на оплату покупателю», ранее записанного в информационную базу предприятия.

Следует отметить, что автоматизация бухгалтерского учета предъявляет высокие требования к оформлению первичной документации, исходящей из обслуживаемых организаций. Нельзя забывать, что искажение хотя бы одного показателя при автоматизированной обработке приводит к изменению показателей во многих взаимосвязанных документах, т.к. составление документов базируется на одной и той же исходной информации или последовательном использовании результатной информации одной задачи в качестве исходной для решения другой.

Использование современных компьютерных технологий позволяет автоматически заполнить регистры аналитического и синтетического учета движения имущества, капитала, обязательств. Однако на практике часто предприятия и организации не отказываются от ведения журналов-ордеров и книг учета, так как считается, что они дают возможность ограничить доступ отдельных сотрудников к данным, составляющим коммерческую тайну.

Таким образом, происходящие качественные изменения документирования и документационного обслуживания финансово-хозяйственной деятельности организаций требуют совершенствования форм, методов и технологии работы с документами.

Литература:

1. Азаренко, А. В. Пособие по теории бухгалтерского учёта. — Мн.: Интерсервис, 2006.
2. Богатая, И. Д. Делопроизводство и бухгалтерия. — М.: Дело, 2002.
3. Верховцев, А. В. Делопроизводство в бухгалтерии. — М.: Инфра-М, 2000.
4. Ильющенко, Е. В. Бухгалтерский учёт: 100 вопросов и ответов. — Мн.: Современные знания, 2006.
5. Информация № ПЗ-10/2012 «О вступлении с 1.01.2013 г. Федерального закона от 6.12.2011 г. № 402 — ФЗ «О бухгалтерском учете». — Консультант плюс.
6. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. — М.: Проспект, 2013.
7. 1С: Бухгалтерия 8.0. Учебная версия. — М.: ООО «1С — Паблишинг», 2006.
8. Федеральный закон «О бухгалтерском учете». — М.: Омега-Л, 2014.

Краткая характеристика возникновения и развития методологии анализа угрозы банкротства хозяйствующих субъектов в России и за рубежом

Григорьева Екатерина Александровна, студент
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

В данной статье автор рассматривает основные этапы развития методологии анализа угрозы банкротства предприятий в зарубежных странах и России. Дается краткая характеристика моделей прогнозирования банкротства, делаются общие выводы об их достоинствах и недостатках. Статья носит обзорный

характер, автор ставит своей целью познакомить читателя с наиболее значительными, на его взгляд, зарубежными и российскими моделями прогнозирования банкротства.

Ключевые слова: модель, метод, банкротство, методология, коэффициенты

В настоящее время большинство авторов учебных пособий, так или иначе затрагивающих методологию анализа угрозы банкротства, исторической точкой возникновения методов анализа угрозы банкротства называют конец Второй мировой войны, а страной возникновения — Соединенные Штаты Америки.

Так, например, Эйтингон В. Н. и Анохин С. А. в работе «Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы» отмечают, что «Предсказание банкротства как самостоятельная проблема возникла в передовых капиталистических странах (и в первую очередь, в США) сразу после окончания второй мировой войны. Этому способствовал рост числа банкротств в связи с резким сокращением военных заказов, неравномерность развития фирм, процветание одних и разорение других. Естественно, возникла проблема возможности априорного определения условий, ведущих фирму к банкротству. Вначале этот вопрос решался на эмпирическом, чисто качественном уровне и, естественно, приводил к существенным ошибкам. Первые серьезные попытки разработать эффективную методику прогнозирования банкротства относятся к 60-м гг. и связаны с развитием компьютерной техники» [3].

Существует также точка зрения, представленная С. Байкиной в учебном пособии 2008 года «Учет и анализ банкротств» [1].

По мнению автора вышеназванного пособия, периодом возникновения анализа угрозы банкротства в том или ином виде следует рассматривать промежуток времени, когда зародились непосредственно кредитно-хозяйственные отношения и отношения собственности, что переносит нас во времена Древнего Рима, где зародилось само понятие «банкротство» и были регламентированы отношения кредиторов и должников.

Тем не менее, возникновение и развитие нормативно-правовой регламентации банкротства и возникновение методологии анализа угрозы банкротства — это два разных исторических процесса, которые не обязательно должны совпадать по времени. Что возвращает нас к началу, а именно окончанию Второй мировой войны и США.

Как уже упоминалось выше, периодом возникновения методологии анализа угрозы банкротства считаются 60-е годы XX века. Судя по всему, фиксация данного временного отрезка связана с разработкой и публикацией наиболее известной модели Э. Альтмана (1968 г.). В то же время нельзя оставить без внимания разработанную в начале 40-х годов XX века американским экономистом Д. Дюраном методику кредитного скоринга. Фактически она появилась раньше моделей Альтмана, а значит зарождение методологии анализа угрозы банкротства в зарубежных странах следует относить скорее к 40-м годам нежеле, к 60-м.

Сущность методики Дюрана заключалась в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок. В частности, простая скоринговая модель состояла из следующих показателей: рентабельность совокупного капитала, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент финансовой независимости. Согласно разработанной Дюраном градации предприятие относилось к 1—5 классам, где 1 класс — это предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, а 5 класс — компании с высокой степенью риска, несостоятельные.

Оригинальная пятифакторная модель Альтмана была разработана в 1968 году. На тот момент модель могла применяться только в отношении акционерных обществ, чьи акции обращались на рынке ценных бумаг, а также имел большую погрешность.

Доработанная пятифакторная модель Альтмана увидела свет лишь в 1983 году. Следует отметить, что в этот промежуток Альтманом была разработана семи факторная модель, которая позволяла прогнозировать банкротство на предстоящие пять лет с точностью до 70%. Но так как вычисления, требуемые для построения этой модели были очень сложны, большого распространения указанная модель не получила.

В этот же период финансовый аналитик У. Бивер предложил свою систему показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью прогнозирования возможного банкротства — пятифакторную модель, содержащую в себе следующие показатели: рентабельность активов, удельный вес заемных средств в пассивах, коэффициент текущей ликвидности, доля чистого оборотного капитала в активах, коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заемным средствам). Главным недостатком модели Бивера, по нашему мнению, является сложность интерпретации итогового значения.

В 1972 году появилась еще одна из наиболее популярных ныне моделей — четырехфакторная модель прогнозирования банкротства Р. Лиса. Данная модель была разработана для предприятий Великобритании и включала в себя такие показатели, как: оборотный капитал, прибыль от реализации, нераспределенная прибыль, собственные капитал, заемный капитал и сумма активов.

В 1977 году британские ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу апробировали подход Альтмана к британским компаниям и построили свою четырехфакторную модель с отличающимся набором факторов. Ее рекомендуют для анализа как модель, учитывающую современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финан-

совых показателей. Нестабильность результатов, получаемых в процессе применения данной модели обусловлена соотношением операционных активов и расходов.

1978 год был ознаменован созданием еще одной модели на основе предложенной Альтманом и пошагового дискриминантного анализа — модели прогнозирования вероятности банкротства предприятия Гордона Л. В. Спрингейта. В процессе тестирования данная модель показала 92,5% точность предсказания неплатежеспособности на год вперед.

Следующе из наиболее известных моделей является разработанная в 1984 году модель классификации банкротства Фулмера. Первоначальный вариант модели содержал 40 коэффициентов, окончательный — предполагает использование девяти. В связи с тем, что в модели Фулмера используется большое количество факторов, она считается более стабильной по сравнению с другими методиками.

В 1987 году под руководством Ж. Лего была разработана трехфакторная модель (CA-Score) на основе метода дискриминантного анализа. Основным препятствием широкого распространения этой модели помимо ее невысокой точности прогноза (83%), является и то, что она может быть применена только для оценки вероятности несостоятельности промышленных предприятий.

Что же касается России, то как утверждают В. Ю. Жданов и О. А. Афанасьева «среди отечественных моделей диагностики риска банкротства предприятий можно выделить модели, разработанные Р. С. Сайфулиным и Г. Г. Кадыковым (1996 г.) и А. Д. Беликовым и Г. В. Давыдовой учеными Иркутской государственной экономической академии (1997 г.) [2].

Достоинством модели Иркутской государственной экономической академии является подробное описание всех основных этапов расчетов, что облегчает применение данной модели на практике. К недостаткам же следует отнести отсутствие отраслевой дифференциации и как следствие несоответствие получаемых прогнозов реальному состоянию.

В 1998 году О. П. Зайцевой была опубликована статья «Антикризисный менеджмент в российской фирме», в которой автор предложила шестифакторную модель прогнозирования банкротства предприятия. К достоинствам данной модели можно отнести использование шести финансовых показателей, для которых определены нормативные значения, что упрощает процесс интерпретации результатов. Недостатком данной модели является отсут-

ствие методики расчета коэффициентов, что ограничивает возможности использования модели при проведении внешнего анализа.

Следующим этапом развития российской методологии анализа угрозы банкротства стала разработка в 2000 году регрессионной модели А. Б. Перфильева, которая использует достаточно большое число переменных (восемь), что позволяет делать весьма адекватные прогнозы.

Украинские аналитики В. А. и И. А. Долгалева опубликовали в 2002 году свою методику экспресс-оценки вероятности банкротства предприятия. Механизм разработки модели описан весьма подробно, что безусловно является достоинством, но низкая наблюдаемый существенный разрыв между интервалами, определяющими вероятность банкротства, снижает ее эффективность.

В 2003 году А. В. Колышкиным были предложены одни из последних моделей прогнозирования банкротства с использованием метода рейтинговых оценок. Автор отобрал показатели, наиболее часто встречающиеся в моделях других ученых и придал им вес. В результате этого у него получилось три статистические модели прогнозирования банкротства. Главным достоинством этих моделей является простота, но, как и в предыдущих случаях, они не всегда дают точные результаты.

Формат данного исследования не дает возможно осветить все разработанные модели. Были отмечены наиболее существенные этапы эволюции моделей прогнозирования банкротства тех авторов, чьи работы повлияли на дальнейшее развитие методологии.

Таким образом, поставив своей целью, дать обзор основных этапов возникновения и эволюции методологии анализа угрозы банкротства хозяйствующих субъектов в России и за рубежом, можно сделать вывод, что, зародившись в 40-х годах прошлого столетия пик активности разработок в области прогнозирования банкротства в зарубежных странах приходится на 60–70 г.г. XX в. Безусловно основоположником современной методологии следует считать Э. Альтмана и его модели, которые по-разному интерпретировались другими исследователями в различные годы.

В России же началом развития методик прогнозирования банкротства следует считать вторую половину 90-х годов XX века, когда «упавший железный занавес» сделал более доступной информацию о методах прогнозирования банкротства для анализа и апробирования ее к российским реалиям.

Литература:

1. Байкина, С. Учет и анализ банкротств. — М.: Дашков и К, 2008. — 220 с.
2. Жданов, В. Ю., Афанасьева О. А. Разработка модели диагностики риска банкротства для авиапредприятий // Управление экономическими системами: [электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/uecs-32-322011/item/581-2011-08-29-06-27-28> (дата обращения 11.03.2015)
3. Эйтингон, В. Н., Анохин С. А. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы // Технологии корпоративного управления: [сайт]. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_141/ (дата обращения 09.03.2015)

Сравнительный анализ актива бухгалтерского баланса, составленного в соответствии с МСФО и РСБУ

Кудрявцева Мария Александровна, студент
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

В данный период развития российской экономики, и предпринимательства в частности возросла важность составления финансовой отчетности предприятия. Сближение экономических отношений разных стран подразумевает сближение в учете каждой страны, необходимость развития единых унифицированных форм учета, применение единообразных способов и методов ведения учета. В связи с этим возникла необходимость составления отчетности в соответствии не только с РСБУ но и МСФО.

Финансовая отчетность состоит из нескольких форм: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении капитала и другие формы отчетности. Самой важной формой бухгалтерской отчетности, показывающей состояние средств организации в денежной оценке на определенную дату, является бухгалтерский баланс. Данная форма отчетности является основной в обоих стандартах составления отчетности.

Значение бухгалтерского баланса настолько велико, что его часто выделяют в самостоятельную отчетную единицу. Дополнением к балансу служит совокупность всех других форм бухгалтерской отчетности, роль которых состоит в расшифровке данных, содержащихся в балансе. В балансе отражается состояние всех средств организации.

По форме баланс — таблица, на левой стороне которой отражают состав и размещение хозяйственных средств и которая называется активом, а на правой стороне, что называется пассивом, отражающих источники формирования хозяйственных средств. Особенностью данной формы отчетности является то, что итоги баланса по активам и по пассиву всегда равны.

Статьи актива всегда характеризуют хозяйственные средства: основные средства, запасы, средства, дебиторы и другие средства функционирования предприятия. В данной статье сравнение построения баланса в соответствии с различными стандартами финансовой отчетности рассматривается на основе актива баланса.

Балансовые статьи объединяются в три группы, а группы в разделы. В основе такого объединения лежит экономическое содержание самих статей баланса, а порядок расположения статей на конкретной стороне определены вертикальными и горизонтальными взаимосвязями между статьями и разделами.

В соответствии с МСФО активы и обязательства в балансе отражаются либо по убывающей ликвидности, либо по убывающей срочности. Иначе говоря, как и в балансе РСБУ актив баланса всегда начинается с основных средств и нематериальных активов, а заканчивается денежными средствами на счетах в банках и в кассе предприятия. В со-

ответствии с МСФО представление сравнительной информации за предшествующий период обязательно. Типовые статьи актива бухгалтерского баланса составленного в соответствии с МСФО и РСБУ, имеющие единое экономическое содержание можно представить в виде аналитической схемы, представленной Таблицей 1.

Все выше перечисленное характерно как для баланса построенного на основе российских стандартах бухгалтерской отчетности, так и на основе МСФО.

В МСФО четко обозначены требования к порядку раскрытия информации в каждой составляющей финансовой отчетности. Также в нем подробно регламентирован порядок ее обозначения, тогда как РСБУ, напротив, устанавливают «рекомендуемые формы».

МСФО (IAS) 1 дает возможность сочетания подходов при формировании баланса, одни активы и обязательства представляются с разделением на краткосрочные и долгосрочные, а другие — в порядке ликвидности, если это позволяет представить информацию в той форме, которая более надежна.

РСБУ так формулирует понятия «долгосрочные» и «краткосрочные» активы и обязательства: «Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные». [2]

МСФО (IAS) 1 же описывает порядок разделения на краткосрочные и долгосрочные более подробно. Для активов и обязательств установлены определенные критерии признания их краткосрочными (оборотными) и долгосрочными. Кроме того, описан ряд исключений из общих правил классификации, что в большинстве случаев требует применения профессиональных навыков, знания составляющих операционного цикла и намерений руководства организации в отношении активов и обязательств в целях корректного распределения линейных статей по категориям. [3]

В балансе составленной на основе российских стандартов бухгалтерского учета, активы группируются по сроку их использования в процессе производства, ликвидности и мобильности. В результате, в активе баланса два раздела.

Что же касается баланса построенного на основе МСФО, мы видим, что количество разделов значительно больше. Это обоснованно тем, что информация раскрывается более подробно, что удобнее для рядового пользователя.

Таблица 1

Структурные сходства в балансе, составленном по МСФО и РСБУ

Общие статьи	
Статья	Содержание
Инвестиции, учтенные по методу участия (Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения)	государственные и муниципальные ценные бумаги; ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя); вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ); предоставленные другим организациям займы; депозитные вклады в кредитных организациях; дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования; вклады организации-товарища по договору простого товарищества; прочие аналогичные вложения.
Задолженность покупателей и заказчиков и другая дебиторская задолженность (Дебиторская задолженность)	В составе долгосрочной дебиторской задолженности может учитываться задолженность покупателей, заказчиков, поставщиков, подрядчиков, а также прочих должников. В составе краткосрочной дебиторской задолженности может учитываться задолженность покупателей, заказчиков, поставщиков, подрядчиков, а также прочих должников (в том числе учредителей, работников по оплате труда и подотчетным суммам, а также задолженность по уплате штрафных санкций).
Налоговые обязательства и требования (Отложенные налоговые активы)	Отражается информация об отложенных налоговых активах, признанных в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02, утвержденного Приказом Минфина России от 19.11.2002 N 114н.
Денежные средства	Указывается информация об имеющихся у организации денежных средствах в российской и иностранных валютах, а также о платежных и денежных документах.

На основании всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что Отчет о финансовом положении, составленный на основании МСФО дает более детализированную информацию о состоянии организации, в отличие от российского бухгалтерского баланса. Данная степень детализации выгодна для потенциальных иностранных ин-

весторов, что в данных экономических условиях важно для руководителей российского бизнеса. Однако на данный момент времени нормативное регулирование бухгалтерского учета России окончательно не адаптировано под условия МСФО, что создает определенные трудности для бухгалтеров в процессе составления отчетности.

Литература:

1. ПБУ1—2008. Утверждено приказом Министерства Финансов РФ от 06.10.2008
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» 14/2007
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы»

Базовые концепции Международных стандартов финансовой отчетности

Поплаухина Татьяна Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент
Институт экономики, управления и права (г. Казань)

Раскрывая сущность Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) перед аудиторией, часто сталкиваешься с необходимостью выделить и в макси-

мально сжатой форме сформулировать те базовые концепции, следование которым позволяет составителям финансовой отчетности в любой практической ситуации

соблюсти «дух» международных стандартов. К ним можно отнести: принцип прозрачности, принцип преобладания экономической сущности над юридической формой, принцип осмотрительности (консерватизма) и принцип стоимостной оценки по справедливой стоимости.

Прозрачность является основной качественной характеристикой информации, так как информация, содержащаяся в финансовой отчетности, должна быть понятной (доступной) имеющимся и потенциальным кредиторам и инвесторам и давать представление о суммах, времени и рисках, связанных с ожидаемыми доходами. Информационная прозрачность предполагает полноту раскрытия информации по важнейшим параметрам операционной деятельности и механизмов корпоративного управления в компании, причем, таким образом, чтобы заострить внимание пользователей на всех существенных деталях работы организации.

В российском законодательстве данная качественная характеристика не определена, нормативные акты, обязывающие раскрывать информацию, например, о связанных сторонах, событиях после отчетной даты или условных активах и обязательствах, практически игнорируются, что делает финансовую отчетность искаженной, затрудняет процесс анализа основных идей и усложняет интерпретацию. Это объясняется и менталитетом российских предпринимателей и бухгалтеров, стремящихся избежать прозрачности в контроле сумм причитающихся фискальных платежей.

Согласно опубликованным исследованиям [8] наименее раскрываемыми элементами финансовой информации являются структура собственности, права акционеров, информация о совете директоров, финансовая и операционная информация. Что касается последней, то искажения, как правило, связаны с неправильным профессиональным суждением руководства в отношении оценочных значений или неправильным применением учетной политики в части учета внеоборотных активов, дебиторской задолженности, расходов будущих периодов, материально-производственных запасов, финансовых вложений и др., а также с неполным раскрытием информации в пояснениях к финансовой отчетности. Например, при раскрытии информации о величине выручки от продаж организация не указывает, что значительная часть этой выручки оплачено неденежными средствами. Общая величина выручки отражена достоверно, однако то, что оплата большей ее части производилась неденежными средствами, может дать искаженное представление о конкурентоспособности проданной продукции и потоках денежных средств организации. Отсюда наиважнейшими становятся следующие принципы.

Согласно принципу преобладания экономической сущности над юридической формой, информация должна правдиво представлять операции и другие события, следовательно, необходимо, чтобы они учитывались и представлялись в соответствии с их сущностью и экономической реальностью, а не только с их юридической формой.

Причем, в условиях противоречия формы и содержания решение о квалификации факта хозяйственной жизни опять-таки неизбежно требует вынесение профессионального суждения бухгалтера: приоритет содержания над формой вынуждает принять бухгалтера собственное решение (профессиональное суждение) по поводу идентификации факта хозяйственной жизни исходя из его экономического содержания. Другими словами, при отражении событий и операций бухгалтер должен, прежде всего, руководствоваться содержанием дела, нежели его оформлением — нормативными требованиями. Российская же бухгалтерия исходит из единства экономического содержания и юридической формы, отводя бухгалтеру роль исполнителя законов, постановлений, писем, инструкций. Так, например, если на дату формирования отчетности за год сумма оказанных услуг была оговорена в контракте, услуги оказаны, но еще не был подписан акт выполненных работ и не получен счет-фактура, в российской отчетности за год эта сумма не отражается. А в отчетности, составленной по международным стандартам, согласно упомянутому принципу, требуется отразить эти затраты и кредиторскую задолженность в размере ожидаемого счета, так как нарушение требования приоритета содержания перед формой неизбежно приводит к искажению информации об экономических ресурсах (активах) и обязательствах предприятия в финансовой отчетности.

Осмотрительность (консерватизм) — это введение определенной степени осторожности в условиях неопределенности так, чтобы активы или выгоды не были завышены, а обязательства или расходы — занижены. Суть принципа осмотрительности состоит в большей готовности к учету потенциальных убытков, а не потенциальных прибылей, что выражается в создании резервов, и в оценке активов по наименьшей из возможных стоимостей, а пассивов — по наибольшей. Это означает, что когда бухгалтерам не ясно, как оценить активы, они обычно выбирают наименьшую оценку из возможных, т.е. если рыночная стоимость предмета выше себестоимости, то ценности показываются в отчете по себестоимости, и наоборот: если рыночная стоимость предмета ниже себестоимости, то в отчете проставляются рыночные цены. Если рыночная стоимость меньше, это означает возможный потенциальный убыток, поэтому стоимость запасов должна быть снижена до рыночной цены и признан убыток в отчете о прибылях и убытках. Таким образом, бухгалтеры обеспечивают осторожность оценки, как активов, так и исчисленной прибыли.

В конечном счете, цель осмотрительности — не завысить величину прибыли и не занижить величину убытков. Поэтому признание факта получения прибыли должно осуществляться с известной долей осторожности. В отношении же факта получения убытков такая осторожность может не соблюдаться. Проиллюстрируем применение требования осмотрительности на примере. В январе покупатель согласился купить автомобиль с условием доставки его в марте. Поскольку продажа этого автомо-

бия не является бесспорным фактом в январе, то с точки зрения бухгалтерского учета сумма сделки не может быть включена в доходы января. После того, как в марте покупатель получит автомобиль, подтвердив тем самым факт покупки, сумма сделки будет включена в доходы марта.

Таким образом, принцип консерватизма содержит в себе два следующих аспекта: доход признается только тогда, когда на это есть обоснованная уверенность; расход признается сразу же, как только возникает обоснованная вероятность. Последнее, заметим, является довольно субъективной мерой, отрицательно влияющей на финансовое состояние компании. Это объясняется тем, что последствия, связанные с убытками и банкротством значительно более серьезны, нежели последствия получения прибыли. А, значит, оценивать и отражать прибыли и убытки следует по разным правилам.

В настоящее время требование осмотрительности прямо записано в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/2008 (п.6), однако практическое его применение затруднено. Содержание вышеуказанного документа по смыслу близко международным стандартам. Несмотря на то, что требование осмотрительности введено ПБУ 1/2008, и должно применяться при формировании учетной политики организации, реально организация не имеет право применять иные, чем установленные нормативными актами по бухгалтерскому учету, методы оценки активов. Поэтому следует подчеркнуть, что возможность применения требования осмотрительности в российском законодательстве носит больше декларативный характер.

Реализацией преобладания экономического содержания над юридической формой и принципа осмотрительности можно считать требование обесценения активов, так как первостепенное значение уделяется не формальному наличию объекта, а экономической выгоде, которую актив может принести компании. Со временем активы в силу разных причин обесцениваются. Поэтому менеджменту необходимо отслеживать процесс обесценения активов, отражать его в отчетности, чтобы собственники компании своевременно могли принять управленческое решение о дальнейшем использовании актива или его реализации [4]. Завышение оценки активов в балансе обещает собственникам компаний прибыли больше, чем ее есть на самом деле, и они рассчитывают на завышенные дивиденды, а занижение оценки активов в балансе, наоборот, приводит к занижению реальной прибыли, что может быть причиной мошенничества топ-менеджеров и негативно повлиять на возможность компании [1].

В российской нормативной базе отдельного стандарта, регламентирующего обесценение активов, нет, однако, возможно проведение переоценки отдельных статей активов. Если же проведение переоценки не закреплено в учетной политике, то показать рыночную стоимость активов в отчетности не представляется возможным. Тем не менее, в отношении отдельных категорий активов установлены схожие правила (материально-производ-

ственных запасов, финансовых вложений, дебиторской задолженности). Отражение, например, дебиторской задолженности в финансовой отчетности по рыночной стоимости (т.е. за вычетом резерва по сомнительным долам) не что иное, как проявление превалирования содержания над формой. Бухгалтер оценивает реальную вероятность погашения дебиторской задолженности на основе своего профессионального суждения, при этом факт, что дебиторская задолженность — это право требования с юридической точки зрения, остается на втором плане. Отражение дебиторской задолженности в балансе за минусом предполагаемых сомнительных долгов приводит к повышению реальности экономического содержания баланса.

Актив рассматривается как обесцененный, когда его балансовая стоимость превышает возмещаемую сумму (стоимость, которая может быть возмещена в процессе использования или в результате продажи актива). По состоянию на каждую отчетную дату при наличии признаков, указывающих на возможное обесценение, производится оценка возмещаемой суммы актива. МСФО определяют возмещаемую сумму как наибольшее значение из «справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу» и «эксплуатационной ценности» актива.

Согласно МСФО справедливая стоимость — это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Таким образом, должно обеспечиваться соблюдение следующих условий: сделка совершается между независимыми (несвязанными) сторонами, другими словами, стороны не являются по отношению друг к другу материнской и дочерней (внучатой) компаниями; стороны хорошо осведомлены о соотношении спроса и предложения на рынке с аналогичными активами, об условиях сделки и среднерыночных условиях сделок; стороны совершают сделку без принуждения, иными словами, сделка не является вынужденной, например, в процессе ликвидации организации.

Очевидно, что наилучшим образом все вышеперечисленные условия соблюдаются при наличии рынка, на котором сделки производятся достаточно часто, без принуждения, а участвующие в них стороны не зависят друг от друга. Образцами такого рынка финансовых активов является фондовая биржа, дилерский рынок (рынок, который формируют дилерские организации, скупающие и продающие ценные бумаги или иные финансовые инструменты по заранее объявленным ценам). В случае фондовой биржи и дилерского рынка доступны и цены предложения (продажи), и цены спроса (скупки) финансовых инструментов. Таким образом, рыночная цена (или котировка — в случае финансовых инструментов) — это наилучший показатель справедливой стоимости, если при этом выполняются условия, рассмотренные выше.

В российских положениях по бухгалтерскому учету нет определения этого вида стоимости. Российская практика

учета построена на исторической (первоначальной) стоимости активов, основанной на методе фактических затрат. Такой подход к бухгалтерскому учету активов и обязательств, не всегда может обеспечить достоверную информацию о реальной стоимости активов и бизнеса компании, поскольку за время, в течение которого компания владеет активами, их реальная стоимость может значительно измениться по сравнению со стоимостью на момент постановки актива на учет.

Согласно стандартам МСФО активы подлежат регулярной переоценке с целью соответствия их текущей стоимости справедливой (рыночной) стоимости. Основные преимущества учета по справедливой стоимости состоят в следующем. Справедливая стоимость предоставляет более объективную основу для оценки будущих денежных потоков по сравнению с фактическими затратами, поскольку отражает текущую рыночную оценку этих денежных потоков с использованием всей существующей информации. Если используется справедливая стоимость,

эти активы, независимо от времени и условий приобретения, будут учитываться на каждую отчетную дату по одинаковой стоимости, отражающей их реальную стоимость на данный момент времени. Это позволяет сделать отчетность организаций более прозрачной, и предоставляет инвесторам более ясную картину корпоративных финансов.

Таким образом, главная идея МСФО состоит в отражении, прежде всего, экономического содержания фактов хозяйственной жизни, отрицательно влияющих на финансовое состояние компании. Это определяет подходы МСФО к квалификации основных элементов финансовой отчетности: активов, обязательств, собственного капитала, доходов, расходов, их оценке и критериям признания. Кроме того, важнейшей характеристикой МСФО является приоритет профессионального мнения бухгалтера над предписаниями нормативных актов с целью достижения оптимального соотношения между базовыми принципами финансовой отчетности для объективного отражения реального финансового состояния предприятия.

Литература:

1. Агеева, О.А. Реализация принципа осмотрительности (консерватизма) в обесценении активов и резервировании сомнительных долгов в соответствии с принципами МСФО / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова // Бухучет в строительных организациях. — 2012. — № 5.
2. Бреславцева, Н.А. Применение иерархического принципа при стоимостной оценке справедливой стоимости в МСФО / Н.А. Бреславцева, В.В. Карашенко, В.А. Проскурина // Международный бухгалтерский учет. — 2013. — № 17.
3. Генералова, Н.В. Преобладание сущности над формой / Н.В. Генералова // Финансы и бизнес. — 2011. — № 3. — с. 170–184.
4. Горячева, И. Обесценение активов / И. Горячева // Финансовая газета. — 2010. — № 17.
5. Кузнецова, Е.И. Принцип прозрачности бухгалтерской финансовой отчетности для различных групп пользователей с учетом их информационных потребностей / Кузнецова Е.И., Гордеева А.А. // Международный бухгалтерский учет. — 2013. — № 32.
6. Поплаухина, Т.Д. Критерии оценки качества учетно-аналитической информации / Т.Д. Поплаухина // Молодой ученый. — 2012. — № 11 (46).
7. Сорокина, Н.А. Организация подготовки финансовой отчетности предприятия в соответствии с МСФО / Н.А. Сорокина, П.Г. Сорокин // Международный бухгалтерский учет. — 2007. — 9 (105).
8. Черникова, Л.И. Оценка финансовой прозрачности российских компаний / Л.И. Черникова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2009. — № 2.

Проблемы адаптации развития бухгалтерского учета Республики Казахстана к международным стандартам финансовой отчетности

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент;

Молодцов Е.В., магистр;

Сисембаева Д.Р., магистр

Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

Форсирование изменений в бухгалтерском учете вне связи с изменениями в хозяйственном механизме и реальным функционированием рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации в экономике, дискредитации МСФО, а также ослаблению

финансовой дисциплины. Так, согласно действующему законодательству переход на МСФО затрагивает все организации, но при этом необходим более взвешенный подход. В силу комплексности и методологической сложности, МСФО практически не применимы для субъектов

малого и среднего предпринимательства. Более того, как известно, в последнее время идет активный процесс совершенствования самих стандартов, которые еще не закончены (в МСФО регулярно вносятся существенные изменения, отслеживать которые мелкие компании просто не в состоянии). В этой связи, финансовую отчетность в соответствии с МСФО целесообразно составлять в первую очередь субъектам крупного предпринимательства и организациям публичного интереса.

Организациями публичного интереса являются организации, деятельность которых представляет общественный интерес, к которым относятся:

- финансовые организации;
- акционерные общества (за исключением некоммерческих);
- организации — недропользователи (кроме организаций, добывающих общераспространенные полезные ископаемые);
- организации, в уставных капиталах которых имеется доля участия государства (за исключением государственных предприятий, основанных на праве оперативного управления).

В соответствии с задачами, поставленными Главой государства и Правительством Республики Казахстан, по поддержке малого и среднего бизнеса полностью освобождены от обязательного ведения бухгалтерского учета индивидуальные предприниматели, работающих по патенту или разовым талонам, и установлены деление остальных субъектов предпринимательства по категориям в целях применения ими различного порядка ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Для осуществления составления финансовой отчетности субъектами малого и среднего предпринимательства определены следующее деление:

1. для субъектов малого предпринимательства, включая крестьянские хозяйства, производителей сельскохозяйственной продукции и организации, работающие на основе упрощенной декларации, разработаны соответствующий национальный стандарт финансовой отчетности с максимальным упрощением бухгалтерского учета;

2. для субъектов малого предпринимательства, за исключением указанных в первом пункте, среднего предпринимательства и некоммерческих организаций, не вошедших в предыдущую категорию, а также для субъектов среднего предпринимательства (за исключением публичных компаний) и государственных предприятий, основанных на праве оперативного управления разработан упрощенный специализированный стандарт для малого-среднего бизнеса, разработанный на основе МСФО. Разработка универсального стандарта — это очень сложная работа, так как политика в отношении малых предприятий и, соответственно, требования к ним существенно различаются в разных странах.

Развитие системы регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности должно быть направлено на построение такой модели, которая учитывала бы интересы

всех заинтересованных сторон, обеспечивала снижение издержек и повышение эффективности регулирования. В основе этой модели — разумное сочетание деятельности органов государственной власти и профессионального сообщества.

Основная проблема сферы бухгалтерского учета Казахстана — это нехватка квалифицированных кадров, отсутствие развитого «института бухгалтерии» с устоявшимися традициями, крепким профессиональным сообществом, сложившейся системой аккумулирования и распространения специализированных знаний, общепризнанными сертификатами.

Профессиональным сообществом в Казахстане делаются определенные шаги по решению указанных проблем, но не хватает комплексности, общереспубликанского масштаба. При существующей инертности бухгалтерского сообщества вряд ли стоит ожидать, что само по себе быстро произойдет развитие аналогичной западной системы. Поэтому для решения этого вопроса необходимо создать законодательные предпосылки, подтолкнуть этот процесс, акцентируя внимание на укреплении роли профессиональных организаций, которые должны стать стержнем всей системы и иметь в дальнейшем сформировавшуюся структуру. Преобразование бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Казахстане должно осуществляться по следующим тенденциям:

- внесение изменений в действующую систему регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- координацию действий государственных органов в рамках реформирования системы бухгалтерского учета;
- повышение роли профессионального сообщества в области бухгалтерского учета;
- введение системы аккредитации уполномоченным органом по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности профессиональных организаций и организаций по профессиональной сертификации бухгалтеров.

Ориентация Казахстана на международные стандарты заставляет изучать и, следовательно, заимствовать положительную мировую практику. Географическая близость континентов и стран, тесные экономические связи, активное участие иностранных компаний в инвестиционной деятельности Казахстана заставляет по-новому взглянуть на учетную систему в целом. Практика учета в разных странах различна, но у нее общие истоки и общая философия и это подтверждает необходимость изучения ключевых особенностей и новых направлений бухгалтерского учета и аудита в целях внедрения позитивного опыта в практику учета Казахстана. Мировой опыт применения МСФО и МСА с позиции международных исследований позволит бухгалтерам, аудиторам и другим категориям работников правильно оценить ту или иную операцию современного бизнеса и соответственно принять оптимальное и эффективное решение.

В целях решения существующих проблем в финансовых организациях Национальным Банком Республики

Казахстан проведены комплекса последовательных мероприятий. В первую очередь необходимо отметить, что развитие бухгалтерского учета и финансовой отчетности невозможно без обеспечения доступности образования в этой сфере и его совершенствования. С одной стороны, задача заключается в подготовке бухгалтеров, владеющих современными навыками ведения бухгалтерского учета по МСФО, и с другой стороны, качественная система бухгалтерского учета предполагает наличие пользователей, которые могли бы принимать решения на основании финансовой отчетности, подготовленной по МСФО. В связи с чем, основная работа была направлена на реализацию программ по повышению квалификации бухгалтеров финансовых организаций путем проведения конференций, семинаров и тренингов по теме: «Международные стандарты финансовой отчетности», а также на стимулирование и поддержку специалистов в отношении их профессиональной сертификации как на территории Республики Казахстан, так и за рубежом международными организациями (CPA, ACCA, CMA). Национальный Банк в свою очередь направил свое усилия на разработку согласованных с соответствующими государственными органами подходов в области гармонизации квалификационных требований к профессии бухгалтера финансовых организаций.

Следующее направление в развитии на предстоящие годы — это проведение дальнейшей адаптации МСФО к условиям казахстанской финансовой системы. На сегодняшний день динамичное развитие отечественной финансовой системы, привело к возникновению целого ряда институтов, имеющих специфику, основанную на особенностях казахстанской экономики и законодательства. Одним из примеров можно назвать пенсионные фонды Казахстана, построенные на принципах чилийской системы, и, соответственно, требующие разработки особых процедур ведения бухгалтерского учета, поскольку МСФО, представляя собой, набор гибких концептуальных основ составления финансовой отчетности, не может использоваться без соответствующей адаптации к условиям отечественной экономики. Также особенно важным вопросом является процесс автоматизации информационных систем в части ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Полноценное внедрение МСФО невозможно без всесторонней автоматизации бизнес-процессов компаний, которая позволит максимально оптимизировать обработку первичных документов, основных трудоемких функций в автоматизированном режиме и исключить возможность возникновения рисков, связанных с присутствием человеческого фактора. Автоматизация бухгалтерского учета окажет существенное влияние на постановку учетной работы в организациях, видоизменяются принципы обработки информации, при этом учетные работники примут непосредственное участие в обработке данных. Вопрос автоматизации бухгалтерского учета в организациях является одним из наиболее важных, поскольку потребителями их услуг в основном

является население Республики Казахстан. В целях реализации процесса автоматизации бухгалтерского учета в организациях планируется совершенствование требований к ведению вспомогательного бухгалтерского учета и Главной бухгалтерской книги, внедренных в автоматизированных информационных системах организаций.

На сегодняшний день все большее значение приобретает необходимость обеспечения конкурентоспособности экономики Казахстана в рамках поставленных задач Главой государства по вхождению Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Для реализации намеченной стратегии принимаются необходимые меры для обеспечения ускоренного перехода реального сектора экономики на международные стандарты финансовой отчетности и аудита.

В настоящее время принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам аудиторской деятельности», согласно которому аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита.

Как показывает отечественная и мировая практика, потребность в аудиторских услугах возникла в связи со следующими обстоятельствами:

- возможностью предоставления необъективной информации со стороны администрации в случае конфликта с пользователями этой информации (собственниками, инвесторами, кредиторами);
- зависимостью последствий принятых решений от качества информации;
- необходимостью наличия специальных знаний для проверки информации;
- частичным отсутствием у пользователей информации доступа к источникам информации для оценки ее качества.

Все эти предпосылки привели к возникновению общественной потребности в услугах независимых экспертов, имеющих соответствующие подготовку, квалификацию, опыт и разрешение на оказание такого рода услуг. Это связано с тем, что наличие достоверной информации позволяет повысить эффективность функционирования всех заинтересованных участников рынка, и дает возможность оценивать и прогнозировать последствия различных экономических решений.

Аудит в Казахстане зародился в конце 80-х годов, именно тогда начали свои первые шаги аудиторские организации. И в 1993 году аудит официально закрепил свое рождение с принятием первого Закона РК «Об аудиторской деятельности». За это время аудит занял свое достойное место в сфере финансового рынка, доказал свое право на существование как институт аудита.

В настоящее время установилась достаточно целостная система регулирования аудиторской деятельности, которая представлена рядом нормативных правовых актов, включая Закон РК «Об аудиторской деятельности» (далее — Закон) от 20 ноября 1998 года

с принятыми 5 мая 2006 года изменениями, Закон РК «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности аудиторов и аудиторских организаций» от 13 июня 2003 года, а также нормативными правовыми актами, утвержденными приказом Министра финансов РК. Но, несмотря на это, вопрос совершенствования аудиторской профессии остается одним из более актуальных.

В нынешних условиях хозяйствования заказчикам аудита необходим качественный аудит, а не формальное аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности. Поэтому вопрос о контроле за качеством работы аудиторских организаций чрезвычайно важен.

Законом предусмотрен комплекс мер, направленных на повышение качества аудита и общественного доверия к аудиторской профессии. Прежде всего, речь идет об укреплении профессии аудитора, развитии ее саморегулирования, а также повышении профессиональной квалификации аудиторов.

В рамках реализации вышеуказанных задач, основной акцент будет делаться на подготовку аудиторов, их аттестации и повышение квалификации, защиту интересов пользователей финансовой информации, которая, в первую очередь, должна подтверждаться квалифицированным аудитом, а также упорядочения основ функционирования института аудита.

Развитие саморегулирования аудиторской профессии в настоящее время активно обсуждается в профессиональном сообществе. Ставится вопрос об усилении и укреплении саморегулируемых профессиональных организаций, через которые будет проводиться контроль качества аудиторских услуг. Возникает необходимость создания нескольких профессиональных организаций, что, по сути, послужит рычагом для дальнейшего развития аудиторского рынка.

Главными в деятельности профессиональных организаций должны быть вопросы, которые волнуют профессиональное сообщество и общество в целом: состояние корпоративного управления, налогообложения, эффективный переход на международные стандарты финансовой отчетности и аудита. И это все должно относиться к сфере деятельности саморегулируемых профессиональных организаций. Для этого Законом предусмотрено создание множества профессиональных аудиторских организаций, которые создадут благоприятную конкурентную среду, что в свою очередь будет способствовать пропорциональному росту профессионализма и повышению качества аудиторских услуг.

Развитие профессии аудитора должно отвечать общественным интересам, где во главу угла нужно ставить непосредственно интересы пользователя, и с этой целью необходимо исключать возможность ее развития в замкнутом пространстве в пределах интересов самих аудиторов. Аудитор работает для того, чтобы пользователь был уверен в получаемой информации. Это своего рода защита, гарантия его прав. А гарантировать соблюдение прав своих граждан — и есть функция государства, которое должно

определять четкие критерии и правила. Если профессиональные организации проверяют и совершенствуют профессиональный уровень аудиторов, то государство ответственно за соблюдение ими юридических норм и общих правил. Для этого и необходим государственный надзор.

Этот вопрос имеет достаточно большое значение не только для Казахстана, он получил серьезное как теоретическое, так и практическое развитие в большинстве ведущих стран мира. Поскольку результаты аудиторской проверки являются основой множества экономических решений, аудиторская деятельность достаточно жестко регулируется во всех странах. Как показывают недавние события в США, недостаточный контроль со стороны государства в отношении деятельности аудиторских организаций едва не привел к краху фондового рынка и принес миллиардные убытки для акционеров ряда ведущих американских компаний.

Для совершенствования системы аудита основными направлениями на среднесрочную перспективу должны быть:

- введение в учебные программы средних и высших учебных заведений изучение МСА и умение применения их на практике;
- развитие и совершенствование системы повышения квалификации практикующих аудиторов аккредитованной профессиональной аудиторской организацией;
- эффективная система государственного надзора за соблюдением законодательства по вопросам аудиторской деятельности.

Также, совместно с профессиональным сообществом необходимо проводить работу по повышению престижа аудиторской профессии путем проведения брифингов, «круглых столов», с оповещением через средства массовой информации. Подобные мероприятия позволят заинтересовать и привлечь молодежь, поскольку в настоящее время востребованность в аудиторских услугах возрастает многократно, что также позволит решить кадровый вопрос подбора подходящего персонала.

Описанные меры по совершенствованию аудита позволят создать основу для дальнейшего поступательного развития аудиторской профессии. При этом следует отметить, что взвешенный подход со стороны государства позволит достичь необходимого уровня равновесия как во взаимоотношениях государства и аудиторского сообщества, так и во взаимоотношениях между самими аккредитованными профессиональными аудиторскими организациями, которые будут вовлекаться в процесс регулирования аудиторской деятельности, что послужит дальнейшему позитивному развитию аудиторской профессии в Республике Казахстан.

Немаловажное значение имеет реформирование бухгалтерского учета государственного сектора. Оно является объективной необходимостью, связанной с возможностью выполнения одной из задач, обозначенной Президентом страны — создание прозрачной и ясной системы управления активами государства.

Государственное регулирование в Казахстане системы бухгалтерского учета и отчетности в государственных учреждениях, кроме Национального Банка Республики Казахстан, осуществляется уполномоченным органом. Бухгалтерский учет в государственных учреждениях осуществляется по мемориально-ордерной форме, основан на первичных документах, фиксирующих факт совершения операции. Данные бухгалтерского учета являются основой составления отчетности государственными учреждениями.

Изучение международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора (далее — МСФООС) и анализ возможностей и способов их внедрения в государственных учреждениях позволит составить баланс активов и обязательств государственного сектора, эффективно контролировать финансовые ресурсы страны.

Принимая во внимание практику внедрения МСФО в хозяйствующих субъектах Казахстана, продолжавшейся на протяжении более десяти лет, реформирование системы бухгалтерского учета государственных учреждений по переходу на МСФООС проводился поэтапно.

На первом этапе был проведен анализ бюджетного законодательства по вопросам бухгалтерского учета и финан-

совой отчетности на возможность разработки стандартов финансовой отчетности для государственного сектора, и внедрения международных стандартов финансовой отчетности для государственного сектора в рамках разработки методики баланса активов и обязательств государства.

Для достижения поставленных задач, осуществлен комплекс следующих мер:

- изучены наилучшие опыты по внедрению и использованию МСФООС в международной практике;
- проведен анализ бюджетного законодательства на соответствие требованиям МСФООС;
- определены методы, применимого для государственного сектора Казахстана;
- в 2011–2012 годах проведена обучение и подготовка квалифицированных кадров в рамках перехода на МСФООС.
- разработаны нормативно-правовая база по переходу на МСФООС.

Динамичное развитие системы бухгалтерского учета и аудита является важным условием для создания, процветающего и развивающегося государства. Оно создает основу для дальнейшего поступательного формирования бухгалтерской и аудиторской профессии.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», от 28.02.2007 года.
2. Концепция развития системы бухгалтерского учета и аудита в Республике Казахстан на 2007–2009 гг.

Значение контроллинга в развитии молочного скотоводства

Яров Борис Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент;
Гундарь Виктория Ипполитовна, кандидат экономических наук
Мичуринский государственный аграрный университет (Тамбовская область)

В настоящее время ключевым моментом в реализации программы импортозамещения является увеличение производства молочной продукции, для достижения этого необходимы не только технологические инновации, но и мероприятия организационного характера.

На сегодняшний день в экономической науке и теории управления популярность набирает новое экономическое явление, возникшее на стыке менеджмента, экономического анализа и учета, такое как контроллинг. Контроллинг переводит управление предприятием на качественно новый уровень, интегрируя, координируя и направляя деятельность различных служб и подразделений предприятия на достижение оперативных и стратегических целей.

Контроллинг можно вполне обоснованно рассматривать как функционально обособленное направление экономической работы в организации. Координируя деятельность всей системы управления организацией на достижение всех поставленных целей, контроллинг выполняет функцию «управления управлением» и является синтезом планирования,

учета, контроля, комплексного экономического анализа, организации информационных потоков, принятия решений.

Система контроллинга предполагает сегментирование деятельности организации, разработку для каждого из выделенных сегментов стратегии развития, разработку мероприятий и планирование осуществления выработанной стратегии, контроль за реализацией поставленных целей.

Этапы формирования системы контроллинга рассмотрены на примере ФГУП учхоз-племзавод «Комсомолец» Мичуринского района Тамбовской области, являющегося одним из ведущих производителей молока в регионе.

В современной экономике предприятия функционируют в условиях активной динамики цен и жесткой конкуренции.

Поскольку основной целью любой коммерческой организации является получение прибыли, предприятиям необходимо грамотно распоряжаться своими ресурсами и получать максимум доходов при минимальных затратах. Сегментация является одним из основных инструментов, при помощи которых организации достигают поставленные цели.

Сегментировать можно как рынки поставщиков и потребителей, так и деятельность самого предприятия.

Перечень отчетных сегментов определяется организацией исходя из ее организационной и управленческой структуры.

При выделении сегментов учитывается информация, используемая полномочными лицами организации, сведения, размещаемые в средствах массовой информации, иная доступная информация, в частности, управленческие документы по планированию, отчеты высшего органа управления организации, сведения, опубликованные на Интернет-сайте организации и тому подобное.

Сегментирование рынков является важным моментом на этапе внедрения контроллинга на предприятии.

Сегментация подразумевает под собой разделение рынков по заранее выбранным критериям, разделяя крупные и неоднородные рынки на меньшие сегменты которые можно эффективно обслуживать, в соответствии со специфическими особенностями каждого из выделенных сегментов.

Универсального подхода к сегментированию не существует, важно отметить, что сегментирование производится организацией по определенным, целевым критериям. Сегменты могут быть выделены как по одному, так и по нескольким признакам сразу.

В ФГУП учхоз-племзавод «Комсомолец» нами выделены следующие операционные сегменты: растениеводство; животноводство (таблица 1).

Таблица 1

Профиль сегмента «Животноводство» за 2011–2013 годы

Показатели	Годы			
	2011	2012	2013	Отношение 2013 к 2011 гг., %
Объем производства, ц:				
Молоко	17494	17346	17035	97,38
Стадо КРС, привес	782	810	756	96,68
Надой на 1 фуражную корову	5145	5102	5010	97,38
Объем продаж, ц				
Молоко	16551	15431	15284	92,34
Скот в живом весе	782	293	506	64,71
Мясо	213	303	345	161,97
Себестоимость, тыс. руб.				
Молоко	24628	24846	27885	113,22
Скот в живом весе	9441	3960	7983	84,56
Мясо	2619	4097	5415	206,76
Выручка, тыс. руб.				
Молоко	29380	27832	31670	107,79
Скот в живом весе	10382	3158	6510	62,70
Мясо	1096	2040	2078	189,60
Цена реализации, руб. за 1 ц.				
Молоко	1775,12	1803,64	2072,10	116,73
Скот в живом весе	13276,21	10778,16	12865,61	96,91
Мясо	5145,54	6732,67	6023,19	117,06
Себестоимость 1 ц, руб.				
Молоко	1488	1610,14	1824,46	122,61
Скот в живом весе	12072,89	13515,36	15776,68	130,68
Мясо	12295,77	13521,45	15695,65	127,66
Прибыль (убыток), тыс. руб.				
Молоко	4752	2986	3785	79,65
Скот в живом весе	941	(802)	(1473)	-156,54
Мясо	(1523)	(2057)	(3337)	219,11
Рентабельность, %				
Молоко	19,29	12,02	13,57	70,35
Скот в живом весе	9,97	-20,25	-18,45	-185,06
Мясо	-58,15	-50,21	-61,63	105,98

Из таблицы 1 видно, что по рассматриваемым показателям объемы производства незначительно снизились. Объем продаж по мясу возрос почти в полтора раза, что связано с обновлением молочного стада, в то время как объем продаж по молоку снизился на 8%, а объем продаж скота упал почти на треть. Себестоимость молока выросла на 13%, вдвое выросла себестоимость мяса, однако себестоимость скота в живом весе снизилась на 15,5%.

Что касается выручки, отметим, что наблюдается тенденция роста выручки от продаж молока и мяса (почти на 8% и на 90% соответственно). В то время как выручка от реализации скота в живом весе снизилась почти на 40%, что объясняется снижением цены реализации одного центнера продукции. Цена на реализацию молока и мяса была повышена в среднем на 17%.

За период с 2011 г. по 2013 г. стабильно прибыльным, а, следовательно, и рентабельным являлось только производство молока: уровень рентабельности — 12–19%.

Финансовый результат от реализации мяса КРС и скота в живом весе отрицательный и уровень убыточности увеличивается.

Сегментирование деятельности организации включает и сегментирование рынка, то есть разделение совокупности потенциальных и существующих покупателей на отдельные группы, с целью оптимизации стратегии деятельности фирмы при работе с отдельными группами покупателей. В связи с этим предложим в рамках операционного сегмента выделить сегменты по группам покупателей или отдельным покупателям исходя из рыночной стратегии учхоз-племзавода «Комсомолец». Сегменты выделялись в разрезе отдельных видов продукции. В разрезе сегмента «Животноводство» проведено сегментирование покупателей: молока; скота в живой массе; мяса.

Более подробно рассмотрим сегмент «Молоко», как наиболее финансово привлекательный для данного товаропроизводителя.

Таблица 2

Сегментирование рынка покупателей молока в ФГУП учхоз-племзавод «Комсомолец»

Показатели	Реализация населению	Маслозавод «Дружба»	Прочие покупатели	Всего (в среднем)
Объем продаж, ц.	10698,8	3821	764,2	15284
Себестоимость 1 ц., руб.	1824,46	1824,46	1824,46	1824,46
Цена продаж, руб.	2098,74	2030,66	1906,33	2072,10
Выручка, тыс. руб.	22454,03	7759,15	1456,82	31670
Прибыль, тыс. руб.	2934,51	787,91	62,58	3785
Рентабельность, %	15,03	11,30	4,49	13,57
Доля канала реализации в объеме выручки, %	70,9	24,5	4,6	100

Из таблицы 2 видно, что продажа населению через собственные торговые точки является наиболее прибыльным каналом сбыта. В хозяйстве данному каналу отдается основное предпочтение (около 71% выручки). Также следует поддерживать отношения и с таким покупателем как маслозавод «Дружба», так как маслозавод «Дружба» является крупным покупателем исследуемого хозяйства,

доля выручки которого из общего объема достигает приблизительно четверти от общей.

О том какова доля молока в общем объеме товарной продукции ФГУП учхоз-племзавод «Комсомолец» можно судить по рисунку 1. Данный сегмент определяет результативность деятельности организации в целом.

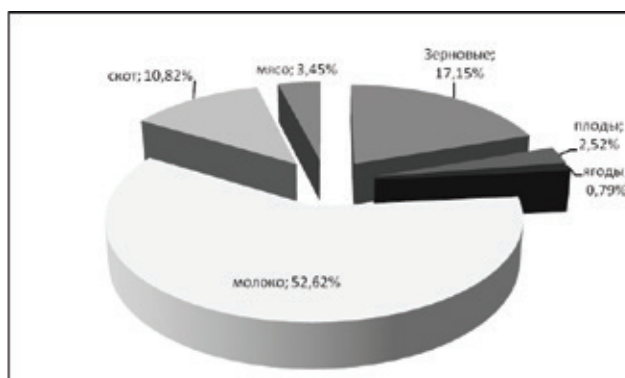


Рис. 1. Доля выделенных сегментов в структуре товарной продукции в 2013 г.

Завершив этап сегментирования и имея четкую картину об основных финансовых показателях и покупателях организации, необходимо приступить к созданию бизнес плана и прогнозированию дальнейшей деятельности. Большинству организаций необходимо совершенствовать имеющиеся системы планирования и контроля. Для фирмы планирование является деятельностью высшего порядка, которая приводит к улучшению показателей сбыта и прибылей.

В бизнес-плане содержится краткая характеристика предстоящего бизнеса. В бизнес-плане дается обоснование предполагаемого бизнеса и предварительная оценка предполагаемых финансовых результатов.

Обычно бизнес-план содержит следующие разделы: определение целей и задач; поиск альтернативных вариантов решения целей и задач; сбор информации об альтернативных вариантах; оценка эффективности реализации каждого из альтернативных вариантов и выбор оптимального; составление планов.

Для того, чтобы иметь представление о возможном изменении себестоимости 1 ц продукции и цены реализации продукции необходимо провести анализ цен и себестоимости 1 ц за последние годы. В качестве основного вида продукции в сегменте животноводства выступает молоко. Анализ данных представлен в виде диаграмм на соответствующем рисунке.

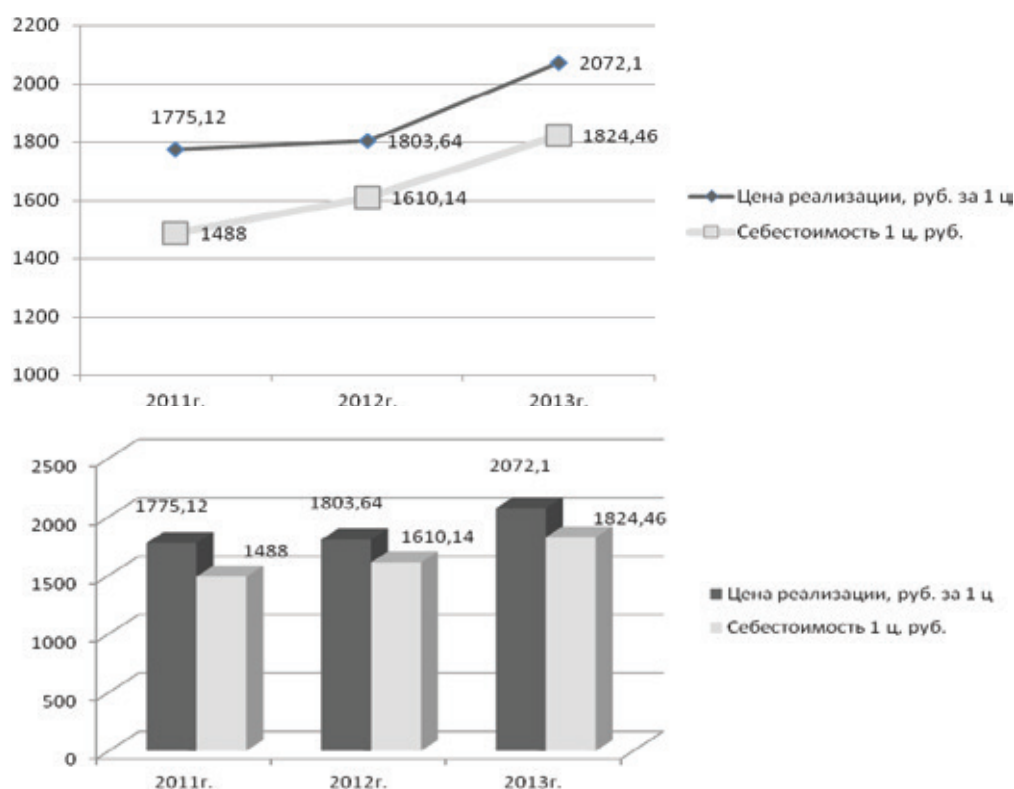


Рис. 2. Динамика изменения цены и себестоимости молока за период с 2011 по 2013 гг.

Относительно цены и себестоимости 1 ц молока, динамика изменения которых изображена на рисунке 2, тенденции ярко выражены и обе линии графика стремятся к росту. При этом средний темп прироста себестоимости 1 ц выше, чем средний прирост цены реализации 1 ц молока

(10,73% против 8,04% за три года). В прогнозе отразим изменения в соответствующем направлении.

На основании проведенного анализа покупателей и анализа средней цены за последние три года построим прогноз основных финансовых показателей.

Таблица 3

Прогноз основных финансовых показателей по сегменту «Молоко»

Показатели	Предыдущий год, 2013	Прогноз	Отклонение	
			в натуральных единицах	%
Объем производства, ц.:	17035	17340	305	1,84
Объем продаж, ц.	15284	15900	616	4

Себестоимость, тыс. руб.	27885	28794	909	3,3
Выручка, тыс. руб.	31670	35316	3646	11,5
Цена реализации, руб. за 1 ц.	2072,10	1221,13	149,05	7,2
Себестоимость 1 ц., руб.	1824,46	1810,94	-13,52	-0,7
Прибыль (убыток), тыс. руб.	3785	6522	2737	72,3
Рентабельность, %	13,57	22,65	9,08	66,9

Анализ показал, что сосредоточение усилий хозяйства на производстве молока позволит повысить как эффективность отрасли, так и деятельности предприятия в целом.

Внедрение системы контроллинга в практику организации АПК способствуют повышению их конкурентоспособности в современных условиях.

Литература:

1. Ананькина, Е. А. Контроллинг как инструмент управления предприятием [Текст] / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. / Под ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 279 с.
2. Андрейчиков, А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике [Текст] / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 368 с.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Эффективные маркетинговые коммуникации как источник повышения конкурентоспособности предприятия

Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, профессор;

Васин Владислав Владимирович, студент;

Васина Елена Ивановна, студент

Поволжский государственный университет сервиса (г. Тольятти, Самарская обл.)

При нынешних условиях конкуренции предприятиям важно использовать все возможности для укрепления своих позиций на рынке. В данной работе рассмотрена эффективность маркетинговых коммуникаций, при грамотном использовании которых предприятие может повысить уровень своей конкурентоспособности.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, конкурентоспособность, потребитель.

Каждый современный потребитель обладает собственным вкусом, взглядом на те или иные вещи. Поэтому предприятию, идущему в ногу со временем, необходимо постоянно искать новые пути влияния на потребительский спрос. В связи с тем, что многие привычные нам товары слишком сложно модернизировать или этого вовсе не требуется, то самым главным рычагом для роста продаж остаётся эффективная коммуникационная политика.

Совсем недавно руководство предприятий зачастую рассматривали коммуникации как отдельные виды деятельности, однако, согласно маркетинговой философии, объединение и интеграция различных типов коммуникаций необходима для достижения успеха организации.

В своё время знаменитый английский философ Спенсер Плавукас сказал: «Маркетолог, успешно работающий в современных условиях, это тот, кто координирует коммуникационный комплекс настолько жёстко, что из рекламы в рекламу, из статьи в статью, из одной программы в другую вы немедленно узнаете, что марка говорит одним и тем же голосом».

В современных рыночных условиях, определяющую роль в выборе товара и товаропроизводителя играет мнение покупателя. В связи с тем, что рынок переполнен товарами, обладающими аналогичными потребительскими свойствами, производителям приходится вступать в ожесточённую борьбу за внимание потенциального клиента. Таким образом, товаропроизводители должны повышать уровень конкурентоспособности производимого товара, что в итоге приведёт к росту общей конкурентной позиции его на занимаемом рынке.

Данной проблеме посвящали свои труды многие отечественные и зарубежные учёные, среди которых Г. Л. Азоев, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданова, М. Портер, Д. Риккардо. Все они подходили к изучению категории «кон-

курентоспособность» с разных сторон, формулировали собственные определения, выделяли различные факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность, а также разрабатывали методики её оценки. Рассмотрев и проанализировав определения, которые формулировались выше представленными учёными, мы сгенерировали то, на которое будем опираться в нашей работе.

Конкурентоспособность — это такое преимущество объекта, которое улучшает его позиции на рынке по отношению с аналогичными, обладающими схожими характеристиками.

Сложность и многогранность данной категории обусловлена большим количеством факторов, влияющих на конкурентную позицию предприятия на рынке. Среди этих факторов можно выделить: меры государственного воздействия, деятельность политических сил, поведение негосударственных организаций, а также ёмкость рынка, его тип, наличие конкурентов. Кроме того, стоит отметить, что не только от внешней среды зависит конкурентоспособность предприятия, существует такое понятие как потенциал фирмы. В него входят следующие факторы: маркетинг, уровень научно-технических разработок, степень наладки производственного процесса, подбор квалифицированного персонала, а также наличие постоянных каналов сбыта [4, с. 24].

Все без исключения факторы являются важными для развития предприятия. Однако, мы бы хотели сделать упор на коммуникационную политику организации, так как в современном мире она играет наиболее значимую роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность, в первую очередь, выражается в большем удовлетворении потребностей потребителей. А цель коммуникаций заключается в поиске способов, позволяющих привлечь внимание покупателей, чтобы те увидели максимальные возможности товара и его лучшие

характеристики. Именно потребители, их предпочтения и приверженность к тому или иному товару (бренду, производителю) определяют его конкурентоспособность посредством сравнения и сопоставления с конкурентными.

Так, конкурентоспособность можно рассматривать как комплексную характеристику товара, которому отдаёт предпочтение потребитель. Поэтому важно делать акцент на коммуникационной политике, которая основана на эффективном взаимодействии с аудиторией.

Коммуникация — это процесс обмена информацией между субъектами, которая осуществляется посредством общения, обмена информацией с помощью определённых символов. При этом важно, чтобы информация была полезна, интересна и актуальна для участников коммуникации.

Цель коммуникации заключается в желании добиться от адресата понимания отправленного «сообщения» максимально точно и полно. От этого зависит, получат ли участники положительный эффект от коммуникации.

При осуществлении коммуникации могут происходить сбои и помехи, которые происходят из-за искажённости передаваемой информации через посредников.

Процесс коммуникации состоит из нескольких этапов:

- отправка сообщения;
- передача и получение;
- ответ отправителю.

Кроме того, на первом этапе происходит кодирование информации, а также формулировка сообщения. На втором этапе через различные каналы различными способами осуществляется непосредственно передача сообщения. На следующем этапе происходит декодирование и восприятие сообщения. На заключительном этапе осуществляется обратная связь. Наглядно этот процесс представлен на рис. 1.

Наиболее распространенные коммуникации на предприятии — маркетинговые, которые предполагают связь с потребителями. Основные элементы маркетинговых коммуникаций: реклама, связи с общественностью, продвижение продаж, выставки и ярмарки. Основные задачи таких коммуникаций — продвижение товаров и услуг, создание положительного привлекательного имиджа, информирование потребителей [1, с. 18].

Более наглядно основные маркетинговые коммуникации, представлены на рис. 2.

Для осуществления маркетинговой коммуникации необходимо осуществить реализацию нескольких этапов:

1. Выявление целевой аудитории, то есть такой группы, которая получит маркетинговые обращения и отреагирует на них.
2. Определение степени покупательской готовности аудитории, так как в зависимости от готовности целевой ауди-

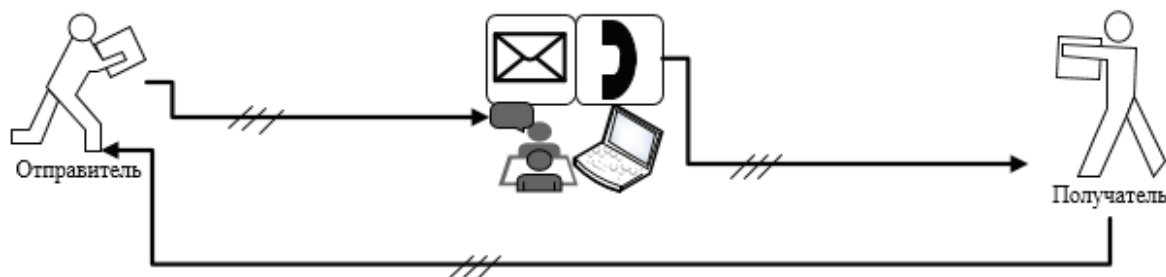


Рис. 1. Процесс коммуникации

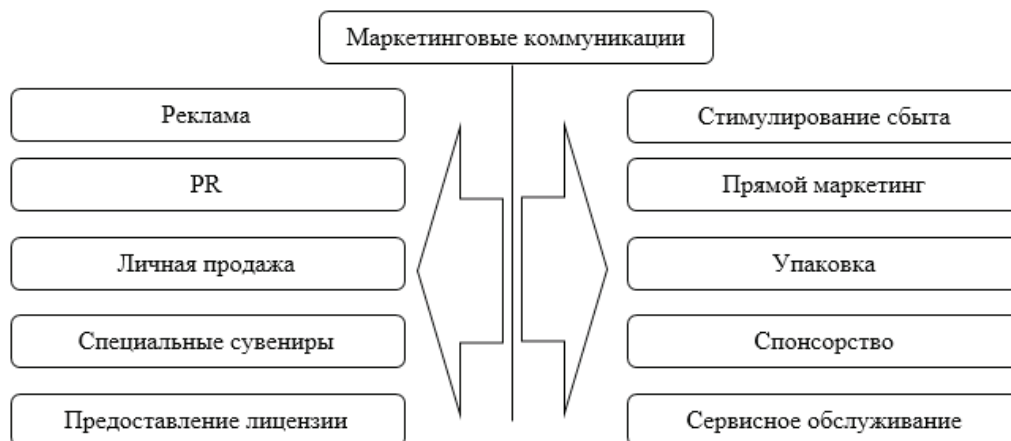


Рис. 2. Виды маркетинговых коммуникаций

тории зависит выбор метода коммуникации. Главная задача предприятия — подвести группу к совершению покупки.

3. Определение желаемой ответной реакции. В зависимости от того, каким предприятие видит реакцию, зависит результат коммуникации — покупка или положительные «слухи».

4. Формулировка обращения к целевой аудитории. Обращение должно быть уважительным, должно привлекать внимание, также оно должно быть лаконичным, побуждающим к действию.

5. Выбор средства распространения информации. Выбор средства коммуникации зависит от целевой аудитории, вида продаваемого товара. (телевидение, журналы, почтовая реклама, интернет-реклама и др.).

6. Организация комплекс-маркетинга.

7. Реализация комплекс-маркетинга.

8. Оценка эффективности коммуникационной маркетинговой системы.

Таким образом, последовательное выполнение представленных выше этапов позволит донести до потребителя ту информацию, которая сформирует у него положительное впечатление от товара (бренда), позволит оценить все заявленные характеристики, сравнить товар с конкурентом и сделать выбор в пользу товара, наиболее полно удовлетворяющего его потребности. При грамотном построении маркетинговой коммуникации клиент перейдет из разряда потенциальных в разряд реальных потребителей. В связи с этим коммуникационная политика в области маркетинга является залогом роста конкурентоспособности товара и предприятия в целом.

Литература:

1. Борушко, Н. В. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс]: курс лекций / Н. В. Борушко. — Минск: БГТУ, 2012. — 306 с.
2. Васильев, Г. А. Рекламный маркетинг [ТЕКСТ]: Учебное пособие. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2013. — 276 с.
3. Квасников, В. В. Конкурентоспособность товаров и организаций [ТЕКСТ]: Практикум. ИНФРА-М, 2013. — 192 с.
4. Липсиц, И. В. Основы маркетинга [ТЕКСТ]: учебник. М.: Геотар-Медиа, 2014. — 208 с.
5. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг [ТЕКСТ]: Юрайт, 2013. — 448 с.
6. Марченко, Т. И. Конкурентоведение [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Тольятти: ПВГУС, 2014. — 62 с.
7. Музыкант, В. Л. Интегрированные маркетинговые коммуникации [ТЕКСТ]: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. — 216 с.

Реклама как элемент маркетинговых коммуникаций

Сафарова Муборак Бобохоновна, преподаватель
Кулябский государственный университет (Таджикистан)

В условиях перехода к рынку, широкую популярность получила рыночная концепция управления производством и сбытом, называемая маркетингом. Основные функции маркетинга — изучение спроса, формирование товарного ассортимента, регулирование цен, стимулирование продажи товаров. Маркетинг характеризуется системным подходом к производственно-сбытовой деятельности с четко поставленной задачей — выявление и превращение покупательной способности потребителя в реальный спрос на определенный товар и полное удовлетворение этого спроса с целью получения намеченной прибыли.

По определению основоположника теории маркетинга американского ученого Филиппа Котлера:

маркетинг — вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Маркетинг — (от англ. market — рынок) — рыночная концепция управления производственно-сбы-

товой деятельностью предприятия, направленная на изучение рынка и конкретных запросов потребителей.

Цели маркетинга:

1. Формирование и стимулирование спроса.
2. Обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений и планов работы фирмы.
3. Расширение объема продаж, рыночной доли и прибыли.

Лозунг маркетинга: производить то, что продаётся, а не продавать то, что производится.

Для того чтобы производить товар, фирма должна провести тщательное изучение потребностей конкретного потребителя, в соответствии с полученными данными поработать и усовершенствовать товар, изменить ассортимент услуг и только потом выйти на рынок, а не наоборот: произвести товар, а потом пытаться продать его на рынке.

Маркетинг является революцией в мышлении предпринимателя. [1, с 5]

Маркетинг изучает организацию процесса сбыта товаров, продвижения новых товаров к потребителю, вы-

работывает стратегию рекламы этих изделий. В основе маркетинговых методов стимулирования продажи (сбыта) лежит деятельность фирмы по распространению сведений о достоинствах своего товара и убеждению целевых потребителей покупать его. Главное средство для реализации этих задач маркетинга — реклама как форма коммуникации.

Реклама — это целенаправленное воздействие на сознание покупателя, реализуемое по средствам публичного представления товаров, услуг (их свойств, характеристик, образов, эмоций, вызываемых их использованием, и т.п.) через различные средства распространения информации. [2, с. 97]

Реклама — распространяемая в любой форме, с помощью любых средств информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях (рекламная информация), которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана формировать и поддерживать интерес к этим физическому, юридическому лицу, товарам, идеям и начинаниям и способствовать реализации товаров, идей, начинаний.

Термин «реклама» происходит от лат. слова «*reklamare*» — громко кричать, извещать. [3, с.4]

Реклама — динамичная, быстро трансформирующаяся сфера человеческой деятельности. Характер рекламы, ее содержание и форма претерпевают кардинальные изменения вместе с развитием производительных сил общества, сменой социально-экономических формаций. Глобальными факторами развития рекламы являются потребности производства, торговли и финансов, форма государственного правления, цели различных религиозных конфессий, политиков и простых граждан. [4, с.4]

Реклама начала появляться еще задолго до нашей эры:

• *прототипом для появления изобразительной рекламы служили:*

- древние орнаменты;
- рисунки;
- татуировки;
- *источником брендовой рекламы:*
- клейма, которыми метили скот и рабов;
- фирменные метки мастеров;
- *прообразами политической рекламы служили:*
- статуи;
- скульптуры знаменитых людей.

Первые рекламные тексты, отдаленно напоминающие современную рекламу, появились еще в **Древнем Египте** и **Древней Греции**. *Объявления были очень просты и носили в основном информационный характер. Материалом (или местом) для их размещения служили:*

- папирус;
- камень;
- стена дома.

Реклама в указанный период отличалась:

- бессистемностью;
- эпизодичностью;

— отсутствием правовой регламентации.

В Древнем Риме рекламные объявления стали размещаться на специально выстроенных для этой цели стенах — **«амбусах»** (городские власти пытались ограничить написание рекламы на стенах жилых домов). Также для рекламы использовались:

- деревянные доски;
- медные таблички.

Юлий Цезарь велел вывешивать в публичных местах текущие решения сената, Август Цезарь распорядился в местах массового скопления людей на стенах (амбусах) или специальных досках регулярно отражать светскую хронику и помещать объявления частного характера.

В Средние века появился институт глашатаев и гонцов, некоторые из них могли принимать заявки от населения.

Приобрела широкий размах устная реклама:

- уличных зазывал;
- разносчиков;
- бродячих ремесленников;
- торговцев;
- гонцов.

Данная реклама распространялась в местах постоянного предложения товаров и услуг (базарах, постоянных дворах и т.д.).

Появляется новая профессия — сборщик и разносчик новостей.

Позже появляются первые рекламные бюро. Первое информационное бюро появилось в Венеции в 1530 г.

Революционным открытием того времени стал печатный станок Гуттенберга.

В 1630 г. во Франции появилась первая газета «*Gazett*». В ней в том числе содержалась и рекламная информация.

В XI — XII вв. получила распространение **геральдика**, в рамках которой оговаривались принципы и правила использования изображений в знаках и гербах. Нередко споры передавались в суды и даже выносились на королевский уровень. Фактически геральдика стала прообразом современных товарных знаков.

В Западной Европе рекламная лихорадка началась в конце XVIII века. В начале агентства занимались лишь скупкой и перепродажей рекламных площадей, текст представлялся клиентом.

Первым агентством, работавшим над текстом рекламного сообщения и проводившим рекламные кампании, считается агентство **«Айер и сыновья»**, основанное в 1890 г.

Достижения науки и техники стимулировали развитие индустрии рекламы:

- первая реклама по радио вышла в эфир в 1920-е гг.;
- первая телереклама — в 1930-е гг.

Зарождение рекламного дела в Киевской Руси относят к X — XI вв.

Русские купцы прибегали к разнообразным приемам предложения своих товаров, широко используя зазывал и коробейников. Получило распространение производство лубков — листов с определенной информацией, пе-

реданной в картинках. Центром лубочной культуры» стал Великий Новгород.

Первая российская печатная реклама появилась в XVIII веке в «Ведомостях» Петра I. Рекламные тексты того времени носили справочный, деловой характер.

В XIX веке реклама в России вышла за рамки печатных изданий. Ее стали размещать:

- на круглых тумбах, установленных в различных частях города;
- на конках;
- в трамваях.

Получила широкое распространение «голосовая реклама», осуществляемая, как правило, подростками, которые громко на перекрестках и других людных местах выкрикивали названия и цены товаров, а также последние новости.

Начинают появляться специализированные конторы, бюро. Наиболее авторитетным рекламным агентством XIX века была центральная контора объявлений торгового дома «Метцель и К^о», появившаяся в 1870 г.

Повсеместное распространение теле- и радиорекламы началось после окончания Второй мировой войны, когда было налажено массовое производство радиоприемников и телевизоров.

В современную эпоху основными источниками рекламы стали:

- телевидение;
- уличная наглядная реклама;
- Интернет.

Традиционные формы рекламы — печатная, радиореклама постепенно теряют свои позиции.

В рекламе в зависимости от ее назначения выделяются следующие разновидности:

- коммерческая;
- некоммерческая (политическая и социальная реклама);
- рекламируемому объекту.
- рекламирование услуг;
- рекламирование товаров;
- аудитории:
- деловая или бизнес-реклама (в основном носит информационный характер);
- потребительская реклама;
- характеру воздействия:
- массовая;
- индивидуальная;
- территории:
- местная (локальная);
- региональная;
- национальная;
- международная;
- интенсивности воздействия:
- агрессивная;
- неагрессивная;
- соответствии рекламному законодательству:
- законная;
- незаконная.

Наиболее распространенными формами рекламы являются:

- **реклама в прессе:**

- рекламные объявления;
- статьи;
- обзоры;

- **печатная реклама:**

- каталоги;
- проспекты;
- буклеты;
- плакаты;
- листовки;
- афиши;
- календари;
- поздравительные открытки;

- **аудиовизуальная реклама:**

- рекламные кинофильмы;
- видеофильмы;
- слайдовые фильмы;
- рекламные ролики;
- **телевизионная реклама:**
- телефильмы;
- телевизионные рекламные ролики;
- телевизионные заставки;
- телерепортажи;

- **радиореклама:**

- радио-объявления;
- радио-ролики;
- радиожурналы;
- рекламные радиопередачи.

- **выставки:**

- международные;
- национальные;
- постоянно действующие;

- **прямая почтовая рассылка:**

- рекламные письма;
- рекламные материалы;

- **наружная реклама:**

- рекламные щиты;
- рекламные транспаранты и растяжки;
- световые вывески;
- электронные табло и экраны;
- фирменные вывески;
- указатели;
- реклама на транспорте;
- оконные витрины;
- рекламно-информационное оформление фасадов;

- **компьютерная реклама:**

- компьютерная [3, с.6]

Таким образом, **реклама может рассматриваться как специфическая область социальных массовых коммуникаций между рекламодателями и различными аудиториями рекламных обращений с целью активного воздействия на эти аудитории, которое должно способствовать решению определенных маркетинговых задач рекламодателя.**

Теория коммуникаций — это наука, которая рассматривает наиболее общие закономерности формирования и функционирования человеческой коммуникации.

Термин «коммуникация» от лат. communication — делаю общим, связываю.

Коммуникация (общение) — обмен информацией и смыслом информации между двумя и более людьми.

В современной трактовке **коммуникация** — *социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по разным каналам при помощи различных коммуникативных средств.*

Рекламная коммуникация определена как один из видов **социальной коммуникации**, так как вне рамок человеческого общества существование рекламы невозможно.

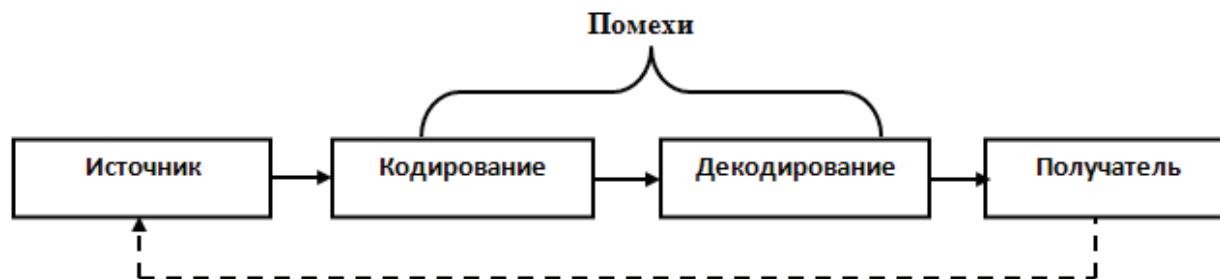
Основными **функциями** социальной коммуникации являются:

- информационная (передача информации);
- экспрессивная (способность выражать не только смысловую, но и оценочную информацию);
- прагматическая (способность передавать коммуникационную установку, предписывающую определенное воздействие на получателя)

Рекламе как коммуникации свойственно выполнение всех трех указанных функций. Следовательно, все три функции социальной коммуникации используются в процессе рекламного воздействия на ее получателя.

Маркетинговые коммуникации — многоаспектное понятие, которое охватывает систему отношений, в ходе развития которых возникает обмен информацией между различными субъектами рынка.

Суть процесса маркетинговых коммуникаций можно представить в виде схемы, предложенной господином Джоббером. [5, с.48]



Рассмотрим кратко основные элементы схемы рекламной коммуникации.

Источник является коммуникатором, которое отправляет сообщение, послание в виде как текстов, так и символами и кодами. Источник является отправителем информации и её задача воздействие на целевой аудиторией, на которой рассчитан информация.

Кодирование в процессе маркетинговых коммуникаций — это формирования текста сообщений, то есть рекламного обращения для целевой группы с использованием тех символов и текстов, которые хорошо знакомы группой потребителей на которых рассчитана послание.

Декодирование — процесс расшифровка кодирования получателем полученной информации в зависимости от культурной, социальной и индивидуальной характеристики, уровень интеллекта, восприятия и образа жизни, которая в дальнейшем играет важную роль в принятия решений.

Получатель — в процессе рекламной коммуникации, целевая группа на которых предназначен рекламное обращение, адресаты от которых ожидается ответная реакция. Ответной реакции получателем является выбор и покупка рекламируемого продукта или услуги.

В процессе рекламной коммуникации могут возникать различного рода **помехи**, которые смогут негативно влиять на процесс маркетинговых коммуникаций и при-

нятия решений со стороны целевой аудитории. Помехи могут быть различными как отпечатки в рекламном тексте в печатной рекламе, множественность толкования слов, интерпретация понятий получателем, неблагозвучные названия продукта или услуг и т.д.

Сущность и логика рекламного процесса во многом зависит от первоначальных исходных позиций, априори установленных принципов, или заповедей.

Попробуем присоединиться к тем из них, которые называют эти исходные позиции рекламными заповедями, и перечислить главные из них. Десять рекламных заповедей:

1. Сформировать у потенциального потребителя образ фирмы, товара (его производителя или продавца), лица или явления, перейти от полного отсутствия информации, незнания к осведомленности об их существовании.
2. Преодолеть барьер недоверия к предмету рекламы и сформировать у потребителя определенные знания о рекламируемом товаре (фирме).
3. Возбудить у потребителя положительные эмоции и определенное благожелательное отношение к товару (фирме).
4. Превратить благорасположение в предпочтение товара (фирмы).
5. Создать условия для перехода от предпочтения к вступлению в контакт с рекламодателем, к покупке,

а затем и к повторной покупке (повторному обращению к фирме).

6. Стремиться сделать многих потребителей своими постоянными покупателями (клиентами).

7. Стимулировать сбыт товаров (услуг), ускорять товарооборот, вести поиск выгодных партнеров.

8. Сформировать у других фирм мнение, что они могут иметь в вашем лице надежного партнера.

9. Оказывать потребителю помощь в выборе товаров (услуг, фирм), в его социальной, политической, нравственной ориентации.

10. Постоянно помнить, что ваши затраты на рекламу должны окупаться через увеличение сбыта, прибыли, рост имиджа, реализацию социальных целей и т.д. [2, с.105]

Потребительский рынок и его информационная насыщенность несет в себе ежедневные изменения. Разнообразие предлагаемых товаров и услуг свидетельствует о жесткой конкурентной борьбе за внимание потребителя. Рекламные коммуникации в немаловажной степени определяют наш образ и стиль жизни.

В последние годы одновременно с возрастанием роли маркетинга повысилась роль маркетинговых коммуникаций. Недостаточно иметь хорошие продукты и услуги — для увеличения объемов их продаж и получения прибыли нужно донести до сознания потребителей выгоды от использования продуктов и услуг. Маркетинговые коммуникации позволяют осуществить передачу сообщений потребителям с целью сделать продукты и услуги компаний привлекательными для целевой аудитории.

В условиях перехода на рыночную экономику реклама рынка является одним из основных рычагов развития экономической отрасли. В нынешней рыночной условии предприятия, организации и фирмы, которые занимаются предпринимательской деятельности, производством товаров и предоставление услуг без внедрение и использование рекламных средств не смогут осуществлять свою деятельность на должном уровне.

В Республики Таджикистан реклама стало более широко распространяться после 1997 года. В этих годах появились первые рекламные агентства и специальные

рекламные газеты. В 2003 году интенсивное развитие рекламы в Таджикистане потребовало юридическое регулирование рекламной деятельности. 1.08.2003 в Республики Таджикистан был принят закон РТ «О рекламной деятельности».

Рынок рекламы в Таджикистане, находится на стадии развития. В основном используется следующие виды рекламных средств:

- Телевидение
- Радио
- Газеты
- Журналы

А также наружные рекламы на:

- Проспектах и улицах
- Транспорт
- Рынках
- Вывески
- Щиты

Для достижения профессиональной рекламной деятельности помимо внедрение выработанных правил и опыт других стран в этом направлении, а также необходимо вовлекать во внимание географические аспекты, традиции, идеи и национальную психологию.

Печатная реклама является одним из самых распространенных видов рекламных средств во всем мире. В печатных рекламах в основном используется фотография знаменитости как спортсмены, актёры, модели и другие известности. На данный момент в Республики Таджикистан существует более 60-видов газет, журналов и периодических печатей, в которых помимо политических, экономических и культурных информации также помещается рекламная информация. Как одним из средств распространение информации среди населения, печатные издания конкурируют между собой для привлечения потребителей, создавая имидж для фирм, путём размещения рекламы заказчиков.

Если развитие информационной технологии способствовали появление радио, телевизор, Интернет, то и до сегодняшнего дня интерес к печатным изданиям остается высоким, из-за их доступности.

Литература:

1. Воронкова Ольга Васильевна и коллектив авторов, Маркетинг, Тамбов, Издательство ТГТУ, 2009
2. А. А. Романов, А. В. Панько, Маркетинговые коммуникации — М.: Эксмо, 2006.
3. Аксенова, К. А. Реклама и рекламная деятельность: Конспект лекций. — М: Приор-издат, 2005
4. Ромат, Е. В. Реклама. 5-е изд. — СПб.: Питер, 2002
5. Н. В. Невзорова и коллектив авторов, Маркетинг\ Глава 5. Коммуникации в маркетинге стр. 48, Тамбов, Издательство ТГТУ — 2009
6. http://life-prog.ru/1_5627_pablik-rileyshnz.html
7. <http://www.catback.ru/articles/theory/market/marketing.htm>
8. <http://www.5rik.ru/think/Sredstva-marketingovyh-kommunikacii-page.htm>

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Влияние мотивационных профилей на выбор оптимальной системы мотивации труда

Павленко Оксана Владимировна, аспирант

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

В настоящее время в России многие торговые организации подверглись кризису. И далеко не во всех случаях причиной становится нынешняя экономическая ситуация. Все чаще проблема касается иного ресурса компании — а именно трудового ресурса. Стало гораздо сложнее привлечь качественного работника, и не так просто удержать у себя в штате. Важность применения систем мотивации уже неоспорима, но и тут появляются трудности. Как же найти ключ к мотивации сотрудников. Предлагаем изучить данный вопрос через призму мотивационного профиля работника.

Ключевые слова: мотивация, стимул, мотивационный профиль, соцпакет, моральные стимулы.

Зачастую в бизнесе, а особенно в продажах и производстве используется такой прием как мотивация труда сотрудников. Что же это такое? Мотивация (в рамках изучения индивида) — неотъемлемая часть характера человека, которая определяет его поведение, его стремление к намеченной цели, работоспособность и определяет степень ответственности. Инструментом мотивации является установка стимула, который направляет действия человека, корректирует его поведение в работе. Наглядно подобный механизм можно представить в виде системы взаимосвязей (рис. 1)¹.

Мотивация является столь эффективным инструментом, что позволяет решить сразу 2 задачи:

1. Раскрывает потенциал каждого сотрудника.
2. Удовлетворяет потребности компании.

Для того чтобы мотивация оказывала должный эффект необходимо правильно расставить приоритеты и ориентиры, которые будут направлять сотрудников компании в правильном направлении. Очень важно то, что сам процесс и итоги работы уже сами по себе являются очень мощным мотиватором для сотрудников.

Существует несколько факторов, которые имеют большое значение для сотрудников компаний: финансы, стабильность, карьерный рост, условия труда. А вот для компаний основными целями станут привлечение и сохранение качественных специалистов, постоянное каче-



Рис. 1. Взаимосвязь потребностей, мотивов, стимулов и интересов

¹ Такое представление является достаточно условным. Оно отображает процесс мотивации лишь в целом, показывает взаимосвязь основных элементов.

ственное повышение результатов работы, а также сохранение хорошего микроклимата внутри компании.

Для того чтобы использовать мотивацию в компании максимально эффективно, необходимо качественно разделить сотрудников на категории, которые будут сформированы по типам мотивирования, для того чтобы оказывать различные механизмы мотивации на разные типы работников. Данный метод очень плодотворно влияет на производительность труда. Мотивационный профиль представляет собой силу влияния всевозможных мотивов на конкретного работника.

Степень важности мотивационного профиля нельзя недооценивать, потому что, к примеру, в гостиничном бизнесе проблема мотивации стоит очень остро: именно от обслуживания зависит качество услуг, которые предоставляются клиентам, а также репутация самой компании.

Известно, что во время планирования работы, именно от руководителя зависит цель и методы компании. Он определяет все инструменты достижения цели, устанавливает сроки и так далее. Если организация работы осуществляется эффективно, то руководитель будет иметь возможность координировать действия сотрудников и вместе добиваться результата, открывая по пути скрытые таланты своих «бойцов». Свои решения руководители будут пытаться воплотить в жизнь с помощью мотивации — побуждения с помощью удовлетворения желаний сотрудников для достижения личной цели. Хороший руководитель должен уметь переплести личные цели сотрудников с целями компании, чтобы по мере выполнения первых, повышался общий результат работы компании (рис.2).

В 1910 году была принята первая эффективная мотивационная программа, которая имела схожесть со всеми известным методом «кнути и пряника». Было определено понятие «достаточной дневной выработки» и предложено платить заработную плату сотрудникам, которая напрямую зависит от их выработки. Результаты непременно поразили всех.

И со временем жизнь людей начала улучшаться, и, следовательно, возрастало качество жизни. Но, чем лучше жили люди, тем больше специалисты и руководители понимали — только вознаграждения не смогут заставлять

трудиться человека вечно. Из-за этого люди начали искать решение проблемы в психологии.

У каждого работника реакция на стимул будет зависеть от его мотивационного профиля. Она может быть как положительной, так и отрицательной и нейтральной. Поэтому очень важно изучить мотивационные профили работников и подстроиться под них.

Специалистами были выявлены основные мотивационные профили современных работников. Рассмотрим их.

Инструментальный. Требуется четкости, дисциплины, имеет собственное достоинство. Сотрудник с таким мотивационным профилем уверен, что именно он обеспечивает свою семью деньгами и гордится этим. Именно этот тип имеет самое большое распространение в бизнес-сфере нашей страны.

Профессиональный. Любит сложности, крайне негативно относится к монотонной работе, любит удивлять, добиваться трудных целей. Может сделать то, что не под силу остальным сотрудникам. Постоянно самосовершенствуется и имеет профессиональное достоинство. Популярен среди специалистов, которые только закончили престижные ВУЗы или имеют опыт работы в зарубежных компаниях.

Патриотический. Четко видит цели организации и связывает свои цели с целями компании. Считает достижения и успехи предприятия своими личными, а также готов проявлять повышенную активность в реализации стратегических программ.

Хозяйский. Очень ответственный, всегда хочет быть самостоятельным и ненавидит постоянный контроль. Обычно данный вид мотивационного профиля наблюдается у бизнесменов.

Избегательный. Всегда старается минимизировать свои усилия и очень боится наказания. Он никогда не стремится к достижению каких-то результатов, не хочет расти в профессиональном плане и никогда не активничает. Но, подобный тип сотрудника в свою очередь очень полезен: он выполнит практически любую работу по приказу начальства. Он очень зависит от начальства и относится к этому как к должному. Административный стиль мотивации эффективен только для этого мотивационного вида работников.



Рис. 2. Взаимосвязь целей

Самые распространенные профили — это инструментальный, профессиональный и избегательный. Именно на них нужно делать акцент во время построения мотивационной стратегии компании.

В управлении компанией в настоящее время можно использовать как традиционные, так и нетрадиционные способы мотивирования работников.

Зарплата и социальный пакет — обычные методы, которые используются практически всеми компаниями, а вот к нетрадиционным методам относятся все остальные, которые повышают производительность труда сотрудников.

Сегодня в России такая практика, как выбор места работы не только по уровню оплаты труда — все больше набирает популярность, а значит, нетрадиционные методы оплаты труда лучше других помогут ответить на такие вопросы как:

- Удержание лучших работников компании не только единоразово, но и системно.
- Привлечение лучших кандидатов с помощью многих факторов.
- Как добиться лучшей производительности не повышая оклад сотрудников?
- Как повысить продуктивность, если это невозможно сделать повышением зарплаты?

Нетрадиционными методами являются:

Моральные стимулы, которые распространяют успехи работника в социуме.

Патернализм. Забота о сотруднике и создание в коллективе отношений очень схожих с семейными. Таким образом, в коллективе возвращаются будущие руководители.

Организационные. Представляет собой стимулирование сотрудников с помощью улучшенных условий труда, гибкого графика, и так далее.

А также участие в управлении и владении компанией.

Карьера и негативные стимулы также являются нетрадиционными методами.

Мотивация труда — это главный рычаг стимуляции увеличения эффективности труда. Лучшим является баланс между материальными и моральными стимулами, однако очень важным является тот момент, чтобы после разработки мотивационной стратегии, в компании придерживались её, и руководители старались подобрать персонал с таким мотивационным профилем, на который такая стратегия окажет наибольшее влияние.

Начальники крупных компаний всегда понимали, что людей необходимо заставлять работать, но они думали, что хватит лишь небольшой денежной компенсации для того, чтобы работники выкладывались по максимуму. Да, обычно это имеет должный эффект, но неверно по определению. Не только деньги могут заставить человека работать, и это надо принять, чтобы выстроить эффективную мотивационную систему, которая будет приносить результат. Детальное изучение мотивационного профиля сотрудников поможет повысить производительность их труда, а также положительно отразится на деятельности компании в целом. Поднятие продаж, увеличение качества обслуживания, улучшение качества изделия и микроклимата в коллективе — все это результаты правильной мотивационной стратегии в крупной успешной компании.

И необходимо помнить, лишь овладев всеми мотивационными моделями, можно научиться привлекать квалифицированный персонал, удерживать его в коллективе и повышать производительность труда сотрудников ежеквартально!

Литература:

1. Бакингом, М. Сначала нарушьте все правила: Что лучшие в мире менеджеры делают по-другому / Маркус Бакингом, Курт Коффман; Пер. с англ. — 5-е изд. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. — 251 с.
2. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2006. — 512 с.
3. Литвинюк, А. А. Мотивационный комплекс трудовой деятельности в системе стимулирования. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М.: МГУК, 1996. С.7
4. Соломанидина, Т. О. Мотивация трудовой деятельности персонала; учеб. пособие 2-е изд. перераб и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009—312с.
5. Шекшня, С. В. «Управление персоналом современной организации» учебно-практическое пособие, ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Москва, 2000.

Критерии оценки и формирование современных систем мотивации труда в условиях рыночной экономики

Павленко Оксана Владимировна, аспирант

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

В настоящее время многие торговые организации подверглись кризисной ситуации в стране. Как ни парадоксально, помимо пагубного внешнего влияния экономики, причина множества проблем всё чаще скрывается

ется внутри самой компании. Речь идет о ведущей составляющей скелета компании — трудовых ресурсах, в частности, системе мотивации сотрудников. На сегодняшний день, в сложившихся условиях рыночной экономики для компании является непростой задачей привлечь достойного профессионала, и не так просто удержать у себя в штате. Важность применения систем мотивации уже неоспорима, но и тут появляются трудности. Как правильно сформировать систему мотивации труда в настоящее время в текущих условиях рыночной экономики? Предлагаем изучить подробнее данный вопрос и взять за критерии особенности ведущих мировых моделей мотивации персонала.

Ключевые слова: мотивация, мотивационная модель, стимулирование, квалификация, премирование.

Формирование системы мотивации труда — проблема, к которой трепетно относились во все времена, и всегда старались поднять результативность предприятия именно за счет неё. Но вот российские предприятия недалеко ушли в этом вопросе, ведь зачастую у нас оплата труда основана лишь на фиксированной зарплате и окладах, которые не дают должного эффекта.

Для того чтобы построить качественную систему мотивации труда в компании в условиях рыночной экономики, необходимо учитывать мировой опыт и брать пример с иностранных успешных компаний. Однако существуют и отечественные компании, которые относятся к мотивационной системе должным образом и уже добились в этом хороших результатов.

Исследуя лучшие мировые системы мотивации, следует прийти к результату, что японская, американская, французская и немецкая модели являются наиболее эффективными.

Рассмотрим их подробнее.

Японская модель — представляет собой стремление к большому росту производительности относительно уровня заработной платы. Согласно данной модели зарплата формируется по трем составляющим: возраст, стаж работы и квалификация сотрудника. Однако важным моментом является наличие у сотрудников стремление трудиться больше во благо страны, нежели из личного интереса.

Суть американской модели заключается в поощрении самой задействованной части работоспособного населения страны, а также увеличении предпринимательской активности. Заработная плата трудящегося в Америке зачастую формируется как суммарный итог, полученный в результате умножения часовой ставки на количество часов работы, но множество успешных фирм добавляют к этому еще и премирование. Национальной особенностью трудящегося здесь является стремление к личному успеху, а также достижению большего благосостояния.

Некоторые фирмы применяют модель, в которой оплата зависит от количества освоенных специальностей и квалификации человека. После обучения работник получает баллы, набрав которые, он получит прибавку к окладу.

Формирование подобных систем приносит огромную пользу компании: снижаются расходы на производство, выработка увеличивается.

В Англии существует две эффективные системы мотивации на сегодняшний день: денежная и акционерная.

Также англичанами активно применяется модель, согласно которой работник получает сумму, которая прямо пропорционально зависит от общей прибыли компании.

Ученые установили, что в Англии часть дохода сотрудников от участия в долях составило лишь 3%, редко когда этот показатель достигает 10%. Несмотря на это, производительность работников становится значительно больше. В общем, подобный подход положительно влияет на атмосферу внутри компании, на коллектив, мотивируя работников на хорошее отношение к компании и высокие результаты.

В Германии модель мотивации сотрудников основана на том, что человек — это свободная личность, которая имеет обязанности перед компанией. Человек может распределять своё рабочее время по своему желанию, но он должен добиться прописанных результатов по окончании установленного срока. Согласно данной модели, должное внимание уделяется интересам общества, а также социальным гарантиям.

Шведская же модель представляет собой принципы сокращения неравенства за счет обеспечения бедных слоев населения. Подобная социальная политика давно применяется в стране и направлена на перераспределение доходов между слоями населения. Также в стране существует понятие как солидарная зарплата, в основе которой лежат такие принципы как сближение максимальной и минимальной зарплат. Т. е. работники с аналогичной квалификацией, трудящиеся на крупной успешной корпорации и в мелкой средне преуспевающей фирме должны иметь одинаковое вознаграждение. Подобная модель способствует активной модернизации и развитию отстающих компаний, что в итоге повышает их рентабельность. В противном случае, отстающие фирмы вынуждены покинуть рынок.

Французы предпочитают использовать в мотивационных моделях экономическое стимулирование и конкуренцию среди сотрудников, а также гибкую систему уплаты налогов.

В такой системе существует 2 тенденции: увеличение зарплаты из-за роста стоимости жизни, а также уникальные условия оплаты для каждого сотрудника. Цены на жизнь указаны в любом контракте, поэтому они напрямую влияют на оплату труда. Индивидуальные условия оплаты у французов осуществляются путем оценки профессиональной квалификации, а также участия в управлении компанией.

Рассмотрев зарубежные модели систем мотивации персонала, главные отличительные особенности успешно построенных систем, могут быть взяты как критерии оценки формирования современных систем мотивации работников.

Если провести анализ иностранного опыта, то можно выделить несколько особенностей (табл. 1), которые помогут внедрить подобные системы и на предприятиях Российской Федерации.

Таблица 1

Особенности формирования зарубежных систем мотивации труда

Страна	Основные факторы мотивации труда	Отличительные особенности мотивации труда
Япония	Профессиональное мастерство Возраст Стаж Результативность труда	Пожизненный найм Единовременное пособие при выходе на пенсию
США	Поощрение предпринимательской активности Качество работы Высокая квалификация	Сочетание элементов сдельной и повременной систем. Участие в прибыли. Технологические надбавки. Премии за безаварийную работу, длительную эксплуатацию оборудования и инструмента. Соблюдение технологической дисциплины. Система двойных ставок.
Франция	Квалификация Качество работы Количество рационализаторских предложений Уровень мобилизации	Индивидуализация оплаты труда Балльная оценка труда работника по профессиональному мастерству, производительности труда, качеству работы, соблюдению правил техники безопасности, этике производства Инициативность Дополнительные вознаграждения (воспитание детей, предоставление автомобиля, обеспечение по старости)
Англия	Доход	Участие в прибылях Долевое участие в капитале Трудовое долевое участие Чисто трудовое участие
Германия	Качество	Стимулирование труда Социальные гарантии
Швеция	Солидарная заработная плата	Дифференциация системы налогов и льгот Сильная социальная политика

На практике вышеперечисленные особенности зарубежных систем мотивации и могут выступать условными критериями оценки современных систем мотивации в условиях сложившейся рыночной экономики.

Отечественным компаниям следует осознать несколько простых вещей, прежде чем вводить в эксплуатацию зарубежные системы мотивации труда:

1. Замотивировать сотрудника — значит, предоставить ему возможности, как материальные, так и духовные, социальные и физические. Данные возможности являются вполне измеримыми, и их критерии оценки могут быть легко определены.

2. Необходимо дать возможность сотруднику реализовать личные цели, превратить накопленный опыт, квалификацию, возможности и время в то, что будет интересно для самого сотрудника: лучшие условия труда, высокая заработная плата, большее количество выходных дней и так далее.

3. Мотивационные методы обязательно должны соответствовать вложенным усилиям каждого сотрудника. За месяц работы нельзя наградить сотрудника, например, лишь килограммом конфет, ведь он может вовсе потерять мотивацию и перестать работать после такого «вознаграждения». Необходимо оправдывать ожидания сотрудников, чтобы в следующий раз они стремились показать более высокий результат.

4. Необходимо соблюдать баланс между материальными благами для поддержания мотивации и нематериальными. Нарушение этого баланса может привести к разрушению личности и практически полному отказу от работы со стороны сотрудника. Это может стать причиной падения его производительности труда.

Для того чтобы правильно создать систему мотивации на предприятии, Вам необходимо заранее изучить все слабые стороны компании, и создавать мотивационную программу, которая будет направлена на латание дыр в самой компании.

На стимулирования работников благоприятно влияет правильно проводимая компанией социальная политика. Льготы — залог участия работников в жизни компании,

стремлении каждого сотрудника в полноценном развитии предприятия, а также формирования современной системы мотивации труда.

Литература:

1. Коул Джеральд. Управление персоналом в современных организациях. — М.: Вершина, 2004. — 350 с.
2. Савченко, П. В. Политика доходов и заработной платы. М.: Проспект, 2000. — 206 с.
3. Соломанидина, Т. О. Мотивация трудовой деятельности персонала; учеб. пособие 2-е изд. перераб и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009—312с.
4. Шапиро, С. А. Основы управления персоналом в современных организациях: Уникальный подход, обеспечивающий эффективную работу компании. — М.: Гросс Медиа, 2005—206 с.
5. Шекшня, С. В. «Управление персоналом современной организации» учебно-практическое пособие, ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Москва, 2000.

Технология управления по результатам в системе HR-менеджмента организации

Строчилина Виктория Сергеевна, магистрант

Московский государственный университет экономики, статистики, информатики

В статье рассматривается проблема адаптации технологии «Управления по результатам» к российским условиям. Подробно анализируются составляющие элементы системы управления эффективностью. Автор подчеркивает широкое признание и развитие технологии в различных сферах бизнеса, ее успешное использование и внедрение в новых организационных структурах. В результате использования системы KPI организациям удастся достичь наибольшего эффекта от всех бизнес-процессов, в том числе и в сфере управления персоналом.

Ключевые слова: управление по результатам, эффективность, дорожная карта, KPI, материальное вознаграждение.

Технология «Управления по результатам» — Management by objective (MBO) — была предложена известным специалистом по управленческому консультированию, профессором менеджмента Школы бизнеса при Нью-Йоркском университете Питером Фердинандом Друкером в 50-е годы XX века [1]. Данная система была призвана решить проблемы, связанные с рыночной динамичностью, а также повысить реагирование на рыночные изменения в послевоенное время, посредством определения конкретных целей (задач), стоящих перед организацией, путей их достижения и результатов. MBO, как «управление по результатам», подразумевает под собой управление движением (организации, департамента или отдельного работника организации) бизнес-процессов, которые на определенном этапе развития компании имеют для нее приоритет.

Управление по результатам — это процесс получения конкретных, продуманных, планируемых в соответствии с объективными возможностями результатов управленческой деятельности, включающий 3 этапа: определение (планирование) предстоящих результатов; организация ситуационного управления (повседневная практическая управленческая деятельность по достижению результатов); оценка результатов (мониторинг, анализ и ито-

говое заключение в отношении полученных результатов). Применение MBO систематизирует процесс управления, повышает результативность деятельности организации, является эффективным инструментом для постановки и поддержания системы менеджмента в организации, поддержания качества на всех уровнях организации.

Принципиальные положения данной концепции определяют человеческий фактор, как ключевой инструмент механизма управления результативностью в организации. Во-первых, результативное управление всегда начинается с поиска и отбора действительно важных целей. Из всего многообразия возможных целей в качестве приоритетных выбираются те, которые могут привести к наиболее весомым результатам, а последние ликвидируют наиболее узкие места. Таким образом «слабые места» организации, области, которые нуждаются в повышении конкурентоспособности, транслируются через систему показателей, которые по принципу декомпозиции спускаются до исполнителей.

Во-вторых, результативное управление вовсе не предполагает, чтобы этим занимались только самые компетентные и успешные руководители. Управление, опирающееся на коллективную отдачу, предполагает высокую сплоченность участников, синергетический эффект от совокупного про-

фессионализма и ответственность. Высокая организация, в том числе и такой работы, ведет к общему успеху.

В-третьих, результативное управление реализуется в двух форматах:

а) под жестким (тотальным) контролем, когда контролируется каждый шаг деятельности подконтрольного объекта, и все происходящее удерживается в приемлемом диапазоне задаваемых параметров;

б) в режиме предоставленной самостоятельности, когда приветствуется и поощряется развитие и применение творческих способностей, предоставляется свобода в действиях, принимает формальный характер регламентация, но повышается ответственность непосредственных исполнителей.

В-четвертых, результативное управление предполагает оказывать регулятивное влияние на поведение участников управленческого процесса. В зависимости от качества организации такого управления может развиваться благоприятное или негативное воздействие на сотрудников, в результате чего деятельность последних может активизироваться в нужном направлении или, напротив, замедляться.

Таким образом, человеческий фактор выступает главным инструментом в выстраивании результативного управления.

Условием эффективного использования МВО является автоматизация самого процесса управления по результатам, что позволяет достичь следующих результатов:

- обеспечение единых стандартов постановки целей и задач для сотрудников;
- расчет и хранение данных по показателям эффективности (KPI), сбор статистических данных для анализа;
- автоматизированный сбор данных из управленческой учетной системы для расчета KPI;

– автоматический расчет премиальной (переменной) части оплаты труда;

– разграничение доступа к информации по плановым и фактическим данным в соответствии с должностной иерархией;

– быстрое внедрение системы управления по результатам.

Основные элементы системы управления по результатам KPI Госкорпорации и задачи, которые преследует данная технология, взаимосвязаны и взаимообусловлены, что отражено на рисунке 1.

Далее применение методики управления по результатам на основе ключевых показателей эффективности — KPI — предусматривает установление определенного показателя и разрабатывается дорожная карта показателя. Дорожная карта обеспечивает управление и улучшение каждого процесса по применению цикла Деминга, или PDCA (Plan-Do-Check-Act, т.е. «Планируй-Делай-Проверяй-Корректируй/Действуй»).

Рассмотрим дорожную карту на примере установки показателя LTIFR (показатель частоты производственного травматизма) на 2014 год в таблице 1. Проводится анализ фактического выполнения данного показателя в трех или четырех базовый период и на основе полученных данных разрабатываются ориентиры на среднесрочную перспективу, как правило, 4–5 лет. Далее разрабатывается непосредственно карта KPI.

Разработка показателей деятельности должна происходить в привязке к стратегическим ориентирам организации. С одной стороны, понимая связь показателей деятельности и стратегии, сотрудники будут в большей степени вовлечены в деятельность организации, с другой стороны, показатели деятельности должны отражать связь текущей деятельности с достижением стратегических ориентиров организации.

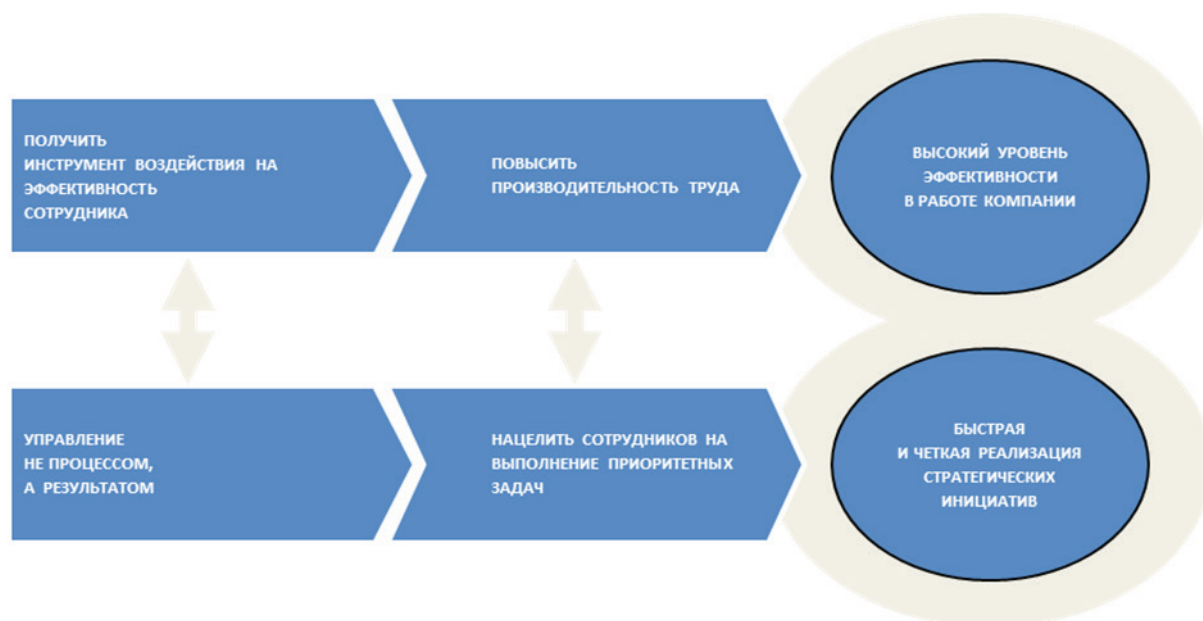


Рис. 1. Задачи системы управления по результатам

Таблица 1

Дорожная карта по достижению целевых значений

				LTIFR (коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности — относительно среднестатистического трёхгодового периода)							
КПЭ:				число							
Единица изменения:				(Ф. И. О. ответственного за заполнение дорожной карты)							
Ответственный:				(наименование должности ответственного за заполнение дорожной карты)							
Должность:											
Факт				План							Обоснование целевого значения
2010	2011	2012	2013	2014 нижний уровень	2014 целевое значение	2014 верхний уровень	2015	2016	2017	2018	
Не устанавливался 0,75 расчетный	1,86 в виде КПЭ не применялся	0,39	0,55		Улучшение на 10 % от базового периода (0,93)		Улучшение на 10 % от базового периода	Улучшение на 5 % от базового периода	Улучшение на 5 % от базового периода	Улучшение на 5 % от базового периода	Улучшение целевого значения, направлено на достижение устойчивого результата с поэтапным приближением к среднему уровню LTIFR достигнутому по отрасли.

План работы сотрудника на месяц (квартал, год) представляет собой перечень показателей, установленных в соответствии с зонами ответственности этой позиции [2]. Помимо формулировки самого показателя разрабатываются целевые ориентиры или уровни выполнения КРП, в зависимости от которых варьируется размер вознаграждения по результатам эффективности работы. Устанавливается вес каждого показателя, что обозначает приоритетность выполнения задачи. Также определяется тип КРП, который подразумевает методику расчета показателя. При подведении итогов выполнения задач (КРП) рассчитывается вознаграждение работника за отчетный период.

Следствием внедрения в организации технологии управления по результатам могут стать следующие эффекты:

- установление прозрачных и конкретных правил определения результата труда и расчета материального вознаграждения;
- распределение ответственности между работниками по достижению целей всей организации, обеспечение вовлечения персонала в деятельность;
- увеличивается удовлетворенность работой у персонала, улучшаются отношения в связке «руководитель-исполнитель»;
- вырастает исполнительская дисциплина и оперативность доведения целей и задач до исполнителей;

- увеличивается инициативность и самостоятельность сотрудников в решении оперативных задач;
- создается система стимулов для личного профессионального развития и совершенствования;
- создаются условия для профессионального и карьерного роста сотрудников. Определение наиболее эффективных сотрудников, создает условия для формирования кадрового резерва на замещение вакантных руководящих позиций;
- повышается эффективность использования ресурсов, выявление и купирование неэффективных бизнес-процессов.

В заключение можно сделать вывод, что личный вклад человека имеет одну из самых важных ролей в успешной деятельности организации. Эффективность управления по результатам как системы будет незначительной, если руководители не будут совершенствовать себя в рамках, очерченных для них ориентаций. Развитие при управлении по результатам означает воспитание напористых, профессионально подготовленных руководителей.

Необходимо отметить, что данная технология актуальна для инновационного развития экономики и внедряется в различных бизнес — структурах. Например, в ЗАО «РУСБУРМАШ» (геологоразведочная компания), ОАО «ППГХО» (крупнейшее уранодобывающее предприятие России), ОАО «УРАЛСИБ» (банковский сектор) и Органы государственной власти и местного самоуправления.

Литература:

1. Drucker, Peter F., «The Practice of Management», 1954. ISBN 0—06—011095—3. Русскоязычное издание: Практика менеджмента. — М.: «Вильямс», 2007. — с. 400.

Влияние миграционных процессов на экономическую безопасность России

Щукина Кристина Витальевна, соискатель ученой степени
Кубанский государственный технологический университет (г. Краснодар)

Усиливающееся мировое разделение труда способствует тому, что миграционные потоки постоянно направляются из одной страны в другую, и влекут за собой как проблемы, так и выгоды для стран, участвующих в миграционном процессе.

Миллионы людей покинули родные места и устремились в другие страны в поисках материального достатка и избавления от неравенства. В отличие от развитых стран, переживших миграционный бум и не связанных с постоянной иммиграцией, Россия столкнулась с интенсивными миграционными потоками в условиях, когда ее экономическая база оказалась в кризисном состоянии. Приобретая в последние годы ярко выраженный этносоциальный и этнополитический характер, миграция вносит коррективы в жизнь местных социумов, влияет на проводимую суверенными государствами политику, а главное — изменяет личностные характеристики тех, кто вынужден перемещаться на другие территории в поисках спокойной жизни и лучшего будущего.

В этих сложных условиях наша страна начинает новую миграционную политику.

Конституция Российской Федерации и действующее законодательство предоставляют для легальных мигрантов широкие возможности. В частности, согласно принципам и нормам международного права признаются свободы иностранных граждан и лиц без гражданства, находящихся на территории России, но и они должны наравне с российскими гражданами уважать и соблюдать законы, исторические традиции нашей страны.

По оценке Министерства труда Республики Таджикистан, в России находится 7% от общего количества трудоспособного населения страны. При этом нелегальные трудовые мигранты из этой страны ежегодно вывозят и пересылают домой из России более миллиарда долларов США, что в 2 раза превышает государственный бюджет данной страны.

По оценкам Российской Академии Наук, трансферты граждан СНГ из России на родину достигают 3,67 млрд. долларов в год, а по данным МВД России, приезжие из ближнего зарубежья ежегодно вывозят из страны 13–15 млрд. долларов.

По имеющимся данным, только за последние 5 лет количество задержанных на границе Российской Федерации нарушителей и незаконных мигрантов, в том числе «транзитных», возросло почти в 10 раз.

Десятикратно увеличилось количество лиц, стоящих на учете в связи с закрытием им въезда в Россию.

Уже в первом полугодии 2014 г. в процессе иммиграционного контроля выявлено более 660 фактов использования иностранцами недействительных документов, а также свыше 1,3 тыс. случаев сообщений о себе и целях своей поездки заведомо ложных сведений.

Только небольшая группа иностранных граждан (от 1 до 20% от общего числа прибывающих) целью своего въезда в России указали работу.

Большинство мигрантов хотят легально работать в России и материально обеспечивать свои семьи на родине. По официальным данным, за последнее десятилетие привлечение иностранных работников в экономику нашей страны возросло в 5,4 раза.

В 2013 году легально трудились только 702 тыс. иностранцев, но фактически это количество значительно больше, что свидетельствует о несовершенстве системы учета и контроля за пребыванием иностранных граждан на территории России. Так, в прошлом году в Россию через государственную границу в пределах Оренбургской области въехало более 200 тысяч граждан Узбекистана и Таджикистана, а выехало только 80% из данного количества.

Например, по оценкам МВД России и Федеральной миграционной службы (далее — ФМС России), на территории страны находится от 5 до 15 миллионов незаконных мигрантов (около 10% от населения страны). Они создают угрозу национальному рынку труда и благоприятствуют развитию теневой экономики.

Подавляющее большинство из них составляют выходцы из стран СНГ (по экспертным оценкам до 7 млн. чел.), остальные — это граждане азиатских и африканских стран, среди которых преобладают выходцы из Китая, Вьетнама, Индии, Бангладеш, Афганистана, Ирана, Шри-Ланки. Незаконная миграция из азиатских государств, не входящих в состав СНГ, отличается широким разнообразием способов проникновения и пребывания на российской территории, в обход установленных правил.

В России имеются депрессивные регионы и города, где люди хотят и умеют работать, но у них нет работы. Например, в шахтерских районах Ростовской области — без работы более 138 тысяч человек (32% от общей численности трудоспособного населения этих городов и районов). В указанных населенных пунктах — низкая рождаемость, высокий уровень смертности. Органам власти совместно с органами ФМС необходимо создать все условия для трудовой деятельности соотечественников.

Данные обстоятельства могут привести к реальному изменению социальных и иных характеристик в целом по стране и в отдельных регионах, городах и населенных пунктах.

По оценкам экспертов, удельный вес иностранных граждан к коренному населению столицы уже превысил 15% процентный рубеж, по Уральскому федеральному округу в среднем он составляет 3%, но в Ямало-Ненецком автономном округе — 6,4%, Ханты-Мансийском АО — 5,4%.

Например, отмечен рост удельного веса иностранных граждан в Александров-Гайском районе Саратовской

области, граничащей с Казахстаном. Только за период с 2006 по 2013 годы в данном населенном пункте доля мигрантов увеличилась с 25% до 50%, но только одна треть их регистрируется на законных основаниях. При этом, в 2013 году на территории российских регионов, приграничных с Казахстаном, выявлено свыше 241 тыс. административных правонарушений, связанных с нарушением иностранными гражданами и лицами без гражданства режима пребывания в России. Данные обстоятельства крайне негативно сказываются на состоянии криминальной обстановки, особенно в таможенной сфере.

В целом по стране незаконная миграция поэтапно превратилась в отлаженный криминальный бизнес с разветвленной структурой, миллионным количеством вовлеченных лиц и огромным оборотом финансового капитала, что представляет реальную угрозу для общественной безопасности и стабильности, способствует росту преступности и расширению подпольного рынка труда.

По мнению руководителя Национального антитеррористического комитета генерала армии Александра Васильевича Бортникова., незаконная миграция «приобрела признаки организованной и тщательно законспирированной преступной деятельности». По уровню доходности бизнес, обеспечивающий незаконное перемещение мигрантов, занимает третье место после контрабанды наркотиков и оружия.

Ежегодная мировая прибыль криминального сектора в этой сфере деятельности достигает от 5 до 9,5 миллиардов долларов.

По мнению специалистов, в нашей стране формируются этнические инфраструктуры, работающие на прием именно незаконных мигрантов из числа соотечественников с целью развития многосекторной «теневой» этноэкономики. По нашему мнению, она может являться составляющим элементом «экономики террора».

Эта экономическая модель ведет к этносоциальному расслоению населения России, государствообразующему и коренным народам не остается места ни в оптовой и розничной торговле, ни в сфере финансово-банковских отношений, ни в других прибыльных секторах экономики.

До последнего времени большинство из 6,5 тыс. действующих на территории Российской Федерации рынков различного назначения находились под криминальным влиянием, в том числе этнических организованных групп.

Специалисты говорят о том, что государство фактически лишается контроля над внутренним розничным рынком — «ключевой сферы повседневной жизни россиян и основы экономической безопасности государства».

Незаконные мигранты стремятся создать практически неконтролируемые финансовые институты, рынок товаров и услуг. С этой целью они систематически уклоняются от уплаты налогов, ведут противоправную коммерческую деятельность, увеличивая объемы распространения некачественной и поддельной продукции, особенно спиртосодержащих товаров и пищевых продуктов, наносящих непоправимый вред здоровью граждан.

Нелегальные мигранты активно устанавливают противоправные связи с должностными лицами органов власти и сотрудниками правоохранительных органов. На денежные средства, нажитые преступным путем, скупают жилье, земельные участки и промышленные предприятия.

Нелегалами совершается значительная часть имущественных преступлений, преступлений против жизни и здоровья граждан. Например, ими совершается каждое четвертое преступление в сфере наркобизнеса.

В короткие сроки организованными преступными сообществами созданы устойчивые наркотрафики, пронизывающие практически всю территорию страны. В результате за последние десять лет уровень немедицинского потребления наркотиков увеличился в 22 раза, превысив трехмиллионный рубеж. При этом подавляющая часть из них — это лица в возрасте до 30 лет.

Подводя общий итог следует отметить, что миграция рабочей силы представляет собой переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера, и может принимать форму эмиграции (выезда) и иммиграции (въезда). Миграция рабочей силы ведет к выравниванию уровней оплаты труда в различных странах. В результате миграции совокупный объем мирового производства возрастает вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов за счет их междоународного перераспределения.

Принимающая иностранную рабочую силу Россия использует ее как фактор развития своих производительных сил. В трудоемких отраслях и тех видах производств, которые не пользуются спросом у местного населения, иммигранты способствуют преодолению «узких мест» и обеспечивают нормальный процесс обобществленного производства.

В некоторых отраслях удельный вес иммигрантов еще более велик. Зачастую при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда в отдельных государствах становится настолько велика, что без привлечения новых иммигрантов невозможно нормальное функционирование некоторых отраслей национальной экономики — строительства, угольной промышленности, сферы услуг и т.д.

Иммигранты позволяют промышленно развитым странам в период относительно высоких темпов экономического роста с меньшими затратами провести перемещение трудовых ресурсов и сгладить диспропорцию в их распределении между странами и отраслями производства, подвергшимся значительным структурным сдвигам в связи с НТР или процессом интеграции. Перелив национальной рабочей силы в наиболее динамичные сектора экономики ведет к росту ее квалификации. В результате развития процессов трудовой миграции во многих промышленно развитых странах складывается двойной рынок труда. На одном идет продажа национальной рабочей силы, а на другом — иностранной.

Население России выполняет квалифицированную работу в промышленности и сфере услуг. Большинство же иммигрантов заняты на самых трудоемких и вредных для здоровья видах работ и имеют более продолжительную рабочую неделю, а заработную плату ниже, чем местные рабочие.

Процессы международной миграции трудовых ресурсов оказывают решающее влияние. Влияние миграции — явление неоднозначное. И если говорить о преобладающем влиянии в нынешних российских условиях, то следует признать, что оно заключается в создании и усилении угроз различным составляющим экономической безопасности.

Вместе с тем существуют и позитивные моменты последствий миграции для состояния экономической без-

опасности. Когда страна полностью выйдет из экономического кризиса потенциальные возможности миграции будут хорошим вкладом в экономику России.

Есть и обоснованность предложенного перечня актуальных угроз для различных составляющих экономической безопасности, создаваемых миграцией в целом, вне зависимости от выделенных потоков. Это угрозы демографическому, трудовому и научно-техническому потенциалу, региональным рынкам труда, трудовой мотивации, а также опасность усугубления спада производства в некоторых секторах экономики, усиления криминализации экономики, маргинализации и социальной дифференциации населения, на формирование международного рынка труда.

Литература:

1. Экономическая теория: учеб. /В. И. Антипина, И. Э. Белоусова, Р. В. Бубликова, и др.; / под. ред. И. П. Николаевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд — Во Проспект, 2009. — 576 с.
2. Кудина, М. В. Основы экономики: учебник. — М.: ИНФРА М, 2011. — 352 с.
3. Экономическая теория/ Под ред А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича: Учебник для вузов. СПб: Изд СПбГУЭФ, Изд. «Питер паблишинг», 1997. — 480 с.
4. Мировая экономика: Учебник / под ред. А. С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2012. — 734 с.

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Оптимизация сельской филиальной сети коммерческого банка

Арасланова Ксения Александровна, студент

Пермский филиал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

1. Введение

В современных экономических условиях, учитывая специфику деятельности банков, а также высокий уровень конкуренции на банковском рынке, эффективная филиальная сеть является стратегическим преимуществом и залогом стабильного развития любого коммерческого банка [2].

При этом важно отметить тот факт, что, в качестве опорных точек оптимизации сети, банки выбирают крупные города и промышленные центры с высоким клиентопотоком, уделяя недостаточно внимания сельским территориям. Это связано с тем, что зачастую работа банковской сети в сельских населенных пунктах является убыточной для банков. Данная проблема наиболее характерна для муниципальных районов с неразвитой муниципальной экономикой. Таким образом, сельские территории мало проработаны банками.

Однако, важность исследований, посвященных вопросу оптимизации сельской филиальной сети коммерческого банка, обусловлена несколькими причинами.

Во-первых, в сельских территориях сосредоточена значимая часть потенциальных клиентов. Так, сельская банковская сеть необходима для обслуживания не только сельского населения, но и предприятий АПК и их работников. Во-вторых, функционирование сельской сети банка влияет на социально-экономическое развитие сельских территорий: обеспечение социальной функции и развитие агробизнеса. Кроме того, размещение банковской филиальной сети в сельских территориях поддерживает агропромышленный сектор, что является драйвером экономического роста региона в целом.

Актуальность исследований в области оптимизации сельской банковской сети подтверждает и тот факт, что «Сбербанк» — один из мощных и крупнейших банков России, в качестве ключевой составляющей реорганизации своей филиальной сети, выделил необходимость ее оптимизации и повышения рентабельности в сельских регионах.

В данной статье будет рассмотрен практический вопрос по оптимизации сельской сети коммерческого банка: «Западно-Уральского Банка «Сбербанка России» в Пермском крае.

2. Постановка исследовательской проблемы

Филиальная сеть банка является основным инструментом сбыта банковских услуг. От ее характеристик во многом зависит качество обслуживания клиентов. Поэтому, чтобы банковская сеть подразделений успешно функционировала, должны выполняться несколько условий.

Во-первых, отдельно взятое внутреннее структурное подразделение (ВСП) банка должно являться привлекательным для клиентов. Во-вторых, эти клиенты непосредственно должны быть интересны банку, иначе говоря, достаточно платежеспособны и заинтересованы в тех банковских продуктах, которые приносят прибыль банку. При этом важно отметить, что для успешности ВСП большое значение имеет место размещения [3]. Как правило, территория (город или сельская местность), на которой размещается подразделение, является неоднородной по спросу на банковские услуги. Банки стремятся развивать подразделения там, где аккумулируются основные денежные потоки. Соответственно крупные города для банков оказываются привлекательнее сельских районов. Тем не менее, в данной статье рассматривается банковская сеть ВСП, на примере сельской филиальной сети «Сбербанка» в Пермском крае.

Специфика и проблема обслуживания сельских территорий связана с тем, что 53% филиальной сети «Сбербанка» расположенной в сельской местности приносит банку только 3% доходов [5]. Большая часть офисов работает на основе выполнения социального заказа, и в этом случае закрытие офисов «Сбербанка», единственного универсального банка федерального значения, приведет к снижению доступности банковских услуг.

Исходя из этого, исследовательская проблема состоит в оптимизации сети внутренних структурных подразделений (ВСП) банка в сельской местности для определения перспективных с точки зрения экономического развития территориальных образований и населенных пунктов. Это позволит сделать выводы о том, в каком направлении развивать филиальную сеть и в каких офисах в первую очередь требуется произвести реформатирование, а какие из них следует заменить передвижными пунктами обслуживания (автобусами).

3. Стратегия решения проблемы

Решением поставленной выше проблемы является оптимизационный инструмент, который поможет повысить эффективность сельской филиальной сети, при этом сохранив необходимое количество точек обслуживания. Иначе говоря, этот инструмент позволит сохранить баланс между стремлением к прибыльности и социальной функцией.

4. Основные понятия в области оптимизации банковской сети

Прежде чем перейти непосредственно к практической части исследования: разработке инструментария, который позволит оптимизировать сельскую банковскую сеть, важно ввести ряд основных понятий.

Во-первых, необходимо определить понятие *внутреннее структурное подразделение* (ВСП), поскольку в данной работе рассматриваемая банковская филиальная сеть представляет собой совокупность ВСП. Итак «внутренним структурным подразделением кредитной организации (ее филиала) является ее (его) подразделение, расположенное вне места нахождения кредитной организации (ее филиала) и осуществляющее от ее имени банковские операции, перечень которых установлен нормативными актами Банка России, в рамках лицензии Банка России, выданной кредитной организации (положения о филиале кредитной организации)», в соответствии с ФЗ «О банках и банковской деятельности» (статья 22)[6].

Во-вторых, дадим определение такому термину, как *оптимизация банковской сети*. Прежде всего, под ним важно понимать не сокращение нерентабельных подразделений, а выявление причин возникших проблем и формирование комплекса решений по выявлению перспективных муниципальных районов для развития филиальной сети банка в сельских территориях. Поскольку, в первую очередь, необходимо учитывать интересы клиентов, от которых зависит прибыль банка. Например, сообщение о том, что «банк переехал, чтобы стать ближе», будет воспринято его клиентами более оптимистично, чем простая ликвидация ВСП, что особенно важно для банков, которые выполняют социальную функцию.

Более того, нужно четко понимать, что подразумевается под *эффективностью функционирования банковской сети*. Итак, эффективность функционирования сети подразделений банка является многоаспектным понятием. С одной стороны, это способность достигать ранее поставленных целей, а с другой стороны, это способность достигать оптимального соотношения затраченных ресурсов и полученных результатов [1].

5. Методология исследования

Эмпирическое исследование состоит из двух основных этапов.

Первый этап заключается в проведении регрессионного анализа, в основе которого заложен аналоговый подход [3, с. 64]. В частности, строится и анализируется аналоговая множественная регрессия (Analog Multiple Regression Studies, AMRS) по трем группам основных показателей: демографическим, социально-экономическим и банковским.

Модель множественной регрессии в общем виде имеет следующий вид:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n; \beta) + \varepsilon,$$

где:

Y — уровень депозитов (целевой показатель деятельности банковских ВСП);

X_j — экзогенные переменные (демографические и социально-экономические характеристики среды функционирования подразделений), где $j = \overline{1, n}$;

β — вектор неизвестных параметров модели;

ε — случайная переменная.

Затем, на основе проведенного регрессионного анализа, отбираются значимые показатели, чтобы включить их в оптимизационную модель на следующем шаге. Важно отметить, что точность этого метода зависит от доступности исторических данных по сельским ВСП банка.

Второй этап — построение многокритериальной оптимизационной модели [4, с. 602]. Иначе говоря, разрабатывается инструмент оптимизации, который включает значимые показатели, выделенные в ходе эконометрического подхода на первом этапе.

6. Данные

Для построения модели используются панельные данные по муниципальным районам Пермского края за период с 2012 по 2014 гг. Исследовательская база данных формируется по трем группам основных показателей: банковским, социально-экономическим и демографическим. В частности, банковские показатели отражают деятельность существующей сельской филиальной сети ВСП банка, а демографические и социально-экономические характеристики определяют потенциал территорий, где размещена данная банковская сеть.

Таким образом, системный анализ данных показателей позволяет определить перспективные муниципальные регионы для размещения существующей сети сельских ВСП и, соответственно, разработать оптимизационный инструмент повышения эффективности банковской сети в целом.

7. Ключевые ограничения

Стоит отметить основные ограничения, которые могут возникнуть в ходе такого анализа. Итак, существуют следующие ограничения:

1. вопросы оптимизации сельской банковской сети мало освещены в экономической литературе;

2. механизмы принятия оптимальных решений с целью повышения эффективности банковской сети основываются на опыте отдельных банков (в основном зарубежных);

3. точность аналогового метода зависит от доступности исторических данных по сельским ВСП;

4. на банковские показатели вводятся корректирующие коэффициенты;

5. трудности эконометрического оценивания.

8. Предполагаемые результаты

В заключение, стоит сказать, что разработанный оптимизационный инструментарий для сельской филиальной сети банка, позволит, во-первых, определить перспективные сельские территории для размещения банковской сети, а во-вторых, повысить эффективность сети банка.

Литература:

1. Байдак, В. Ю. Методика оценки эффективности филиальной сети банка. [Электронный ресурс] — Режим доступа: свободный, http://www.rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/8_101934.doc.htm
2. Гончарук, В. А. Филиальные сети: практика построения [Электронный ресурс] — Режим доступа: свободный, <http://www.goncharuk.ru/?page=31&p=1>
3. Кисельгоф, С. Г., Алескеров Ф. Т. Размещение отделений банка. Обзор проблемы // Бизнес-информатика. — 2009. — № 1. — с. 59–69.
4. Кисельгоф, С. Г. Модели реструктуризации филиальной сети коммерческого банка // В кн.: XI международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: В 3 кн. Кн. 1. / Отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 1. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011. с. 594–605.
5. Щербаков, В. И. (2013). ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, Россия Присутствие банка как фактор развития локальной сельской экономики
6. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395—1

Основные принципы декомпозиции показателей и построения дерева целей промышленных предприятий

Брыкалов Сергей Михайлович, кандидат экономических наук, начальник отдела
АО «ОКБМ Африкантов» (г. Нижний Новгород)

Основной целью статьи является рассмотрение основных подходов и принципов декомпозиции показателей и построения дерева целей применительно к промышленным предприятиям и научно-производственным центрам, а также описание вопросов перехода от декомпозиции целей к декомпозиции показателей, требований к декомпозиции показателей и распределению ответственности.

Ключевые слова: декомпозиция, дерево целей, ключевые показатели эффективности, многоуровневый подход, стратегия развития предприятия

Управление любой организацией, в том числе и промышленными предприятиями, основано на делегировании части своих полномочий и ответственности вышестоящим руководителем своим подчиненным. Для того, чтобы данная система эффективно работала, необходимо обеспечить единую логику делегирования и наличие системы мониторинга, позволяющую понять взаимосвязь сфер ответственности и влияние каждого сотрудника на конечный результат. Другими словами необходимо построить систему, которая позволяла бы довести до каждого сотрудника стратегические цели и задачи, стоящие перед предприятием, и каким образом он влияет на их достижение.

Декомпозиция показателей (то есть разделение показателя на составляющие) и, получающееся в результате,

дерево целей/показателей является ключевым инструментом управления эффективностью и лежит в основе как индивидуальных показателей сотрудников, так и логики управленческой отчетности и бизнес-планирования.

Вопросы формирования декомпозиции целей и задач иерархической структуры (применительно к предприятиям атомной отрасли) и построения эффективной системы ключевых показателей эффективности достаточно подробно рассмотрены в работах [1, 2].

Область применения декомпозиции и дерева целей должно охватывать все уровни и подразделения организации. При этом важно понимать, что на различных уровнях управления решаются задачи различного характера и горизонта. Так, степень сложности поставленных

задач, количественно характеризуемых целевыми показателями, снижается при их декомпозиции сверху вниз. Число задач, а вместе с ним и количество показателей, при этом увеличивается. В связи с этим должен быть применен многоуровневый подход.

Иллюстративное представление верхнего уровня дерева целей (в части затрат) наглядно представлено на рисунке 1.

Дерево целей обеспечивает:

- понимание первичных бизнес-драйверов, влияющих на финансовые показатели;
- формирование единой логики и взаимосвязи между декомпозированными показателями;
- формирование эффективных инструментов управленческой отчетности и планирования;
- формирование систем управления и мониторинга (например, с помощью наглядной визуализации и представления информации на информационных центрах).

При построении дерева целей необходимо решить вопрос перехода от декомпозиции целей к декомпозиции показателей. В рамках операционной эффективности промышленного предприятия или иной структурной единицы, находящейся на нижнем уровне управления иерархической системы, где речь идет, в основном, о финансовых и натуральных показателях затрат и выручки, рекомендуется сделать упрощение и проводить декомпозицию только показателей, так как в финансовой части показате-

тели и цели практически идентичны. Так, из целевых показателей можно легко определить цели, а посредством достижения планируемых количественных значений целевых показателей охарактеризовать и степень их достижения.

В рамках решения задач финансово-экономической эффективности необходимо рассматривать экономические показатели, которые подразделяются на 3 вида:

1. Натуральные показатели — показатели, выражающие количество материальных ценностей в натуральных единицах измерения (штуках, тоннах, метрах, литрах и т.д.).

2. Условно-натуральные показатели — показатели, которые предназначены для отражения однородных по назначению, но разных по качественным характеристикам объектов учета (трудоемкость и т.д.).

3. Стоимостные показатели — показатели, характеризующие материальные ценности в стоимостном (денежном) эквиваленте. Применение стоимостных показателей помогает обобщать характеристики затрат и результатов производства. Кроме того, такие показатели, как, например, прибыль, выручка и себестоимость, существуют только в стоимостном измерении и не имеют материальной формы.

Важным вопросом является определение требований к системе декомпозиции показателей, суть которых заключается в следующем:

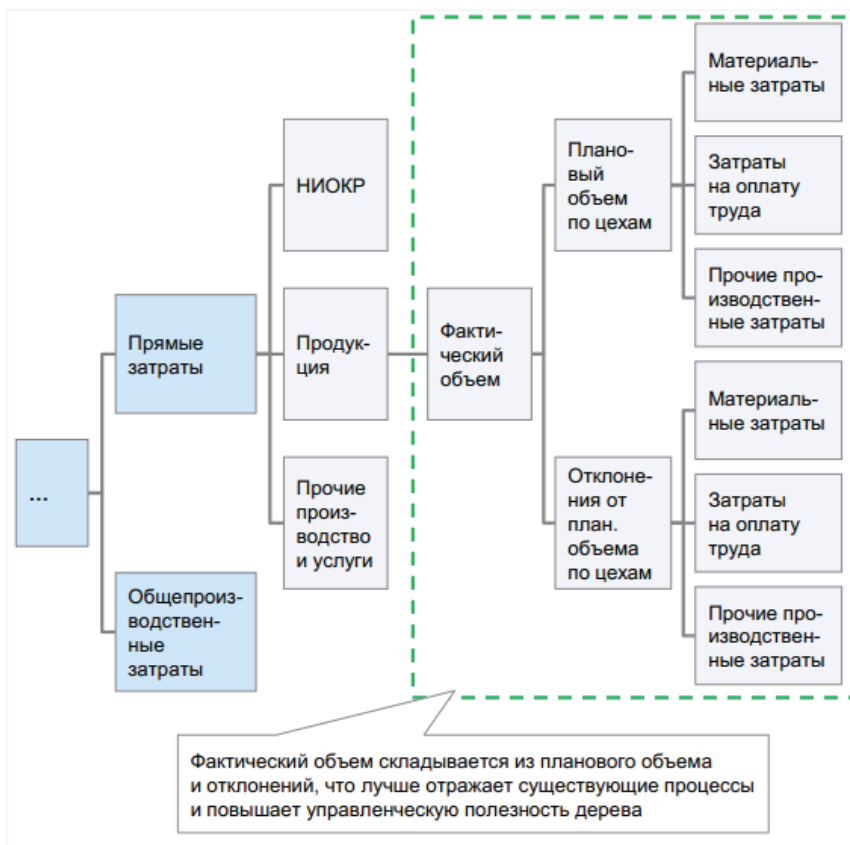


Рис. 1. Дерево целей верхнего уровня (в части затрат)

1. Математическая логика: Декомпозиция в строго математической логике и иерархии (показатель верхнего уровня получается путем математических операций с показателями более низкого уровня).

2. Баланс натуральных и стоимостных показателей: при переходе от высших уровней управлений к низшим декомпозиция должна выполняться от стоимостных (рубли) к натуральным показателям (часы, единицы продукции и т.п.).

3. Полнота: Декомпозируемые элементы должны охватывать всю организацию и быть взаимодополняющими, но совместно исчерпывающими.

4. Существенность: декомпозируемые показатели должны влиять на категории затрат, составляющих не менее 10% от общих затрат промышленного предприятия, чтобы фокусировать усилия сотрудников на наиболее приоритетных направлениях.

Значительными аспектами является соблюдение требований к распределению ответственности:

1. Соответствие структуре управления: структура дерева целей должна быть максимально близка к структуре управления (организационно-структурной схеме) и текущему распределению полномочий. Декомпозированные сотруднику показатели должны соответствовать зоне его ответственности, то есть сотрудник может быть ответственным только за те показатели, на которые он реально может повлиять.

2. Наличие системы «сдержек и противовесов»: в частных случаях в целях соблюдения баланса качества, количества и стоимости продукции при распределении ответственности необходимо идентифицировать и управлять конфликтами интересов. В таких случаях показатели и цели нескольких ответственных сотрудников могут быть разнонаправленными (технический директор и заместитель генерального директора по производству, технический директор и заместитель генерального директора по закупкам, главный инженер и заместитель генерального директора по производству). Показатели, находящиеся на стыке конфликтов интересов должны иметь строго оговоренный порядок разрешения конфликта, в том числе путём эскалации до уровня вышестоящего руководителя.

3. Фокус на ключевых показателях: каждый сотрудник может быть ответственным только за 5–7 показателей, что позволяет добиться сфокусированности на поставленных целях.

4. Информирование генерального директора: генеральный директор организации входит во все рабочие группы опционально.

С целью повышения эффективности внедрения и использования декомпозиции целевых показателей на промышленных предприятиях необходимо проведение следующих мероприятий:

1. Обучение и информирование персонала: каждый участник процесса декомпозиции обязан чётко понимать назначение декомпозиции и свою роль в данном процессе.

2. Постоянная доступность единого дерева целей для каждого руководителя предприятия: для повышения вовлеченности в процесс выполнения поставленных задач, а также с целью достижения эффекта узнаваемости необходимо обеспечить постоянную доступность дерева целей для каждого руководителя.

3. Актуальность дерева целей: во избежание непонимания документ с деревом целей на каждый финансовый год обязательно должно включать в себя дату его утверждения.

В качестве критериев оценки эффективности внедрения и использования декомпозиции на промышленных предприятиях могут быть использованы:

1. Прозрачное распределение ответственности: при успешном внедрении инструмента декомпозиции, ответственность каждого руководителя за определённые показатели (декомпозированные им на нижние уровни управления и зафиксированные в дереве целей) должна полностью осознаваться этим руководителем.

2. Взаимосвязь успеха цели высшего уровня с успехом целей уровней ниже: если успешное достижение всех целей более низших уровней управления не ведет к реализации поставленной цели более высокого уровня, то декомпозиция выполнена неверно и требует пересмотра.

3. Взаимоисключение показателей одного уровня: если действия, направленные на достижение одного целевого показателя, приводят к затруднению выполнения другого целевого показателя того же уровня управления — значит разделение показателей произведено без учета вероятности возникновения непредвиденных конфликтов.

Внеплановое реформирование дерева целей предусматривается в том случае, если внутри промышленного предприятия происходят значимые изменения организационной структуры, задействующие руководящий состав.

Применение вышеуказанных принципов, требований и подходов к построению дерева целей и формированию декомпозиции показателей промышленного предприятия позволяет обеспечить системное каскадирование стратегических задач на каждый уровень управления.

Литература:

1. Брыкалов, С. М. Методика формирования и утверждения декомпозиции целей и задач иерархической структуры (применительно к предприятиям атомной отрасли) /
2. С. М. Брыкалов // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 11, ч. 2. — с. 358–363
3. Брыкалов, С. М. Анализ ключевых показателей эффективности зарубежных промышленных предприятий: проблемы и направления развития / С. М. Брыкалов // Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — с. 83–87

Особенности построения управленческого учета на предприятии

Бушуева Анна Валерьевна, студент;

Пасечникова Любовь Юрьевна, студент

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Сбор информации о хозяйственной деятельности организации включает в себя определение, оценку, классификацию и измерение хозяйственных операций и других экономически значимых событий с целью последующего отражения в системе управленческого учета. Управленческий учет охватывает все виды учетной информации, необходимой для управления в пределах самого хозяйствующего субъекта. Процесс подготовки этой информации может отличаться от того, что используется в финансовом учете. Однако результаты, получаемые на основании данных финансового учета, должны соответствовать тем результатам, которые получены в управленческом учете, хотя и не будут идентичны им.

Исторически так сложилось, что бухгалтерский учет в России ориентирован в первую очередь на интересы Государства в лице налоговых органов, органов статистики, Пенсионного фонда, Фонда социального страхования и прочих. Основная информация, которая формируется в традиционной отчетности, акцентирует внимание преимущественно на финансовых показателях деятельности предприятия: объемам продаж, чистой прибыли, показателям ликвидности, оценке качества прибыли и т.д. [2].

Информация, формируемая в управленческом учете, более многообразна. По некоторым оценкам из десяти ключевых показателей, которые необходимы для эффективного управления бизнесом, только три носят финансовый характер, а семь являются нефинансовыми [1].

К числу показателей, которые формируются в системе управленческого учета, относятся, в частности, следующие:

- максимальное время, необходимое на выполнение заказа;
- оптимальная загрузка складских площадей;
- точка безубыточности оказываемой услуги или выпускаемой продукции;
- себестоимость единицы выпускаемой продукции;
- количество клиентов, которые перешли в отчетном периоде к конкурентам из-за неадекватности коммерческих агентов или некачественной продукции;
- количество дефектов на миллион изделий, производимых компанией;
- уровень рынка, который контролирует и/или планирует контролировать компания;
- время, затрачиваемое на выпуск одного платежного поручения в бухгалтерии;
- уровень квалификации персонала.

Основываясь только на методах бухгалтерского учета, управленец не сможет увидеть целостную картину деятельности, оценить возможные перспективы развития и оперативно среагировать на текущие изменения в ра-

бочем процессе. Благодаря полученным отчетам он станет свидетелем того, «как это было», но изменить что-либо не сможет.

Основные функции управленческого учета в организации сводятся к схеме: предоставление информации — анализ — планирование — мотивация — координация — контроль.

Общая системная модель работы предприятия отражает цикл генерации дохода: связывание капитала, возмещение затрат, превращение связанного капитала в доход. Если рассматривать эту модель более подробно, то станет понятно, что поток связанного капитала по различным бизнес-процессам предприятия имеет свои узкие места, которые и определяют его скорость генерации дохода. Учитывая эту системную модель, можно построить адекватную систему управленческого учета.

Используя же модель себестоимости, невозможно увидеть поток капитала целиком и принимать верные решения. Наоборот, каждое подразделение вынужденно «тянет одеяло на себя». Оно снижает затраты, оно дает дополнительные единицы продукции, но для всего предприятия в целом это не нужно.

Для тех предприятий, цель которых — «делать деньги», система учета строится на основе принципа отслеживания изменений показателей при принятии управленческих решений. Например, рассматривается вопрос запуска нового продукта. Запуск занимает два месяца.

Теоретической основой для сравнения планируемых и фактических показателей, является **модель потока капитала**. В этом потоке необходимо выделить узкие звенья, определить их взаимосвязи и характеристики их вариативности. С тем, чтобы в дальнейшем, уменьшая вариативность всех процессов, увеличивать пропускную способность самого узкого звена и увеличивать таким образом, скорость генерации дохода.

Вести управленческий учет в системе, не связанной с системой финансового учета, могут позволить себе лишь небольшие предприятия. Для крупных и средних компаний такая организация учета (двойной ввод информации, различные системы автоматизации, две базы данных и т.д.) будет попросту неэффективной и дорогой. Поэтому, как правило, на крупных и средних предприятиях в системе управленческого учета используется информация из бухгалтерского учета или единая база данных для всех видов учета. Это неизбежно приводит к ряду проблем при автоматизации управленческого учета:

1. *Различия в требованиях к бухгалтерской и управленческой отчетности.*
2. *Достоверность данных.*
3. *Разного рода требования к учетным системам.*

Виды автоматизированных систем управленческого учета [3]

1) *Единая учетная система.* Построение учетно-аналитической системы на основе «тяжелой» ERP-системы типа SAP R/3, Oracle Applications, BAAN IV и др. является наиболее радикальным способом решения названных проблем. Расходы на внедрение полномасштабной ERP-системы довольно значительны (от миллиона долларов), поэтому, чтобы их оправдать, компании стараются использовать все ее учетные возможности. Внедрять ERP-систему для автоматизации управленческого учета имеет смысл, только если предприятие планирует оптимизировать все имеющиеся бизнес-процессы. Если же стоит задача автоматизировать только учетные функции, то достаточно внедрить учетные модули ERP-систем или же использовать более гибкие и в то же время более дешевые аналитические системы.

2) *Аналитическая система.* Получать и анализировать управленческую отчетность можно при помощи системы на базе OLAP-технологии. В этом случае информация из бухгалтерских программ и других учетных систем выгружается в аналитическую систему и на основе полученных данных по установленным правилам в ней формируются управленческие отчеты. В качестве аналитической системы могут использоваться как тиражируемые системы (Oracle Financial Analyzer, Comshare, Adaytum e. Planner, Hyperion Pillar) так и системы, разработанные для конкретной компании, обычно такие системы реализуются на базе стандартных программ. Данный вариант автоматизации целесообразно использовать в средних компаниях и холдингах, где количество первичных данных сравнительно невелико.

3) *Корпоративное хранилище данных и аналитическая система.* Чтобы избежать проблем с перегрузкой аналитических систем из-за большого объема первичной информации, в цепочку анализа и обработки данных можно добавить еще одно звено — корпоративное хранилище данных. Оно представляет собой специально разработанное специалистами предприятия ПО, которое одновременно выполняет функции фильтра первичных данных и архива. Первичные данные попадают в бухгалтерские и иные учетные системы, оттуда — в хранилище, а затем в обработанном и упорядоченном виде переносятся в OLAP-систему. Компаниям, для которых суточное запаздывание информации не критично (кроме банков, инвестиционных компаний пр.), а объем первичной информации велик, имеет смысл использовать корпоративные хранилища, поскольку, с одной стороны, это позволяет избежать искажений данных, а с другой — обойдется дешевле, чем, например, внедрение ERP-системы.

Построение системы управленческого учета на предприятии [5]

Построение системы управленческого учета в компании — важный и необходимый процесс в современных

бизнес-реалиях. Данных бухгалтерского учета недостаточно для принятия управленческих решений. Цель системы управленческого учета заключается и в предоставлении всей финансовой информации о движении денежных средств, финансовых ресурсах в форме, которую требует пользователь управленческой отчетности любого уровня. Управленческая отчетность — это отчетность о прошлом, настоящем и будущем компании, которые в основе своей раскрывают информацию о прошедших периодах. Управленческая отчетность — это инструмент внутреннего контроля и оценки деятельности компании.

Основные этапы построения управленческого учета на предприятии:

1. Анализ, определение целей и объема работ определение целей, которые должны быть достигнуты при внедрении управленческого учета на предприятии диагностика и обследование организационной и финансовой структур предприятия, существующей системы учета на предприятии, видов деятельности предприятия, ИТ-коммуникаций.

2. Разработка системы управленческого учета. На данном этапе разрабатывается методология управленческого учета: определяется финансовая структура предприятия путем выделения ЦФО — центров финансовой ответственности. Как правило, в крупных организациях в качестве ЦФО рассматривают основные подразделения, такие как: бухгалтерия, юридический отдел, планово-экономическое управление, отдел ценообразования. Далее разрабатываются состав, содержание и форматы управленческой отчетности и организация внутреннего документооборота; разрабатываются системы классификаторов и кодификаторов управленческого учета; определяются методы управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукции; разрабатывается и утверждается план счетов и статей управленческого учета, порядок отражения типовых хозяйственных операций, схемы взаимосвязи управленческого и бухгалтерского учетов; осуществляется постановка системы бюджетирования; разрабатываются внутренние положения и инструкции, регламентирующие ведение управленческого учета; подбирается программный продукт, отвечающий требованиям организации (SAP, Oracle, 1C); составляется техническое задание на разработку автоматизированной системы.

3. Внедрение системы управленческого учета. На данном этапе осуществляется проведение организационных изменений на предприятии, настройка, тестирование и опытная эксплуатация системы, обучение персонала, контроль функционирования системы на начальном этапе. На данном этапе чаще всего самой сложной задачей является обучение персонала, так как переход на новый программный продукт требует от работников понимания глубоких аналитических основ управленческого учета. Этот этап также отличается своей продолжительностью, порой до года, а то и более.

Яркий пример четко организованной структуры управленческого учета можно увидеть в струк-

турах ОАО «Газпром» и в ее дочерних обществах. По большей части дочерние предприятия «Газпрома» уже в процессе перехода или только планируют переход на автоматизированную информационно-управленческую систему предприятия, которая базируется на программном продукте SAP ERP. Однако даже здесь система требует значительных средств и времени на доработку [4].

Литература:

1. Кротинова, Е. В. Методологические различия бухгалтерского, налогового и управленческого учета / Е. В. Кротинова, Т. Н. Трунина // Аудитор. — 2004. — № 4.
2. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник. — М.: ИНФА-М, 2007. — 592 с.
3. Автоматизация управленческого учета на средних и крупных предприятиях // [Электронный ресурс] — М., 2014. — URL: <http://fd.ru/articles/5020-avtomatizatsiya-upravlencheskogo-ucheta-na-srednih-i-kрупnyh-predpriyatiyah#ixzz3MQr8pax8/> (дата обращения: 26.12.2014)
4. Ковалев, И. В. Использование ERP-систем в газовой отрасли с целью принятия управленческих решений / Ковалев И. В. // Управленческий учет. — 2011 — № 2.
5. Как разработать и внедрить систему управленческого учета на предприятии // [Электронный ресурс] — М., 2014. — <http://fd.ru/articles/2963-kak-razrabotat-i-vnedrit-sistemu-upravlencheskogo-ucheta-na-predpriyatii/> (дата обращения: 13.01.2015)

«Карта потока создания ценности» как ключевой элемент процесса сокращения продолжительности производственного цикла на предприятии

Владыкин Анатолий Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент;

Оборина Галина Юрьевна, студент

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Лысьвенский филиал

Целью исследовательской работы является разработка комплекса мероприятий по сокращению длительности производственного цикла изготовления электродвигателя погружного насоса на участке обмотки на промышленном предприятии. В результате разработки «Карты потока создания ценности» — последовательного выполнения инновационных методов, входящих в состав системы «бережливого производства», удастся не только уменьшить потери времени при изготовлении продукции, но и оптимизировать затраты, а главное подготовить фундамент для дальнейшего внедрения процесса перемен на предприятии.

Ключевые слова: «Карта потока создания ценности»; длительность производственного цикла; «Бережливое производство».

Разработка мероприятий, связанных с сокращением длительности производственного цикла является одной из актуальнейших задач современного производства. Как показывает практика, сокращение необходимо осуществлять одновременно, совершенствуясь по двум направлениям: уменьшая рабочий период цикла и полностью ликвидируя или сводя к минимуму различные перерывы. Все практические мероприятия по сокращению длительности производственного цикла вытекают из принципов построения производственного процесса, в первую очередь, из принципов пропорциональности, параллельности и непрерывности. Совершенствование организации производства носит комплексный характер и часто оказывает решающее влияние на длительность производственного цикла [5].

Таким образом, прежде чем эта система управленческого учета начнет эффективно работать, необходимо опробовать ее на практике и, если нужно, внести определенные корректировки. Одновременно следует обучать сотрудников, ответственных за ведение управленческого учета. И лишь после этого руководство компании сможет полноценно пользоваться плодами работы по внедрению системы управленческого учета.

Особенности совершенствования производственного цикла будут рассмотрены нами на примере организации сборки статора электродвигателя марки ЭДБСТ 180—117 на участке обмотки предприятия ООО «Лысьванфтемаш» г. Лысьва Пермский край.

Основные пути совершенствования производства и организации труда сгруппированы и представлены нами по следующим 5 направлениям:

1) рациональная планировка рабочих мест, в соответствии с последовательностью технологических операций и совершенствованием организации передачи деталей с операции на операцию внутри участка (цеха);

2) сокращение времени перерывов, вызываемых авариями оборудования, для чего необходима четкая орга-

низация планово-предупредительного ремонта оборудования;

3) ускорение вспомогательных процессов путем широкой их механизации и автоматизации, благодаря чему они не только быстрее выполняются, но и повышается надежность обслуживания основных процессов;

4) организация подготовительной смены, в течение которой производится наладка оборудования, подготовка к производству материалов, инструмента, приспособлений;

5) внедрение сменно-суточного планирования и организация работ по часовому графику.

Все пять направлений объединяет в себе «Карта потока создания ценности» — схематически изображенная последовательность операций, наглядно показывающая производственный цикл изготовления продукции на исследуемом участке в рамках производственного процесса (рисунок 1).

Процесс сборки статора электродвигателя с точки зрения затрачиваемого времени включает в себя следующие 15 операций:

1 операция — доставка статора на стеллаж межоперационного хранения (перемещение 2 мин).

2 операция — ожидание статором своей очереди (когда его возьмут в работу) (20 мин).

3 операция — перемещение на участок гильзовки (2 мин);

4 операция — гильзация (60 минут, по плану должно быть 53 мин).

5 операция — перемещение статора обратно на стеллаж межоперационного хранения (5 мин).

6 операция — ожидание статором своей очереди (когда его возьмут в работу) (до 30 мин).

7 операция — перемещение статора в кабину для обмотки (5 мин).

8 операция — укладка медного провода в пазы статора, контроль качества (307,8 минуты).

9 операция — перемещение статора на участок пайки (7 мин).

10 операция — контроль качества обмотки подачи напряжения на концы. Проверка фаз на всех трех катушках, сборка обмоток в единое целое, пайка нулевого провода, изоляция и укладка провода (30 минут).

11 операция — транспортировка статора на участок пропитки. Контроль качества укладки обмотки. Подтверждение готовности статора к пропитке (2 мин).

12 операция — пропитка статора лаком или компаундом, охлаждение его до комнатной температуры (480 мин).

13 операция — транспортировка статора на участок пайки (1 мин).

14 операция — пайка выводных концов (60 мин).

15 операция — статор готов к следующей операции. Его транспортируют на стеллаж межоперационного хранения, где он ждет своей очереди последующей сборки (30 мин).

Карта потока создания ценности (таблица 1) является одним из ключевых элементов методологии «бережливого производства» с точки зрения основы (фундамента), на котором строится процесс по сокращению потерь времени и оптимизации затрат [1].

Важность и значимость данного документа состоит в том, что:

1) карта помогает увидеть не только отдельный производственный процесс, в нашем случае такой, например, как «гильзовка», «укладка обмотки», «бандажирование», но и увидеть весь поток целиком;

2) карта помогает видеть не просто потери. Построение карт позволяет видеть источники потерь в потоке создания ценности;

3) карта — это единый язык, на котором можно обсуждать все производственные процессы;

4) карта делает многие решения, связанные с потоком, ясными, понятными и простыми для понимания;

5) карта увязывает концепции бережливого производства и другие инновационные методы устранения потерь;

Следует отметить, что построение карты потока создания ценности дает возможность видеть и сосредоточиться на идеальном или по крайней мере улучшенном состоянии процесса и кроме того:

1) карта служит основой для составления плана внедрения новых подходов в сокращение производственного цикла;

2) карта показывает связь между информационными и материальными потоками;

3) карта более полезный инструмент, чем многие количественные инструменты и схемы, которые подсчитывают шаги, не добавляющие ценности, время выполнения заказа, расстояния перемещения, объемы запасов и т.д.;

4) построение карты потока создания ценности — это качественно более полезный инструмент для обобщения цифр при определении срочности или проведении измерений, потому, что дает возможность влиять на эти цифры;

5) карта позволяет упростить передачу полномочий от менеджера к менеджеру, тем самым обеспечить преемственность процесса совершенствования.

Как видно из таблицы 1, время, в течение которого ценность не создается, для каждой единицы продукции составляет приблизительно 2,5 часа из 17,5 часов запланированных. В рамках годовой программы выпуска (251 шт.) в 2014 г. эта цифра составляет порядка 630 часов непроизводительного труда, а это 78 смен из 549. На сегодняшний день это слишком высокие потери времени, ничем не оправданные и препятствующие эффективной работе предприятия. Упрощенный анализ сделан лишь для одной модели электродвигателя (ЭДБСТ 180—117). Ее удельный вес в общем объеме производства за 2014 г. (12492 шт.) всего 2%. Аналогично можно было бы рассчитать потери времени для других моделей. Этот факт заставляет руководство предприятия искать причины потерь и разрабатывать мероприятия для их ликвидации.

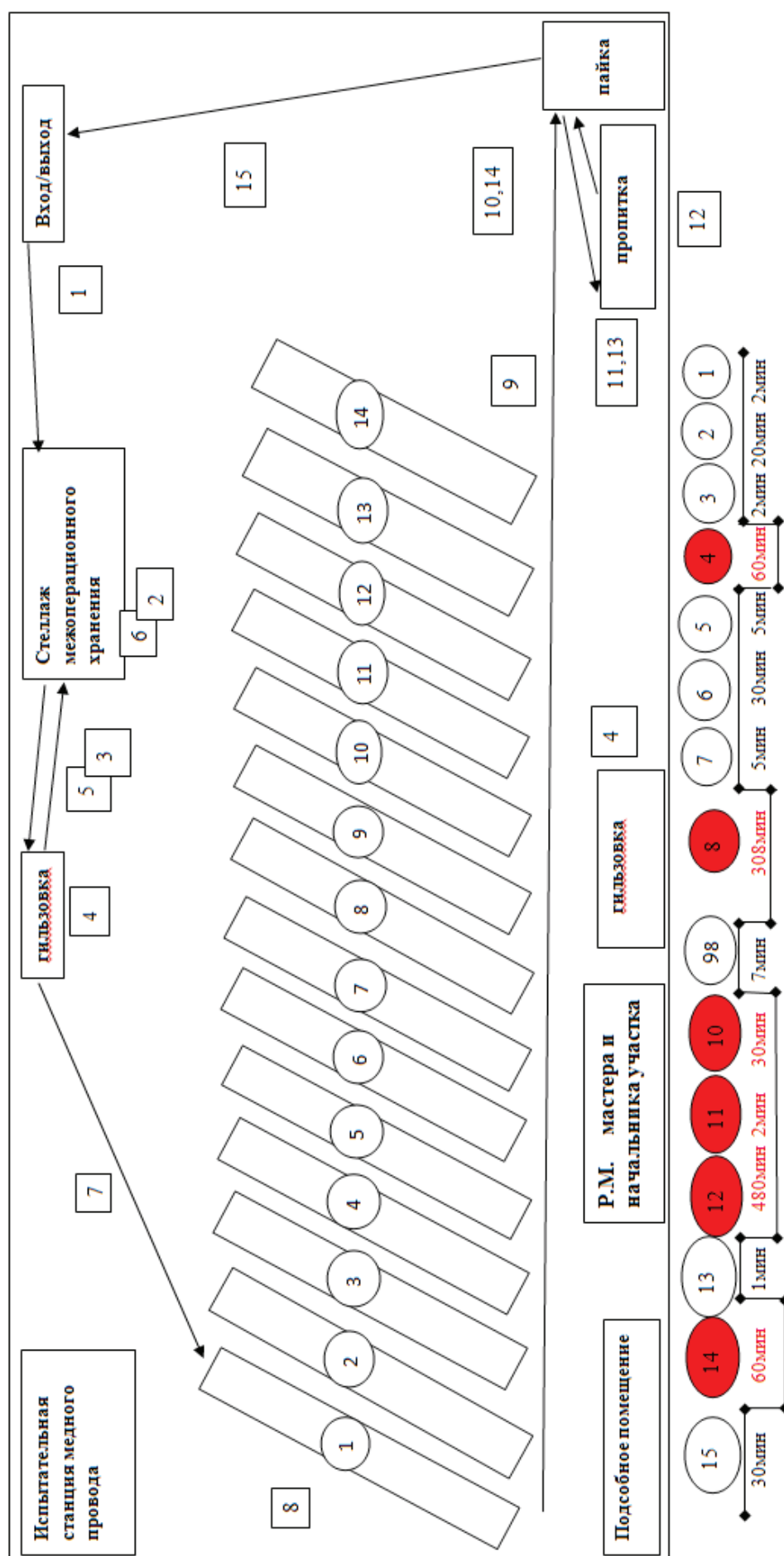


Рис. 1. Производственный процесс сборки статора электродвигателя ЭДБСТ 180–117 на участке обмотки

Следует отметить, что построение карты будущего состояния потока создания ценности дает возможность видеть и сосредоточиться на идеальном или по крайней мере улучшенном состоянии процесса и кроме того:

1) карта служит основой для составления плана внедрения новых подходов в сокращение производственного цикла;

2) карта показывает связь между информационными и материальными потоками;

3) карта более полезный инструмент, чем многие количественные инструменты и схемы, которые подсчитывают шаги, не добавляющие ценности, время выполнения заказа, расстояния перемещения, объемы запасов и т.д.;

4) построение карты будущего состояния потока создания ценности — это качественно более полезный инструмент для обобщения цифр при определении срочности или проведении измерений, потому, что дает возможность влиять на эти цифры;

5) карта позволяет упростить передачу полномочий от менеджера к менеджеру, тем самым обеспечить преемственность процесса совершенствования.

Рассматривая сам комплекс мероприятий по внедрению инновационной методики следует остановиться на нескольких последовательных этапах, как наиболее значимых и важных, а именно [4]:

- определении материальных и информационных потоков;
- выборе семейства продукции для производства;
- назначении менеджера будущего состояния потока создания ценности;
- выборе и использовании инструмента построения карты будущего состояния;
- переходе на следующий уровень процесса совершенствования;
- непрерывном улучшении потока создания ценности, работа менеджмента.

Представим каждый из этапов более подробно.

1 этап. Определение материальных и информационных потоков.

Всегда, как только речь заходит о производственном процессе, встает вопрос о порядке перемещения материалов внутри участка (цеха, завода). Это так называемый материальный поток в рамках организации производства. Вместе с тем существует и другой поток — информационный, который сообщает каждому процессу, каждой операции, что производить и что делать дальше. Материальный и информационный потоки — это две стороны одной медали. Мы должны четко представлять себе оба эти потока. В нашем примере материальный и информационный поток нашли отражение в регламенте производственного процесса, (см. рисунок 1).

В условиях бережливого производства информационный поток имеет такое же важное значение, как и материальный. Наша задача — организовать информационный поток таким образом, чтобы каждая операция производственного процесса выполняла бы только те

действия, которые нужны следующему процессу, и тогда, когда ему это нужно. В этом случае часть операций можно будет объединить, а от отдельных, не создающих приращения ценности, просто отказаться. Но для этого нам необходимо «видение» всей картины процесса, чтобы сосредоточиться на идеальном или по крайней мере улучшенном состоянии потока [4].

2 этап. Выбор номенклатуры продукции для производства.

Годовой план выпуска продукции и номенклатура определены производственной программой предприятия. Однако, прежде чем строить карту будущего состояния потока создания ценности (таблица 2), необходимо точно выяснить, на каком из видов продукции следует сфокусировать внимание, поскольку для каждого семейства продуктов потребуется свой вариант карты. Под номенклатурой предлагается понимать группу продуктов, которые проходят через аналогичные этапы обработки на одних и тех же станках, подвергаясь одним и тем же операциям.

Следует сказать, что главной задачей для нас на этом этапе будет определить состояние готовности производства к выпуску данной номенклатуры, т.е. наличие комплектующих и расходных материалов, а так же своевременное проведение профилактических и ремонтных работ оборудования и подготовка инструмента для качественного выполнения процесса. Если готовность вызывает сомнения, необходимо внести коррективы в работу соответствующих служб., а возможно и в производственную программу выпуска продукции в целом.

3 этап. Назначение менеджера будущего состояния потока создания ценности.

Отслеживая поток создания ценности для продуктовой группы (линейки), можно наблюдать, что при определенной организационной структуре (чаще всего это линейная или линейно-функциональная организационная структура) за конкретный поток создания ценности никто конкретно не несет ответственности. Локализация интересов отдельных участков превалирует над целостностью картины. Это означает, что отдельные участки процесса выполняются способами, оптимальными с их точки зрения, а не с точки зрения всего потока создания ценности в целом [2].

Задача этого этапа архисложная, потому, что именно здесь происходит объединение всех трех составляющих эффективности карты потока создания ценности — материального потока, информационного потока и человеческого фактора. Человеческий фактор, в частности менеджмент процесса на сегодняшний день — это наиболее трудоемкая часть всей организации сокращения производственного цикла. Отсюда возникает необходимость провести детализацию и посвятить этой составляющей комплекса мероприятий отдельный этап.

В идеале, чтобы избежать локализации интересов отдельных функциональных подразделений или фокусировке на изолированных процессах, нужен один человек — лидер, наделенный правами, готовый взять на

себя ответственность за понимание значения потока создания ценности в целом и имеющий возможности для его практического улучшения. В работе М. Ротера, Д. Шука «Учитесь видеть бизнес процессы» такого человека называют менеджер потока создания ценности, он подчинен непосредственно генеральному директору и имеет власть, необходимую для реализации перемен [4].

4 этап. Выбор и использование инструмента построения карты будущего состояния.

Визуализация потока создания ценности, т.е. видение всей картины процесса производства продукции в целом, с помощью карты может быть использовано в качестве эффективного инструмента налаживания коммуникативных связей между структурными подразделениями предприятия. Кроме того, визуализация служит действенным инструментом планирования и управления процессом перемен на предприятии. Карта потока создания ценности — это некий доступный и понятный всем участникам процесса язык общения. Так же как и при изучении любого нового языка здесь требуется четкое соблюдение установленных правил, до тех пор, пока они не станут выполняться на уровне рефлексов [4].

В нашем случае есть необходимость в разработке определенного алгоритма действий (рисунок 2), способного через описание текущего состояния (сегодняшнего положения дел) на участке обмотки электродвигателей, проанализировать информационный поток и приступить к «построению будущего состояния» [2].

При таком состоянии операционные потери будут максимально сокращены, а время производственного цикла значительно уменьшено, благодаря исключению из процесса не создающих ценности операций. Карта будущего состояния (см.таблицу 2) — это процесс постоянного улучшения на уровне бережливого потока создания ценности.

При появлении такой карты, наверняка возникнет необходимость внести коррективы в оперативно-производ-

ственный план предприятия, да и годовая программа производства возможно потребует серьезных изменений.

При появлении такой карты, наверняка возникнет необходимость внести коррективы в оперативно-производственный план предприятия, да и годовая программа производства возможно потребует серьезных изменений.

5 этап. Переход на следующий уровень процесса совершенствования.

Подготовка, планирование и построение карты будущего состояния потока создания ценности создаст возможность для перехода предприятия на новый уровень процесса совершенствования. В бережливом производстве этот процесс получил название «Кайдзен» — непрерывные улучшения. Комплексная концепция, охватывающая философию производства, теорию и инструменты менеджмента, позволяющая достичь неоспоримого преимущества в конкурентной борьбе на современном этапе. Как сказал Д. Вумек: «Кайдзен — это стратегия совершенствования, ориентированная на клиента» [1].

В нашем случае улучшение потока создания ценности — кайдзен потока можно рассматривать как управление процессом кайдзен. И кайдзен потока — улучшение потока создания ценности, и кайдзен процесса — исключение потерь на уровне сокращения производственного цикла усилиями каждого из участников процесса, нужны на предприятии: улучшение в одном влечет улучшение другого. Кайдзен потока сфокусирован на материальном и информационном потоках (для чего надо видеть поток целиком), а кайдзен процесса ориентирован на людей и ход процесса.

6 этап. Непрерывное улучшение потока создания ценности, работа менеджмента.

Весь смысл непрерывного улучшения потока создания ценности состоит в том, чтобы достичь наибольшего результата по созданию (выпуску готовой продукции для внутреннего и внешнего потребителя с максимально коротким циклом изготовления (временем) выполнения за-

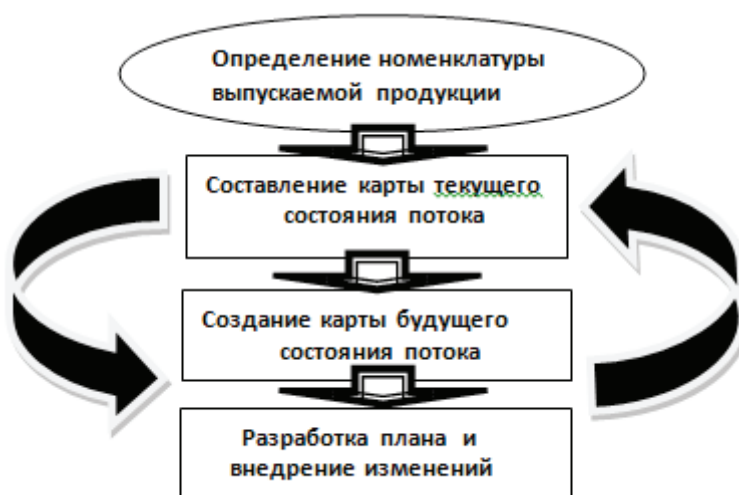


Рис. 2. Алгоритм разработки и построения бережливого потока создания ценности

каза (чтобы только подтвердить прием заказа в производство) и с нулевым временем переналадки оборудования при изменении номенклатуры выпускаемой продукции [4].

Для того, чтобы добиться высоких показателей при внедрении системы бережливого потока создания ценности, необходим опыт и постоянная тренировка навыков визуализации, планирования, проектирования и внедрения (рисунок 3).



Рис. 3. Непрерывное улучшение потока создания ценности, работа менеджмента (М. Ротер, Д. Шук)

Ответственность за выполнение взятых обязательств делегировать нельзя. Нельзя устранить потери, опираясь лишь на достижение локальных целей. Только комплексный подход, основанный на принципах бережливого производства, в сочетании с добровольным желанием делать все возможное и необходимое для достижения запланированных результатов и постоянным стремлением справляться с неудачами и учиться, способны создать действительно высококачественный поток. И это еще не все. Постоянные попытки устранить перепроизводство, невзирая на границы структурных и функциональных подразделений, приведут к положительным изменениям в мировоззрении третьего элемента потока — производственного персонала предприятия.

Менеджменту следует выделить время, чтобы по-настоящему обучить персонал, — и сделать это так, чтобы люди могли все делать сами. Кроме того, обучать персонал следует преимущественно не в учебных помещениях (даже если таковые существуют), но общаясь с людьми в ходе повседневной работы [2].

Начиная от генерального директора до цехового мастера, слова и действия менеджеров должны способствовать развитию бережливого потока создания ценности. Обучение не должно ограничиваться несколькими минутами общения на ежедневных оперативках. Обучение должно стать неотъемлемой частью каждодневной работы. Инструменты в виде карт потока должны стать понятным и инстинктивным средством коммуникации на любом уровне.

Как только сотрудники предприятия научатся правильно определять ценность на любом из участков производственного процесса, видеть весь поток создания ценности, непрерывно добавлять ценность в продукт на каждом этапе потока, все без исключения участники процесса поймут, что путь ведущий к улучшению бесконечен. «Можно постоянно и планомерно уменьшать трудозатраты, время, производственные площади, себестоимость и число ошибок, при этом создавая продукт, который все больше и больше приближается к тому, что действительно нужно потребителю» [5].

Литература:

1. Вумек, Д., Джонс Д. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания Вашей компании. — М.: Альпина Бизнес Букс. — 2004. — 360с.
2. Детмер, У., Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию [Текст]. — М.: Альпина Бизнес Букс. — 2007. — 444с.
3. Егорова, Т. А. Проектирование производственных систем: Учебное пособие. — СПб: Питер, 2004. — 304с.
4. Ротер, М. Шук Д. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности. — М.: Альпина Бизнес Букс 2004. — 138с.

5. Файнгольд, М. Л., Кузнецов Д. В. Основы расчета длительности производственного цикла (методология и теория) / Под науч. ред. М. Л. Файнгольда. — Владимир: Издательство ВГПУ, 2001. — 63с.

Формирование факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков

Вяцкова Наталья Александровна, ассистент
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В статье рассматриваются вопросы определения основных факторов внешней и внутренней среды предприятий, оказывающих влияние на их экономическую устойчивость, в условиях позитивного и негативного воздействия рисков с учетом особенностей существующих уровней экономических систем.

Ключевые слова: риск, экономическая устойчивость, факторное пространство.

Экономическая устойчивость предприятий регионального инвестиционно-отраслевого комплекса, выраженная их способностью поддерживать определенный уровень значений своих ключевых параметров, обеспечивающих рентабельное функционирование и стабильное развитие, во многом зависит от адекватно разработанной и применяемой ими системы риск-менеджмента, в полной мере учитывающей все аспекты дуальной сущности риска. Под **риском** в общем смысле следует понимать возможность получения положительного результата в виде дополнительного дохода, выгоды или выигрыша при принятии решения в условиях полной или частичной неопределенности, а также отрицательного результата в виде потерь, ущерба или убытков по сравнению с прогнозируемым результатом с учетом конкретных ситуаций и влияния факторов внешней и внутренней среды [3, с. 404]. В современных реалиях комплексная система риск-менеджмента должна быть ориентирована как на предотвращение и минимизацию вероятных потерь от негативного воздействия рисков, так и на создание и реализацию необходимых механизмов и условий, способствующих усилению позитивного влияния рисков. В свою очередь позитивность и негативность влияния рисков на экономическую устойчивость предприятий зависит от характера воздействующих изменений формирующих их факторов внешней и внутренней среды. Чем больше существующих во внешней и внутренней среде факторов риска, воздействующих позитивно, тем больше у хозяйствующих субъектов появляется возможностей и шансов получения сверхприбылей, дополнительных доходов или каких-либо выгод. В совокупности позитивные и негативные факторы риска, а также факторы риска неопределенного характера (воздействие которых в конкретный момент времени точно не определено, т.е. может быть как негативным, так и позитивным) составляют полную группу факторов рискового события:

$$F^{+} + F^{-} + F^{N} = 1$$

С целью эффективного функционирования как систем риск-менеджмента, так и предприятий в целом, формирование факторного пространства, воздействующего на их экономическую устойчивость в условиях позитивного и негативного влияния рисков, выступает объективной необходимостью.

Под **факторным пространством**, влияющим на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков, следует понимать обозримое множество внешних и внутренних параметров окружающей среды, значения и величины которых можно исследовать и проанализировать.

При формировании и оценке факторного пространства необходимо исходить из следующих основных предпосылок [5, с. 67–68]:

- факторы, влияющие на экономическую устойчивость предприятия, формируются как во внешней, так и во внутренней среде;
- предприятие может находиться в одной из четырех основных организационно-экономических ситуаций финансово-экономической устойчивости, определяющиеся соответствующими ограничениями и степенью влияния факторов внешней и внутренней среды;
- процесс формирования факторного пространства должен учитывать особенности всех уровней экономических систем;
- факторы должны отражать как текущую деятельность, так и долгосрочные перспективы развития;
- процесс формирования факторного пространства должен учитывать интересы всех стейкхолдеров предприятия.

Таким образом, определение факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятий регионального инвестиционно-отраслевого комплекса в условиях позитивного и негативного влияния рисков, предполагает необходимость учета динамики изменений внешней среды и изменений в деятельности самих предприятий, связанных как с внешней средой, так и с вну-

тренними возможностями более эффективного функционирования и развития.

Исходя из предпосылки формирования факторного пространства с учетом особенностей всех уровней экономических систем, в которых объективно существуют

факторы и образуются риски (рис. 1), охарактеризуем внешнее регионально-отраслевое факторное пространство предприятий, которое определяет потенциал регионального инвестиционно-отраслевого комплекса в целом.

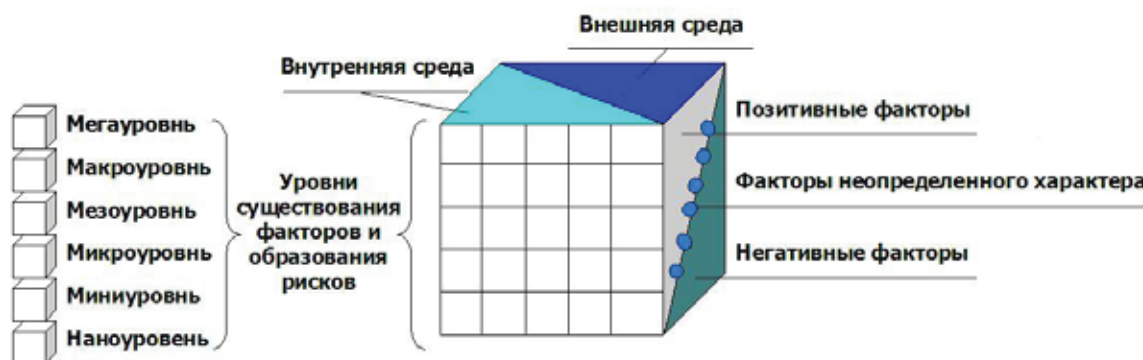


Рис. 1. Существование факторов и образование рисков по уровням экономических систем

Систему регионально-отраслевых факторов, воздействующих на экономическую устойчивость предприятий

в условиях позитивного и негативного влияния рисков, укрупненно представим в виде схемы (рис. 2):



Рис. 2. Система регионально-отраслевых факторов, воздействующих на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков

Представленная система регионально-отраслевых факторов отражает укрупнение факторов по отдельным классификационным группам — подмножествам, объединенным по одному или нескольким признакам. Из общей совокупности факторов, воздействующих на эко-

номическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков отдельно на региональном и отраслевом уровне, выделим основные наиболее значимые и представим в виде таблиц (табл. 1 и табл. 2).

Таблица 1
Основные факторы, воздействующие на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков на региональном уровне

Факторы, воздействующие на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков на региональном уровне						
Финансово-экономические	Политические	Правовые	Инвестиционные	Инфраструктурные	Социальные	Географические
<ul style="list-style-type: none"> — экономическое состояние и перспективы развития региона — уровень инвестиционной привлекательности региона — стабильность бюджета региона, независимость от дотаций, трансфертов из федерального бюджета — участие региона в федеральных целевых программах и приоритетных национальных проектах — экономическая политика кредитных учреждений, саморегулируемых организаций, страховых компаний и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> — устойчивость политики администрации региона — региональная налоговая политика — наличие интереса к инвестиционно-отраслевому комплексу со стороны региональных органов власти — способы участия региональных органов власти в инвестиционном процессе — наличие инвестиционных программ 	<ul style="list-style-type: none"> — стабильность законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность — наличие нормативно-законодательной базы, регулирующей инвестиционные процессы в регионе — высокоразвитые правовые отношения между участниками инвестиционного процесса — наличие экологического законодательства в регионе 	<ul style="list-style-type: none"> — наличие инвесторов в регионе — наличие финансовых механизмов, способствующих развитию процесса инвестирования в регионе — наличие децентрализованных ресурсов в регионе — развитие регионального рынка ценных бумаг (фондового рынка) 	<ul style="list-style-type: none"> — информационное обеспечение в регионе — наличие в регионе центров инвестиционного и инновационного развития — наличие научно-исследовательских учреждений в регионе, осуществляющих экономически значимые научные разработки — научный, образовательный и трудовой потенциал — развитость механизмов лизинга в регионе — наличие развитых коммуникационных связей 	<ul style="list-style-type: none"> — экономический уровень жизни населения, формирующего спрос на производимую продукцию — предпочтения потребителей в процессе выбора продукции и формирования спроса — степень потребности в производимой продукции — качества жизни населения — социальная защищенность населения региона — состояние регионального рынка рабочей силы 	<ul style="list-style-type: none"> — наличие на территории региона минерально-сырьевых ресурсов — экологическое положение в регионе — природно-климатические условия

Таблица 2

Основные факторы, воздействующие на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков на отраслевом уровне

Факторы, воздействующие на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков на отраслевом уровне			
Экономико-политические	Организационные	Технологические	Производственные
<ul style="list-style-type: none"> — сформированный рынок заказов — дифференциация продукции — маркетинговые особенности — инвестиционная политика предприятий отрасли — стабильность нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность в отрасли 	<ul style="list-style-type: none"> — особенности структуры регионального инвестиционно-отраслевого комплекса — соотношение малых, средних, и крупных предприятий отрасли — соотношение частного и государственного капитала в предприятиях 	<ul style="list-style-type: none"> — наличие производственных мощностей — уровень развития технологических и производственных процессов — частота технологических нововведений — уровень внедрения НИОКР — наличие налаженных логистических связей 	<ul style="list-style-type: none"> — специфика производственного процесса — особенности производимой продукции — соответствие выпускаемой продукции требованиям стандартов качества

Анализ регионально-отраслевых факторов позволяет выявить и оценить существующие и потенциальные риски, типичные для всех предприятий отрасли в конкретном регионе.

При формировании факторного пространства, оказывающего влияние на уровень экономической устойчивости предприятий регионального инвестиционно-отраслевого комплекса в условиях позитивного и негативного влияния рисков, нельзя обойти стороной исследование факторов микросреды каждого конкретного предприятия. Микросреда предприятия включает факторы, на которые оно может оказывать частичное воздействие, что в усло-

виях позитивного влияния рисков имеет определяющее значение (рис. 3). Игнорирование указанных факторов со стороны менеджмента хозяйствующего субъекта может привести к падению как потенциального так и реального уровня прибыли, утрате конкурентных позиций, снижению финансовой устойчивости и платежеспособности и, как следствие, к потере экономической устойчивости предприятия в целом. Следовательно, предприятию в условиях влияния рисков с целью повышения своей экономической устойчивости необходимо сконцентрироваться на тех факторах, на которые оно может оказывать непосредственное воздействие.



Рис. 3. Основные факторы микросреды предприятия, влияющие на его экономическую устойчивость в условиях позитивного и негативного влияния рисков

Характеристика факторного пространства на уровне самого предприятия определяет его внутренний потенциал, призванный взаимодействовать с факторами окружающей экономической среды за счет использования и усиления воздействия благоприятных факторов для

своего успешного развития и противодействия или снижения отрицательного влияния неблагоприятных факторов. Всю совокупность факторов внутренней среды предприятия можно укрупненно объединить по группам, и основные из них представить в виде таблицы (табл. 3).

Таблица 3

Состав основных внутренних факторов, влияющих на экономическую устойчивость предприятия в условиях позитивного и негативного влияния рисков

Группы факторов	Факторы
Социальные	уровень профессиональной и образовательной структуры работников уровень участия работников в управлении производством, в прибыли и капитале предприятия отношение к дуальной сущности риска и восприятие рисков в профессиональной деятельности уровень профессиональной компетенции специалистов и менеджеров всех уровней состояние условий труда и организационной культуры система морального и материального стимулирования
Организационно-структурные	тип организационно-функциональной структуры управления уровень гибкости и маневренности структуры управления наличие единой стратегии и тактики развития система планирования, учета и контроля рациональное распределение функциональных обязанностей и полномочий уровень организации и управления на производственных процессах
Финансово-экономические	уровень эффективности использования имеющихся ресурсов сбалансированность баланса уровень финансовой устойчивости и платежеспособности структура денежных потоков и инвестиций эффективность текущих затрат амортизационная политика результативность (доходность) производства
Производственные	производственная структура и степень оптимизации технологических режимов уровень производительности труда степень использования производственных мощностей гибкость нормирования расходов различных видов ресурсов на производство продукции наличие стратегии материально-технического снабжения ассортимент и качество производимой продукции
Технологические	уровень развития технологических процессов производства степень овладения существующими технологиями надежность и эффективность технологий прогрессивность технологических процессов
Технические	уровень механизации и автоматизации работ уровень использования информационных систем состояние и надежность средств труда
Эксплуатационные	длительность и продолжительность эксплуатации машин и оборудования безопасность процесса эксплуатации машин и оборудования
Инновационные	инновационная политика предприятия наличие «ноу-хау» и степень его использования в производственном процессе уровень возможности разработки новой продукции условия проведения НИОКР и масштабность внедрения научно-технических разработок инновационная активность общее состояние инновационной деятельности
Инвестиционные	инвестиционная политика наличие инвестиционной программы объем инвестиций инвестиционная активность общее состояние инвестиционной деятельности эффективность управления инвестициями
Маркетинговые	состояние внутренней логистики маркетинговая политика отлаженность каналов распределения продукции гибкая ценовая политика степень эффективности системы стимулирования сбыта, рекламы и продвижение продукции уровень и гибкость обслуживания состояние системы послепродажного обслуживания

За счет грамотного управления своим внутренним потенциалом предприятие может адаптироваться к любым изменениям внешней среды, не упуская возможность использования позитивного влияния рисков, тем самым повышая свою экономическую устойчивость. Главным рычагом адаптивного управления в условиях позитивного влияния рисков должен стать инновационно-инвестиционный и маркетинговый потенциал предприятия.

Таким образом, за счет правильного и адекватного управления факторами внутренней среды и внешней среды, с учетом регионально-отраслевых особенностей, предприятие может привлечь к своей деятельности крупных инвесторов и финансовых посредников, а также

воздействовать на процесс изменения предпочтений существующих и потенциальных потребителей, иметь отлаженную систему распределения производимой продукции и эффективную систему стимулирования ее сбыта и послепродажного обслуживания. Формирование факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков, с учетом особенностей всех уровней экономических систем позволяет определить и выделить конкурентные преимущества каждого конкретного предприятия, выявить благоприятные факторы их дальнейшего развития и, тем самым, создать условия для роста своего устойчивого и максимально эффективного функционирования.

Литература:

1. Вяцкова, Н. А. Необходимость учета рискообразующих факторов предприятиями строительного комплекса / Н. А. Вяцкова / Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: Материалы III международной заочной научно-практической конференции. — М: Международный центр науки и образования, 2012. — с. 40–46.
2. Вяцкова, Н. А. Экспертная оценка влияния факторов внешней и внутренней среды на деятельность предприятий строительного комплекса Пензенской области / Н. А. Вяцкова // Проблемы и перспективы развития экономики и управления: Материалы II Международной научно-практической конференции. — Прага: Социосфера, 2014. — с. 71–82.
3. Вяцкова, Н. А., Хрусталёв Б. Б. Особенности формирования эффективной системы управления рисками на предприятиях строительного комплекса / Н. А. Вяцкова, Б. Б. Хрусталёв // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54) — с. 404–413.
4. Хрусталёв, Б. Б., Вяцкова Н. А. Классификационный анализ факторов окружающей среды, оказывающих влияние на деятельность предприятий строительного комплекса / Б. Б. Хрусталёв, Н. А. Вяцкова // Современная экономика: проблемы и решения. — 2014. — № 10 (58). — с. 87–103.
5. Хрусталёв, Б. Б., Лежикова Н. А. Основные направления формирования системы управления рисками на предприятиях регионального инвестиционно-строительного комплекса: Монография / Б. Б. Хрусталев, Н. А. Лежикова, В. Б. Клячман, В. Н. Горбунов. — Пенза: Изд-во ПГУАС, 2004. — 289 с.

Анализ рентабельности деятельности птицефабрики ОАО «Х»

Горнич Екатерина Андреевна, аспирант
Ярославская государственная сельскохозяйственная академия

Птицеводческие предприятия увеличивают объёмы, ассортимент выпускаемой продукции и улучшают её качество. На современном этапе главная задача, которую ставят перед собой предприятия птицеводства — это повышение эффективности производства высококачественной продукции и конкурентоспособности, прежде всего за счет снижения издержек производства.

Со стороны потребителей, птицеводческая продукция пользуется большим спросом, так как обладает высокой пищевой и диетической ценностью. Развитие данной отрасли способствует укреплению продовольственной безопасности нашей страны. Однако, в силу различных обстоятельств (рост курсов евро, доллара и снижения стоимости барреля нефти и др.), в Российской Федерации наметилась тенденция к нарастанию кризисных проявлений (рост цен на продукты питания, потребительские товары,

коммунальные услуги и т.д., при неизменности уровня заработной платы), которые отмечаются во всех сферах, в том числе и в птицеводстве. Данная ситуация отрицательно сказывается на изменении рентабельности предприятий.

Рассмотрим этот вопрос на примере ОАО «Х». Это современное, высокотехнологичное, динамично развивающееся предприятие, одна из крупнейших птицеводческих компаний в России. В 2014 году ОАО «Х» занимал лидирующее место в ежегодном отраслевом рейтинге крупных предприятий и организаций по производству куриных яиц в Российской Федерации. Данная птицефабрика специализируется на производстве пищевого товарного яйца, доля которого в структуре товарной продукции ежегодно увеличивается на фоне значительного снижения (в 1,7 раза) доли мясной продукции.

Оценка тенденций изменения показателей рентабельности в динамике дает возможность определить способность предприятия совершенствовать свою производственную и финансово-хозяйственную деятельность, сохранять и укреплять свои позиции в данном сегменте рынка. В ходе оценки эффективности выделим влияние

факторов, оказавших наибольшее влияние на изменение уровня рентабельности в целом.

Анализ показателей рентабельностей указывает на то, что большинство из них за исследуемый период снизились. Так, показатели уровней рентабельности производства и продаж сократились соответственно на 11,34 пунктов и 7,14 пунктов.

Таблица 1

Динамика показателей уровня рентабельности ОАО «Х»

Показатель	Года					Абсолютное изменение показателя за 2009–2013 гг.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Рентабельность производства, %	28,05	19,03	10,09	16,66	16,71	-11,34
Рентабельность продаж, %	20,56	14,84	8,54	13,16	13,42	-7,14
Рентабельность активов, %	17,28	11,89	9,79	12,32	21,14	+3,85
Рентабельность основных средств, %	38,79	26,39	23,63	34,46	47,17	+8,38
Рентабельность оборотных активов, %	42,78	24,68	17,72	19,58	24,09	-18,69
Рентабельность внеоборотных активов, %	29,00	22,94	21,87	33,21	45,29	+16,29
Рентабельность собственного капитала, %	28,17	18,38	14,48	17,30	21,07	-7,10
Период окупаемости собственного капитала, лет	3,55	5,44	6,91	5,78	4,75	+1,20
Рентабельность производственных фондов (по ПБ), %	20,44	12,82	10,31	12,64	16,07	-4,38
Рентабельность производственных фондов (по ЧП), %	20,26	12,68	9,89	12,22	15,71	-4,54
Рентабельность инвестиций, %	16,53	11,11	8,81	10,51	14,01	-2,52

Это связано, главным образом, с ростом себестоимости продукции в результате увеличения в большей мере переменных затрат. В первую очередь это связано с резкими колебаниями цен на зерно (удорожание свыше 40% в 2010 году), которое составляет наибольшую часть кормовой смеси птицы. Данная ситуация была связана с тем, что в 2010 и 2011 годах во многих регионах России случилась засуха, повлекшая за собой значительное снижение урожайности многих культур, в том числе и зерновых, в результате чего производители растениеводческой продукции понесли колоссальные убытки, от которых они не были застрахованы, поскольку в нашей стране не распространено страхование рисков от потерь урожая от пожара, наводнения и других стихийных бедствий, поэтому свои убытки производители были вынуждены покрывать за счет значительного увеличения цены реали-

зации зерновой продукции. Т. к. птицефабрика не может столь радикально менять ценовые границы реализуемой продукции, таким образом, рост стоимости зерна, отрицательно сказался на изменении прибыли от продаж.

Наибольшее увеличение в динамике за пять лет наблюдается в рентабельности внеоборотных активов (+16,29%) и основных средств (+8,38%). Данную ситуацию можно объяснить тем, что в период с 2010 до середины 2013 года внеоборотные активы не пополнялись, в результате этого значительно сократилась остаточная стоимость основных средств. Для оценки уровня рентабельности активов, мы использовали восьмифакторную мультипликативную модель Дюпона, состоящую из достаточно разносторонних и разнообразных факторов, характеризующих как степень использования активов организации, так и степень его финансовой устойчивости.

Таблица 2

Влияние факторов на изменение рентабельности активов ОАО «Х»

Показатели	Годы		Абсолютное отклонение
	2009	2013	
<i>Расчетные данные (факторы и результат)</i>			
Чистая рентабельность продаж	0,206	0,172	-0,034
Оборачиваемость оборотных активов	2,057	1,367	-0,690
Соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств	8,849	5,330	-3,519

Соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности	0,408	0,641	0,233
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	3,211	2,426	-0,785
Доля кредиторской задолженности в сумме заемного капитала	0,089	0,292	0,203
Плечо финансового рычага	0,645	0,370	-0,275
Коэффициент финансовой независимости	0,608	0,730	0,122
Уровень экономической рентабельности	0,171	0,154	-0,017
Уровень влияния факторов на изменение экономической рентабельности, п.п.			
Рентабельность продаж (А)	-	-0,028	-0,028
Оборачиваемость оборотных активов (В)	-	-0,048	-0,048
Соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств (С)	-	-0,038	-0,038
Соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности (D)	-	0,033	0,033
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (Е)	-	-0,022	-0,022
Доля кредиторской задолженности в сумме заемного капитала (F)	-	0,155	0,155
Коэффициент финансового риска (G)	-	-0,095	-0,095
Коэффициент автономии (H)	-	0,026	0,026
Совокупное влияние факторов	-	-0,017	-0,017

На протяжении анализируемого периода показатель экономической рентабельности снизился в целом на 1,7%. Наибольшее отрицательное влияние на это оказали такие факторы, как: соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (на 2,2%), рентабельность продаж (2,8%), оборачиваемость оборотных активов (4,8%), соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств, коэффициент финансового риска (9,5%). Положительное влияние на уровень экономической рентабельности оказали такие факторы коэффициент автономии (+2,6%), соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности (3,3%), доля кредиторской задолженности в сумме заемного капитала (+15,5%).

Сокращению рентабельность собственного капитала на 7,1%, главным образом поспособствовало увеличение суммы нераспределённой прибыли, при неизменности уставного, добавочного и резервного капиталов. При этом рост чистой прибыли (в 1,6 раза) в основном достигается за счет увеличения объёмов продаж. Как следствие, пе-

риод окупаемости собственного капитала увеличился на 1,2 года.

Увеличение суммы краткосрочных обязательств, валюты баланса в целом на фоне снижения прибыли в 2010-2011 годах, рост ставок по кредитам привели к сокращению рентабельности инвестиций за последние пять лет на 2,52%.

На уровень рентабельности также оказывает влияние эффективность использования заемного капитала, определяемая с помощью эффекта финансового рычага, который характеризует, на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Характеристика и результаты расчета данного показателя представлены в таблице 3.

В нашем случае на каждый рубль вложенного капитала предприятие получило прибыль в размере 15,38 руб., а за использование заемными средствами оно уплатило реально по 0,07 руб. В результате ЭФР в 2013 году составил +5,67%, что ниже уровня 2009 года на 5,37%.

Таблица 3

Оценка эффекта финансового рычага

Показатели	Годы					Абсолютное отклонение, +/-
	2009	2010	2011	2012	2013	
1. Общая сумма брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов, тыс. руб.	267722	221432	142401	277262	338508	+70786
2. Проценты к уплате, тыс. руб.	0	69576	70637	61255	51885	+51885
3. Прибыль после уплаты процентов до выплаты налогов, тыс. руб.	270771	216894	205814	293034	444412	+173641
4. Налоги из прибыли, тыс. руб.	2435	2338	8271	9678	9822	+7387
5. Уровень налогообложения	0,009	0,011	0,040	0,033	0,022	+0,013
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	268301	214521	197523	283356	434590	+166289
7. Средняя сумма совокупного капитала, тыс. руб.	1566621	1824621	2101542	2354509	2826073	+1259452
8. Собственный капитал, тыс. руб.	952497	1167019	1364541	1637898	2062488	+1109991

9. Заемный капитал, тыс. руб.	614124	657602	737001	716611	763585	+149461
10. Плечо финансового рычага, руб.	0,64	0,56	0,54	0,44	0,37	-0,27
11. Рентабельность совокупного капитала, %	17,28	11,89	9,79	12,45	15,73	-1,56
12. Рентабельность совокупного капитала после уплаты налогов, %	17,13	11,76	9,40	12,03	15,38	-1,75
13. Номинальная цена заемных ресурсов	0	0,11	0,10	0,09	0,07	+0,07
14. Эффект финансового рычага, %	11,04	6,57	5,03	5,23	5,67	-5,37
в т.ч. за счет — уровня рентабельности совокупного капитала	x	x	x	x	x	-1,29
средневзвешенной цены заемного капитала	x	x	x	x	x	-0,04
уровня налогового изъятия прибыли	x	x	x	x	x	-0,13
плеча финансового рычага	x	x	x	x	x	-3,91

Наибольшее отрицательное влияние на уровень эффекта финансового рычага оказали:

- уровень рентабельности совокупного капитала, т.к. за исследуемый период значительно сократилась прибыль, вследствие роста себестоимости продукции и значительного увеличения внеоборотных активов (запасов и дебиторской задолженности);

- плечо финансового рычага, так как в период с 2010 по 2013 гг. предприятие сокращало долю заемного капитала, главным образом долгосрочных обязательств на фоне роста нераспределенной прибыли.

Уровень рентабельности предприятия характеризует не только прибыльность его деятельности, но оказывает

так же влияние на финансовое состояние в целом. Рассчитанные относительные показатели ликвидности (таблица 4, рис. 1) подтверждают, что предприятие является платежеспособным по всем параметрам, но до 2012 года отмечается тенденция снижения всех трех показателей, в последние годы отмечается тенденция к росту. При этом стоит отметить, что значения коэффициентов быстрой и текущей ликвидности выше 3, что свидетельствует о нерациональной структуре капитала, т.е., происходит неоправданное увеличение оборотных активов, в частности, запасов и дебиторской задолженности.

Из полученных результатов оценки финансовой устойчивости на основе абсолютных и относительных показате-

Таблица 4

Относительные показатели ликвидности ОАО «Х»

Показатель	Годы					Абсолютное отклонение, +/-
	2009	2010	2011	2012	2013	
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,91	2,53	2,20	1,40	1,92	+0,01
Коэффициент быстрой ликвидности	4,37	4,01	2,98	2,16	3,49	-0,88
Коэффициент текущей ликвидности	8,85	6,9	5,00	3,65	5,33	-3,52

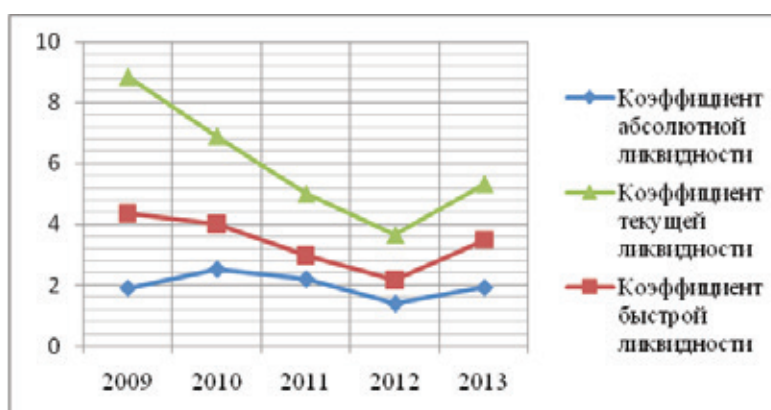


Рис. 1. Относительные показатели ликвидности ОАО «Х»

телей (таблица 5, рис.2) мы пришли к выводу, что финансовое состояние ОАО «Х» в 2009, 2010 и 2011 гг. можно оценить как нормальное устойчивое. К 2012 г. ситуация на предприятии оценивается как абсолютно устойчивое финансовое состояние, и сохраняется в течение 2013 года, а это означает, что организация не зависит от кредитов.

Значение коэффициентов автономии, маневренности собственных средств, финансирования выше нормативных значений, что свидетельствует о самофинансировании предприятия и не зависимости от заемных ресурсов.

Коэффициенты финансовой зависимости, финансового риска (левериджа) ниже нормативов, что так же указывает на самокупаемость производства и финансовую устойчивость птицефабрики.

Уровень рентабельности предприятия зависит так же от его деловой активности. Как мы видим из данных, пред-

ставленных в таблице 6, деятельность ОАО «Х» можно оценить как достаточно активную.

Положительное влияние на рентабельность производства оказывают:

- увеличение производительности труда на 2233 руб./чел., не смотря на то, что численность работников возросла на 12 человек, а это свидетельствует о росте производственного потенциала на предприятии, что оказывает положительное влияние на рентабельность производства, т.к. снижаются затраты на заработную плату единицы продукции;
- рост фондоотдачи за исследуемый период составил 1,89 руб./руб., по итогам 2013 года на 1 рубль фондов предприятие получает 3,77 рубля и т.д., что позволяет увеличивать рентабельность производства и рентабельность активов, за счет сокращения статьи постоянных затрат (амортизации).

Таблица 5

Показатели абсолютной финансовой устойчивости ОАО «Х»

Показатели	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Наличие собственного оборотного капитала (СОК), тыс. руб.	18796	221347	423304	755454	1081166
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	542598	530182	505437	331437	417458
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников (ФК), тыс. руб.	561394	751529	928741	1086891	1498624
Краткосрочные кредиты и займы (ККЗ), тыс. руб.	71526	127420	232449	409422	346127
Общая величина источников средств для формирования запасов (ОИФ), тыс. руб.	632920	878949	1161190	1496313	1844751
Общая сумма запасов (ЗЗ), тыс. руб.	320637	368110	469194	611768	628736
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($D\Phi_{\text{сок}}$), тыс. руб.	-301841	-146763	-45890	143686	452430
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств долгосрочных заемных источников ($D\Phi_{\text{фк}}$), тыс. руб.	240757	383419	459547	475123	869888
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат ($D\Phi_{\text{оиф}}$), тыс. руб.	312283	510839	691996	884545	1216015
Тип финансовой устойчивости	{0;1;1}	{0;1;1}	{0;1;1}	{1;1;1}	{1;1;1}

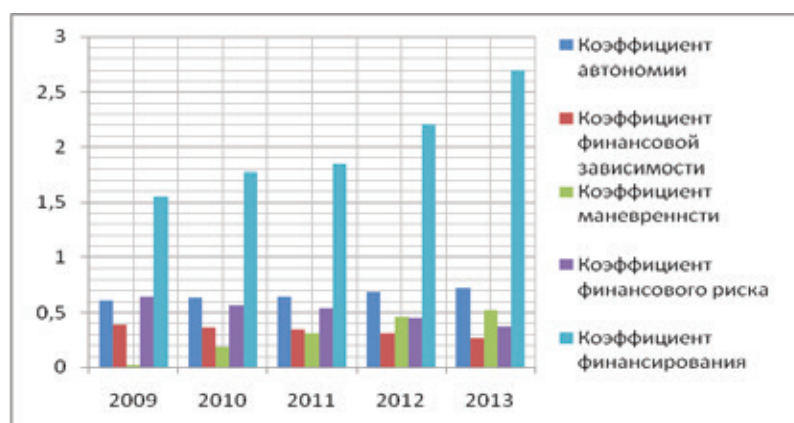


Рис. 2. Относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «Х»

Таблица 6

Динамика показателей деловой активности ОАО «Х»

Показатели	Годы					Абсолютное отклонение, +/-
	2009	2010	2011	2012	2013	
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	1302217	1491908	1667129	2106335	2522067	+1219850
Чистая прибыль, тыс.руб.	268301	214521	197523	283356	434590	+166289
Численность работающих, чел.	521	527	518	536	533	+12
Производительность труда, тыс. руб./чел.	2499	2831	3218	3930	4732	+2233
Фондоотдача производственных фондов, руб./руб.	1,88	1,84	1,99	2,81	3,77	+1,89
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, число оборотов	2,06	1,70	1,44	1,41	1,37	-0,69
Продолжительность оборота оборотных средств, дни	174,97	212,09	250,75	255,74	263,32	+88,35
Коэффициент оборачиваемости запасов, число оборотов	2,98	3,16	3,01	2,72	3,22	+0,24
Продолжительность оборота запасов, дни	120,93	113,79	119,65	132,34	111,70	-9,23
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, число оборотов	7,42	7,93	9,29	6,75	4,67	-2,75
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	48,52	45,42	38,75	53,36	77,10	+28,58
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, число оборотов	1,37	1,28	1,22	1,28	1,22	-0,15
Продолжительность оборота собственного капитала, дни	263,32	279,94	294,66	279,94	294,40	+31,08
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, число оборотов	0,64	0,57	0,52	0,45	0,38	-0,26
Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	559,52	637,12	688,76	808,67	955,35	+395,83
Продолжительность операционного цикла	169,45	159,22	158,39	185,69	188,80	+19,35

Снижению уровня рентабельности оборотных активов способствовало сокращение коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности и оборотных средств, таким образом, необходимо оптимизировать структуру и качество дебиторов, наладить систему скорейшего получения денежных средств от них. Рост коэффициента оборачиваемости запасов, напротив, способствует повышению рентабельности оборотных активов, это становится возможным за счет реализации не востребованных в производстве запасов, поиска новых более выгодных каналов реализации готовой продукции, учитывающих уровень и тип конкуренции на рынке.

Увеличение продолжительности оборота собственного капитала на 31,08 дня и снижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала на 0,15 способствовали сокращению уровня рентабельности собственного капитала.

Поскольку многие показатели уровней рентабельности деятельности ОАО «Х» снизились, то целесообразно провести оценку вероятности банкротства. На основе проведенных исследований вероятности банкротства с использованием моделей Э. Альтмана, Р. Лиса, Р. Таффлера, Р. С. Сайфулина — Г. Г. Кадыкова, Г. В. Савицкой мы пришли к выводу, что в целом финансовое состояние ОАО «Х» можно оценить как устойчивое и вероятность банкротства находится на низком уровне.

Литература:

1. Волкова, О. И., Девяткина О. В. Экономика предприятия (фирмы): Учебник [Текст] / О. И. Волкова, О. В. Девяткина. — Э69. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 601 с.

2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник 3-е изд., испр. и доп. [Текст] / О.В. Ефимова — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 351 с.
3. Любушин, Н.П. Экономический анализ, 3-е издание [Текст] / Н.П. Любушин. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 574 с.
4. Савицкая, Г.В. Экономический анализ 11-е издание, исправленное и дополненное [Текст] / Г.В. Савицкая. — Москва ООО «Новое Знание», 2012. — 651 с.

Разработка структуры деривативного договора для реализации процедуры секьюритизации НИОКР

Ермакова Ольга Викторовна, старший преподаватель, аспирант
Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

Результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) являются основой развития отраслей экономики, дают возможность повышать конкурентоспособность, производительность и эффективность деятельности большого числа предприятий различных отраслей промышленности, а, следовательно, и экономики в целом. Для достижения наилучших результатов предлагается использовать процедуру секьюритизации НИОКР.

Секьюритизация рассматривается чаще всего как форма привлечения финансирования путём выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами, генерирующими стабильные денежные потоки [1]. Методология секьюритизации позволяет сформировать однородные пулы активов и обязательств и придать им форму производных финансовых инструментов, свободно обращающихся (при этом применяются различные виды сделок по переходу (или нет) права собственности) среди множества заинтересованных лиц.

Секьюритизация выполнения НИОКР — это преобразование активов (обязательств по выполнению НИОКР) и различных комбинаций характеристик выполняемых работ в рыночные инструменты. Секьюритизация, применительно к выполнению НИОКР, может рассматриваться как механизм хеджирования рисков изменения структуры финансирования и достижения технических, технологических и финансово-экономических результатов [2]. При этом передается не сам актив (обязательство), а связанный с ним риск.

Хеджировать таким образом можно риски, инициированные потоками денежных средств в виде различных платежей на этапах выполнения НИОКР; потоками трудоемкости при передаче отдельных этапов НИОКР или отдельных видов работ на соисполнение; изменением величины расходов на выполнение НИОКР или стоимости отдельных видов работ в рамках выполнения НИОКР; изменением требований к результатам НИОКР; изменением условий проведения или финансирования НИОКР; выявлением невозможности достижения ожидаемых результатов в соответствии с требованиями, содержащимися в техническом задании на выполнение работ или не-

целесообразности выполнения работ; возникновением других обстоятельств непреодолимой силы.

Процедура секьюритизации реализуется посредством участия в ней производных финансовых инструментов (деривативов). В качестве деривативов при хеджировании НИОКР можно использовать все типы известных производных инструментов (опционы, фьючерсы, форварды, свопы), по каждому из которых сформулированы требования, необходимые и достаточные для применения в процедуре секьюритизации. При этом необходимо учесть особенности существующих производных инструментов, экономические, юридические требования, права и прочее.

Деривативный договор или контракт не является элементом традиционной или синтетической секьюритизации выполнения НИОКР, а является частью факсимильного соглашения, которое определяет порядок отношений со исполнителями. Дериватив представляет собой двухсторонний договор или контракт о передаче права покупки, продажи или реализации какого-либо другого права в отношении базисного актива по фиксированной, плавающей или установленной в соответствии с заранее известным алгоритмом стоимости на определенную дату в будущем или до этой даты в будущем.

Для реализации процедуры секьюритизации в части хеджирования НИОКР предлагается разработанная структура деривативного договора, как части факсимильного соглашения. Структура состоит из элементов, которые позволяют наиболее полно описать взаимоотношения между участниками схемы традиционной или синтетической секьюритизации выполнения НИОКР:

1) *Объект договора*. В качестве объекта договора выступает один или несколько видов работ или совокупностей (кластеров) работ НИОКР.

2) *Strike трудоемкость* работ НИОКР. Strike трудоемкость представляет собой некие затраты труда, изменяемые в нормо-часах или человеко-часах. Оценка трудоемкости осуществляется на базе видов работ в соответствии с техническим заданием. Расчет трудоемкости может проводиться интервальным, сценарным способом или интегральным способом. Интегральная оценка построена также на интервальной сценарной оценке, а с учетом ве-

роятности наступления какого-либо события могут быть рассчитаны оптимистическая и пессимистическая оценки, определяющие минимальную и максимальную трудоемкости выполнения НИОКР, соответственно.

3) *Strike стоимость*. Strike стоимость представляет собой затраты на материалы, заработную плату, социальные начисления, прочие расходы, измеряемые в рублях. Стоимость выполнения НИОКР с целью получения наиболее адекватного и обоснованного результата и для повышения точности и достоверности оценки необходимо рассчитывать с использованием одновременно нескольких методов и моделей на базе видов работ в соответствии с техническим заданием. Стоимость выполнения НИОКР может оцениваться интервальными и интегральными методами.

4) *Базисный актив*. Представляет собой объект, относительно которого заключается договор дериватива с противоположной стороной. В качестве базисного актива могут рассматриваться:

- технические, технологические, эргономические и другие характеристики, которые описывают результат выполнения НИОКР;
- проектная документация, которая может характеризоваться степенью проработанности концепции, схемы, узлов, деталей и пр.;
- полезный образец, прибор, изделие, а также все возможные виды нематериальных активов, которые предусмотрены ГК РФ и соответствуют требованиям, предъявляемым к таким активам, они могут характеризоваться техническими и другими показателями, описывающими вход и выход работы каждой системы;
- процентная ставка по облигационному займу, снижение трудоемкости или стоимости выполнения НИОКР на определенный процент и другие финансово-экономические показатели, описывающие процесс выполнения или результат НИОКР.

Применительно к возможностям действующего законодательства в области эмиссии и обращения производных ценных бумаг в качестве базисного актива по согласованию сторон может быть выбран любой объект, включая соглашение о чем-либо.

5) *Разновидность дериватива*. Действующее законодательство выделяет пять типов производных ценных бумаг [3]. В формате реализации традиционной или синтетической секьюритизации для различных целевых задач управления рисками НИОКР могут быть применены все известные виды договоров, являющихся производными финансовыми инструментами: опционные, фьючерсные, форвардные (биржевые и внебиржевые), а также свопы.

Анализ нормативно-законодательных актов и практики применения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, позволил выделить восемь сравнительных признаков, позволяющих дифференцировать деривативы относительно друг друга: особенности исполнения; периодичность платежей; характер факторов, определяющих наступление и размер платежа; ва-

рианты завершения; форма исполнения договора; рыночность; сроки реализации; характер и количество базисных активов или обязательств.

Так, опционный договор предусматривает обязанность периодических или единовременных выплат в случае предъявления требования в зависимости от изменения значения либо базисного актива, либо обязательства или наступления обстоятельства, которое признано договором базисным обязательством. Исполнение договора по опциону происходит только в том случае и в то время, когда владелец опциона решит его реализовать.

Фьючерсный договор предусматривает обязанность периодических выплат денежных сумм в зависимости от изменения значения базисного актива или обязательства или наступления обстоятельства, являющегося базисным обязательством. Данный договор предусматривает также и возможность передачи другой стороне базисного актива или базисного обязательства, что может быть широко использовано при заключении такого рода договора в рамках выполнения НИОКР, причем переданы могут быть, например, потоки трудоемкости при выполнении отдельных этапов или работ.

Отличие биржевого форвардного договора заключается в том, что он предусматривает передачу базисного актива не ранее третьего дня после заключения договора, но нет обязанности сторон договора периодически уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения значения базисного актива или обязательства. По этому договору обе стороны обязаны осуществить определенные действия в оговоренное время.

Внебиржевой форвардный договор предусматривает обязанность передавать базисный актив или обязательство в собственность другой стороне и обязанность другой стороны принять и оплатить такое имущество, а также обязанность периодических или единовременных выплат определенных денежных сумм в зависимости от изменения значения базисного актива или наступления обстоятельства, являющегося базисным активом. Форварды могут иметь различные виды базисных активов, количество их также может быть различным.

Своп договор предусматривает периодические или единовременные выплаты в зависимости от изменения значений различных базисных активов с использованием конкретных показателей и правил определения значений базисного актива. При этом базисные активы или обязательства сторон могут быть фиксированными или переменными. Номинал свопа может уменьшаться во времени, увеличиваться либо оставаться неизменным, а может и вовсе отсутствовать. Срок свопа может изменяться. Проводить оплату или поставку в зависимости от условия, установленного договором, может либо одна, либо обе стороны, а могут и вовсе не устанавливаться подобные условия.

6) *Тип дериватива*. В качестве типов деривативов могут выступать производные инструменты типа: Long-coll, Long-put, Short-coll, Short-put.

7) *Время*. В договоре дериватива устанавливаются следующие временные характеристики, которые определяют схему и временную привязку выплаты вариационной маржи, а также условия обращения дериватива: дата эмиссии — дата заключения договора дериватива; дата исполнения; расчетная дата.

8) *Базисное обязательство*. Результаты выполнения НИОКР имеют в дальнейшем различные варианты использования. По способу дальнейшего использования базисных активов секьюритизацию предлагается разделять на:

- традиционную, которая реализуется следующими, разрешенными ГК РФ, обязательствами: покупка, продажа, мена, переуступка права требования, бессрочное безвозмездное пользование, дарение;

- синтетическую, которая реализуется следующими, разрешенными ГК РФ, обязательствами: доверительное управление, срочное безвозмездное пользование, концессия, залог, лизинг, РЕПО, использование лицензии, хранение.

9) *Формулы расчета*. В процессе реализации дериватива осуществляются расчеты: вариационной маржи; стоимости дериватива; итогового платежа, который определяется сметной стоимостью выполнения НИОКР и другими доплатами. Рекомендуется использовать модели расчета, представленные в [4].

10) *Источник выплаты вариационной маржи*. Вариационная маржа и выплачивается и получается сторонами деривативного договора. При получении вариационной маржи она квалифицируется как прибыль, при

выплате — как расходы. Источниками финансирования выплаты вариационной маржи являются:

- облигационная эмиссия генерального исполнителя или соисполнителей;
- прибыль от реализации дериватива для договоров продажи права на продажу и продажи права на покупку;
- Strike стоимость кластера выполнения НИОКР;
- собственные средства заказчика или исполнителей;
- средства бюджета, находящиеся у распорядителя бюджетных средств в пределах, отведенных на цели научных исследований;
- прибыль от использования дополнительных результатов НИОКР, которая возникает в качестве вариационной маржи по договору дериватива;
- заемные средства и прочее.

11) *Стороны договора* (получатели, плательщики вариационной маржи). Стороны представлены участвующими в процедуре секьюритизации субъектами хозяйствования.

12) *Срок погашения облигационной эмиссии*. Устанавливается в пределах сроков выполнения НИОКР, чтобы обеспечить финансирование задач, возникающих в процессе реализации схемы секьюритизации, в том числе — на выплату вариационной маржи, доработку кластеров НИОКР до требований технического задания и так далее.

Таким образом, была разработана структура деривативного договора как часть факсимильного соглашения, включающая двенадцать договорных признаков и рекомендуемая к использованию в процессе реализации процедуры секьюритизации НИОКР.

Литература:

1. Улюкаев, С. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов // Журнал «Экономическая политика», 2010 № 1.
2. Калошина, М. Н., Ермакова О. В. Особенности определения стоимости НИОКР в аэрокосмической отрасли с учетом секьюритизации результатов исследований // «Вестник Московского авиационного института», 2014, т. 21, № 3, стр. 185–191.
3. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России) от 4 марта 2010 г. N 10–13/пз-н г. Москва. «Об утверждении Положения о видах производных финансовых инструментов».
4. Виленский, П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. — практ. Пособие. — М.: Дело, 2001, стр. 627–644.

Основные понятия и принципы системного управления технико-экономическим развитием предприятия

Кабанов Сергей Станиславович, кандидат экономических наук, доцент
Московский университет экономики, статистики и информатики, Нижегородский филиал

Пыжов Дмитрий Олегович, аспирант;
Макаров Михаил Павлович, аспирант
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Суправленческой точки зрения система — это группа взаимосвязанных и целенаправленно взаимодействующих

элементов, каждый из которых, вносит определённый вклад в характеристики целого.

В отличие от консервативных систем (механических объектов) организация представляет собой более сложную социотехническую систему, которая в общепринятом варианте определяется как рабочая система, состоящая из технической подсистемы, подсистемы персонала, внешней среды, взаимодействующей с организацией, и организационного проектирования [1].

Формирование взглядов о социотехнических системах берёт свои истоки из исследований Е. Триста и К. Бэмфорта из Тавистокского института. Исследователи, проанализировав и обобщив опыт «стихийного» внедрения композиционного метода организации труда, разработали соответствующие рекомендации, использование которых привело к повышению производительности труда и уменьшению количества конфликтов [2].

Основным итогом работы Е. Триста и К. Бэмфорта стало выдвижение двух фундаментальных положений в отношении социотехнических систем [Там же]:

1. В любой трудовой ситуации существует общая функционирующая система — социотехническая, объединяющая социальную и техническую системы в их связи с внешней средой.

2. Социотехническая система является открытой и, следовательно, должна поддерживать взаимосвязь с внешней средой, чтобы работать и развиваться.

В современной научно-практической литературе можно выделить несколько моделей социотехнических систем.

Первая модель описывает социотехническую систему как систему управления трудовыми процессами. Данный подход опирается на работу Дж. Грейсона и К. О'Делл «Американский менеджмент на пороге 21 века» [3].

В рамках данной концепции главная цель социотехнических систем — найти наилучшее соотношение между

используемой технологией, вовлеченными людьми и нуждами организации; создать систему управления для более активного вовлечения работников, повышения производительности, качества и прибыли.

Американская модель социотехнической системы в нашей интерпретации представлена в форме таблицы (табл. 1)

Преимуществом модели является установление соответствия технической и социальной системы. С другой стороны, под технической системой авторами модели понимается система управления операциями, которая не имеет прямого отношения ни к технике, ни к технологии. Неслучайно глава XI книги Дж. Грейсона и К. О'Делл [3] носит название «Интегрированные операционные системы» описание которых и приводится в данной работе.

Вторая модель социотехнической системы является интерпретацией американской модели в рамках дисциплины «Организационное развитие». Социотехническая система в данном контексте определяется в аспекте взаимодействия человека и технико-технологических факторов труда и является синтезом следующих подсистем¹:

1. Технологической, которая включает технические средства, инструменты и технологии, преобразующие вход в выход, способом который улучшает экономическую эффективность организации.

2. Социальной, которая включает знания, умения, ценностные установки и отношение к выполняемым функциям персонала организации, управленческую структуру, систему поощрений.

3. Подсистемы среды, включающей социальные ценности, общественные и государственные институты с которыми взаимодействует организация, а также прочие организации, выступающие конкурентами или являющиеся субъектами иных экономических отношений.

Таблица 1

Основные составляющие социотехнической системы (американская модель)

Социотехническая система			
	Техническая подсистема		Социальная подсистема
1	Функциональное назначение (что производить?) и концептуальные установки (как производить (объединить) ресурсы?)	1	Выбор и продвижение персонала (в соответствии с квалификацией и опытом)
2	Организационная структура (ориентирована на создание специальных групп специалистов, в которые входят представители всех функциональных служб)	2	Формы и системы оплаты труда (на контрактной основе)
3	Приёмы и методы работы	3	Горизонтальная внутренняя трудовая мобильность
4	Методы планирования и использования рабочего пространства (рабочих мест и площадей)	4	Групповые методы работы (ликвидация барьеров между категориями персонала)
5	Финансовые средства и инвестиции	5	Трудовой климат

¹ Согласно материалам, предоставляемым Wikimedia Foundation: <http://academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1632884>

Описание моделей социотехнических систем подобного типа можно встретить в работах Д. Хелриджела [4], а также О. С. Виханского и А. И. Наумова [5]. В указанных моделях социальная подсистема рассматривается с организационной точки зрения, а понятие технической системы заменено понятием технологической системы. При этом технология понимается достаточно широко и включает в себя физические условия труда (освещение, шум, загрязнённость), характер сырья и материалов и фактор времени.

Большое значение в модели имеют так называемые «модераторы», то есть факторы и условия, которые уравнивают социальную и техническую системы. К ним авторы относят установление целей, распределение ролей, совершенствование умений и способностей работников.

В ряду современных интерпретаций социотехнических систем значительный интерес представляет модель, рассматривающая технологию как связующее звено в отношениях «человек-машина», то есть между социальной и технической системой. Опыт построения подобной модели выполнен в работах Козловой Т. В., Шулаева Д. В. [6,7]

Основу функционирования социотехнической системы, в данном контексте составляет взаимодействие социальной, технической и эргономической подсистемы, результатом которого является «продукт труда». Каждая из подсистем состоит из множества элементов, каждый из которых имеет свои ограниченные цели, но при этом теснейшим образом связан с другими элементами [7]. По мнению авторов, продукт труда формируется в рамках структуры, имеющей техническую, социальную и социотехническую границу.

В рассмотренной модели точно определена роль технологии как связующего звена в социотехнической системе, которую авторы понимают в прямом смысле, как практическое применение знаний и использование определённых методов в производственной деятельности. Однако введение в модель эргономической подсистемы, которая включает в себя, организационную структуру, корпоративную культуру и научно-инновационную среду, на наш взгляд не способствует формированию объективных представлений о социотехнических системах, а лишь осложняет данную задачу. Решение проблем социотехнического проектирования лежит скорее не в плоскости описания управления трудовыми процессами или изучения групповых форм работы, а в рамках общей теории систем.

Для реализации управленческого воздействия в контексте управления технико-экономическим развитием следует выполнить предварительное теоретическое представление организации (предприятия) как сложной саморазвивающейся социотехнической системы. Выполнение данной задачи возможно при выполнении целого ряда требований в процессе социотехнического проекти-

рования (включая проектирование подсистем управления интенсификацией производства), которые с нашей точки зрения должны включать следующее:

1. Моделируемая организация должна по характеру своей деятельности являться открытой системой, то есть она должна быть включена в систему связей с другими организациями и внешней средой, осуществляя обмен с ними ресурсами, продукцией (услугами), информацией и другими результатами своей деятельности, технологический трансфер и кооперацию в научно-технической сфере.

2. Организации (предприятия) следует рассматривать как саморазвивающиеся системы, движущиеся от одного уровня саморегуляции к новому и более результативному. Как и любые социальные системы предприятия являются негэнтропичными системами и способны к самоорганизации.

3. Предприятия промышленного типа оптимально исследовать как сложные системы с прямыми положительными и отрицательными обратными связями, составными элементами которой являются более простые системные функциональные единицы с блоками управления.

4. Для описания управленческих процессов в социотехнической системе необходимо конкретное определение связей и взаимодействий блока управления системой с блоками управления подсистем (простых и составных системных функциональных единиц).

5. Необходимо выделить основные задачи системы и её подсистем. Задачи позволяют системе согласовывать совокупность своих обменных циклов с внешней средой и выделить основные социальные и технические ресурсы, необходимые для их выполнения. Общепринятым подходом к контролю данного согласования является регуляция действий системы по выполнению задач и достижению нужных эффектов на её выходе.

6. Снижение инерционности моделируемых социотехнических систем возможно только за счёт создания централизованной базы знаний и использования стратегического подхода к наблюдению за внешней средой.

7. Относительная эффективность функционирования системы определяется путём соотнесения результатов её действия с ожидаемыми значениями заранее определённых параметров.

На наш взгляд структурные и функциональные изменения следует осуществлять совместно, так как изменение отдельных элементов системы зачастую требует существенных изменений связей между ними, а также выбор новых показателей эффективности работы системы, в качестве которых могут быть выбраны макропеременные, характеризующие её макро- и социоконфигурацию. При этом управление процессом внутренней интеграции в системе является наиболее сложной и первоочередной задачей.

Литература:

1. Большой психологический словарь. — М.: Прайм-ЕВРОЗНАК. Под ред. Б. Г. Мещерякова, акад. В. П. Зинченко, 2003.

2. Соснин, В. А. Стратегия организационных изменений: социотехнический подход [Электронный ресурс] // Психология маркетинга: электр. учебн. 2011. — Режим доступа: http://imp.rudn.ru/psychology/psychology_of_marketing/ch6_4.html (дата обращения: 01.05.2013).
3. Грейсон, Д. (мл.) Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ. / Грейсон, Джексон (мл.), К. О'Делл — М.: Экономика, 1991. — 319 с
4. Hellriegel, D. Organizational Behavior, seventh edition West Publishing Company / Don Hellriegel, John W. Slocum, Richard W Woodman — Part III, Minneapolis/st Paul. — New York, Los Angeles, San Francisco, 1995. — p. 551–557.
5. Менеджмент. Учебник. 5-е издание, стереотипное/ О.С. Виханский, А.И. Наумов. — М.: Инфра-М, 2012, — 576 с.
6. Козлова, Т. В., Шулаев Д. В. Механизмы функционирования социотехнических систем // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. — 2010. — № 2. — с. 278–280.
7. Шулаев, Д. В. Эффективные механизмы функционирования социотехнических систем предприятия [Текст] / Д. В. Шулаев // Экономика и управление: рос. науч. журн. — 2011. — № 6. — с. 95–100
8. Павлов, К. В. Самохин А. С. Инерционность социально-экономических и экологических систем: сущность и оценка/ / К. В. Павлов, А. С. Самохин // Вестник Челябинского государственного университета. — 2007. — N 19. — с. 45–53

Корпоративный этический кодекс

Кайтмазов Владимир Артурович, студент;

Полатиди Кристина Олеговна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Владикавказ)

Статья рассматривает понятие корпоративного этического кодекса, ставшего непременным атрибутом современного менеджмента. В общей форме рассмотрены предпосылки и причины возникновения этического кодекса, его виды, выполняемые им функции. Также обозначены задачи, которые он призван решать, приведена общая структура этического кодекса корпорации.

Ключевые слова: этический кодекс, профессиональный кодекс, корпоративный кодекс, этические и практические задачи кодекса, структура этического кодекса, функции этического кодекса.

Деловая этика и этикет, культура деловых отношений имеют большое значение для успеха всех начинаний в деловой сфере: будь то управление, бизнес, политика, образование или искусство. Как подняться по карьерной лестнице самым честным и эффективным путем? Как совместить бизнес — успех с соблюдением основных моральных понятий и культурой общения? Как сделать бизнес благородным, а успех достижимым и постоянным? Известно, что ведение бизнеса включает в себя экономические отношения между многими группами людей. Часто все задействованные и заинтересованные группы выдвигают противоречивые требования. Например, противоречие интересов компании и потребителя: возможна ли продажа товара, не соответствующего по качеству декларируемому (недобросовестная реклама)? Ведь любая компания стремится к выгодному освещению своего товара, привлечению клиентов, и её интерес — это получение максимальной прибыли. Потребитель же, в свою очередь, заинтересован в максимально объективном сообщении о потребительских качествах товара, его интерес — полная информированность. В этих условиях непрерывное совершенствование корпоративного поведения является мерой, необходимой как для увеличения

прибыли, так и для цивилизованного ведения бизнеса. Одним из способов такого совершенствования может стать введение определенных стандартов, установленных на основе анализа практики корпоративного поведения. *Этический кодекс*, по сути, и является таким сводом правил и норм поведения, которые разделяют участники определенной социальной группы. С помощью кодекса задаются определенные модели поведения и единые стандарты отношений и совместной деятельности.

Первыми универсальными кодексами, представляющими собой набор общечеловеческих ценностей, были своды религиозных правил (например, Десять заповедей Ветхого завета, Десять заповедей буддизма, Бенедиктинский кодекс и др.) Чуть позже стали возникать частные кодексы, определяющие поведение отдельных социальных групп общества. Потребность в частных кодексах (например, кодексы объединений, профессий) возникла в связи с тем, что универсальных норм было недостаточно для регулирования человеческого поведения в специфических ситуациях. Частная этика конкретизировала общие нравственные принципы применительно к особенностям той или иной деятельности. В настоящее время наиболее распространены два вида этических кодексов — профес-

сиональные и корпоративные, которые регулируют отношения людей внутри той или иной социальной группы.

Профессиональные кодексы регулируют отношения внутри профессионального сообщества и эффективны для тех профессий, где наиболее выражены профессиональные этические дилеммы. Одним из первых профессиональных этических кодексов стала клятва Гиппократов — кодекс врачей. Наиболее известны этические кодексы тех профессий, где значимые этические дилеммы задаются содержанием деятельности (адвокаты, психотерапевты, журналисты, риэлторы и т.д.). Профессиональные кодексы регламентируют поведение специалиста в сложных этических ситуациях, характерных для данной профессии, повышают статус профессионального сообщества в социуме, формируют доверие к представителям данной профессии. Также такой кодекс усиливает значимость принадлежности к профессии, его принятие косвенно может являться обрядом инициации, актом «обращения в профессию» (например, принятие клятвы Гиппократов и допуск к лечебной работе у врачей).

В тех случаях, когда наиболее значимые этические дилеммы задаются организацией, деятельность сотрудников регламентируется корпоративным этическим кодексом. Создание корпоративного этического кодекса — это один из способов обеспечения информационной открытости и публичности компании, свидетельство её приверженности высоким стандартам корпоративного поведения. Корпоративные кодексы, как правило, ориентируются на общечеловеческие принципы этики, на извечные и на современные этические нормы, на национальные идеи.

Корпоративный этический кодекс — это документ, находящийся в открытом доступе и повествующий о принципах деятельности компании, отвечающий на вопросы о том, куда движется предприятие, как себя позиционирует. Если организация заинтересована в своем развитии, ей необходимо предоставить общественности и инвесторам положение о корпоративном управлении. При этом кодекс должен по настоящему работать, т.к. его несоответствие декларируемым ценностям и целям снизит доверие к другим документам компании. Корпоративные этические кодексы стали широко применяться в развитых странах с 80-х гг. XX века и в настоящее время уже являются нормой для серьезного бизнеса. Собственные кодексы этики имеют 80% фирм, входящих в список 500 лучших компаний мира по версии журнала «Форчун».

Корпоративный кодекс призван решать определенные этические и практические задачи. Внимание общественности к этическим проблемам вынуждает руководителей производить анализ этических аспектов деятельности своих организаций, приводить их в порядок. Поэтому этическим принципам отводится особое место в кодексе. Практические же задачи кодекса заключаются в определении взаимоотношений администрации и работников компании, социальной ответственности предприятия перед обществом, соблюдению техники безопасности, осуществлению всестороннего контроля, охране окружающей среды.

Кодексы обычно состоят из двух частей:

1. идеологической (миссия, принципы, ценности);
2. нормативной (стандарты поведения).

В идеологической части прописывается смысл существования и деятельности организации — ее главная цель (миссия организации) и корпоративные ценности. Иногда идеологическая часть может не включаться в кодекс. В нормативной части отражены желаемые нормы поведения сотрудников. Кроме того именно нормативная часть кодекса указывает на варианты поведения сотрудников в различных ситуациях. В результате каждый сотрудник должен понимать, какой руководители хотят видеть компанию, каковы ее цели, что начальство ожидает от подчиненных.

Корпоративный кодекс традиционно имеет следующую структуру [11, с.114]:

1. Послание от руководителей компании.
2. Миссия организации и корпоративные мифы:
3. Организационная структура компании, главные персоналии.
4. Цели и задачи организации, основные товары и услуги.
5. Ответственность: персонала перед клиентами, подрядчиками, акционерами; компании перед коллективом.
6. Внутренняя политика: кадровая политика; социальная политика; взаимоотношения в коллективе; обязанности сотрудников; обязанности руководства; организация найма; политика в области оплаты труда; социальный пакет для персонала; взаимоотношения руководителей и подчиненных; внешний вид и речь сотрудников; отношение к клиентам, партнерам; обслуживание клиентов; работа с жалобами и претензиями (включая этические проблемы); позиция по отношению к конкурентам.
7. Требования к персоналу: уровень профессионализма; лояльность; система ценностей организации; нормы поведения, стандарты и регламенты.

Рассмотрим структуру этического кодекса на конкретном примере Кодекса деловой этики компании «Проктер энд Гэмбл» (P&G). Этот документ представляет собой свод основополагающих морально-этических ценностей и принципов [7, с. 16]:

- коллектив, состоящий из лучших в мире специалистов;
- хозяйское отношение к имуществу компании (как к собственному), стремление к обеспечению долгосрочной успешной деятельности организации, к выполнению поставленных задач, повышению эффективности труда;
- честность и открытость в отношениях между работниками, соблюдение закона, принятие решений на основе полной информации и ее обоснованной оценки с учетом возможных рисков;
- стремление быть лучшим в выполнении поставленных задач, повышении качества работы;
- взаимное доверие в отношениях между коллегами, заказчиками и потребителями.

В «Проктер энд Гэмбл» правила поведения основаны на моральных ценностях и целях фирмы — производить продукцию высшего качества. При этом компания руководствуется следующими принципами:

- уважение к личности каждого человека;
- неразделимость интересов компании и работников;
- четкая определенность и согласованность целей и принципов;
- новаторство — основа успеха;
- совместная деятельность в духе взаимного доверия и партнерские отношения с заказчиками, поставщиками, высшими учебными заведениями, государственными органами.

В разных организациях кодексы существенно различаются как по содержанию, так и по объему. Например, Марктовенский банк (США) разработал документ под названием «Политика в области этических норм и конфликтов». На 19 страницах служащим объясняется, что такое «хорошо» и, что такое «плохо». А крупная компьютерная компания «Крей Рисерч Инкорпорейтед», напротив, ограничилась 16 словами. Ее кодекс гласит: «Сотрудники «Крей» доверяют друг другу и уверены, что каждый выполняет свое дело по высшим этическим стандартам» [3, с.19].

Отечественные компании тоже по разному подходят к наполнению своих корпоративных кодексов. Например, в корпоративном кодексе «Группы СИ-ПРО» продекларировано все: начиная с одежды, которая считается приемлемой на работе, и заканчивая сексуальной ориентацией. У компании IBS (системного интегратора) в первой части кодекса описаны основы бизнеса (клиенты, технологии, люди, команда), миссия, «жизненно необходимые условия существования», а во второй — стандарты.

Специалисты выделяют три основные функции, которые выполняет корпоративный кодекс:

1. репутационную,
2. управленческую,
3. функцию развития корпоративной культуры.

Репутационная функция кодекса заключается в формировании доверия к компании с внешней стороны. Этический кодекс корпорации, являясь инструментом корпоративного PR, повышает инвестиционную привлекательность компании.

Управленческая функция кодекса состоит в регулировании поведения в сложных этических ситуациях. Повышение эффективности деятельности сотрудников осуществляется путем:

- регламентации приоритетов во взаимодействии с внешними группами,
- определения порядка принятия решений в сложных этических ситуациях,
- указания на неприемлемые формы поведения.

Выполняя функцию развития корпоративной культуры, кодекс может ориентировать сотрудников на единые корпоративные цели и тем самым повышать корпоративную идентичность [5, с. 70]

Таким образом, корпоративный этический кодекс как социальный инструмент управления организацией способен оказывать существенное влияние на мотивацию сотрудников и финансовые показатели организации. Каждая компания определяет собственные задачи, для решения которых она намерена использовать такой инструмент, как кодекс корпоративной этики. Содержание этического кодекса оказывает непосредственное влияние на эффективность деятельности компании. Корпоративный этический кодекс является эффективным инструментом управления компанией. Наличие у компании кодекса корпоративной этики становится общемировым стандартом ведения бизнеса.

Литература:

1. Атаманчук, Г. В. Теория государственного управления. М., 2004. — 415с.
2. Благов, Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. — СПб.: СПбГУ, 2010. — 272с.
3. Боголюбова, О. Игры доброй воли. Бизнес-журнал. — 2006. — № 2. — С.19.
4. Воеводкин, Н. Ю. Социальная ответственность в системе корпоративного управления // Журнал «ARS ADMINISTRANDI» («Искусство управления»), 2011. — с. 53.
5. Герчикова, И. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики. М.: Консалтбанк, 2012. — С.70.
6. Зарецкий, А. Д., Иванова Т. Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика: уч. пос. Издание 2-е, доп. и перераб. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2013. — 360 с.
7. Кунде, Й. Корпоративная религия. СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2009. — С.16.
8. Лавриненко, В. А. Психология и этика делового общения: учебник для вузов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2009. — 386 с.
9. Петрунин, Ю. Ю. Корпоративная социальная ответственность в современной России: проблемы институционализации // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 21. Управление (государство и общество). № 1. 2012. — С.61–68.
10. Подопригора, М. Г. Деловая этика. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. — 116 с.
11. Тесакова, Н. Миссия и корпоративный кодекс. М.: РИП-Холдинг, 2009. — С.114.
12. Хадарцева, Л. С., Кайтмазов В. А. Corporate Ethic Policy // Science Time. 2014. № 1 (1). с. 97–100
13. Кайтмазов, В. А., Хадарцева Л. С. Деловая этика и этический кодекс // Научный поиск в современном мире сборник материалов 5-й Международной научно-практической конференции. Редакционный совет (НИЦ

«АПРОБАЦИЯ»): Кутаев Ш. К., Деневизюк Д. А., Сефербеков Р. И., Назаров А. Д., Эльдаров Э. М., Семиляк В. И.. 2014. с. 165–168.

14. Hadartseva, L., Kaytmazov V. An outlook on business ethics // Development of the creative potential of a person and society: materials of the II international scientific conference on January 17–18, 2014. — Prague: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». — 256 с. — с. 57–59.

Стратегия издательства с учетом фактора неопределенности

Кондратьев Дмитрий Дмитриевич, кандидат технических наук
Международный университет в Москве

Каждое издательство, работающее на современном книжном рынке, уникально по своим характеристикам. Следовательно, и содержание стратегического управления инновационным развитием является уникальным, а его формы и методы не могут тиражироваться для других организаций. Вместе с тем, предложенные в настоящем исследовании система общих и специфических принципов формирования могут использоваться при разработке инновационной стратегии управления издательством. Автором представлена обобщенная взаимосвязь процесса формирования инновационной стратегии и ключевых элементов инновационной среды компании (рис. 1), которая предназначена для разработки стратегии инновационного развития и поддерживающих ее вспомогательных процессов и сервисов.

Рассмотрим основные элементы представленной схемы. На первом этапе в рамках философии организации должна быть определена ее предпринимательская, инновационная направленность.

Предлагаемая концепция не требует разработки особой инновационной управленческой стратегии в противовес или в дополнение к другим стратегиям издательства. Мы считаем, что основная задача обеспечения инновационного характера развития издательства — это формирование стратегии менеджмента, которая носит инновационный характер. По нашему мнению, рассматривать инновационную стратегию как функциональную стратегию — слишком узкий подход в современных динамичных социально-экономических условиях. Поэтому исходной позицией при формировании инновационной стратегии является философия бизнеса, в том числе отношение к инновациям. Инновационная философия организации должна учитывать следующие нижеперечисленные ключевые принципы [1].

Принцип 1. К инновации следует подходить как к дисциплине. Отношение к инновации как к дисциплине означает то, что сотрудникам необходимо показать, как продуцировать идеи и определять те из них, которые соответствуют целям организации, а также как отстаивать и предлагать свои идеи и преодолевать препятствия. Совершенствование в дисциплине инноваций влечет за собой снижение ошибок при поиске идей для новшеств и реализации инноваций, а также вырабатываются коллективные и индивидуальные навыки.

Принцип 2. Всесторонний подход к инновациям. Инновация не может быть ограничена одним отделом или дивизионом. Поиск идей для инноваций должен охватывать всю деятельность издательства: новые продукты, услуги, процессы, стратегии, бизнес-модели, каналы сбыта и рынки. Всесторонний подход к инновациям означает, что эта деятельность становится обязанностью и способом деятельности всех подразделений издательства. Это касается сотрудников операционного и финансового отделов, производства и отдела кадров в той же степени, что и тех, кто занимается разработкой или маркетингом нового продукта.

Принцип 3. Инновация предполагает организованный, систематический и постоянный поиск новых возможностей. Сегодня приходится учитывать современную специфику рынка — турбулентность с высоким индексом неопределенности, поэтому те организации, которые полагаются на вчерашние идеи, продукты и допущения, оказываются уязвимыми. Именно поэтому издательства, рассматривающие инновацию как способ обеспечения роста, внедряют у себя системы и методы, помогающие им на неопределенном начальном этапе инновационного процесса, когда в поле зрения впервые попадают будущие возможности.

Принцип 4. К инновациям должны привлекаться все сотрудники организации. Сегодня новые идеи почти поступают сверху вниз. В большинстве организаций не только не ожидают инноваций от своих сотрудников, но даже не предполагают, что они могут участвовать в данном процессе. Также практически не применяются методы стимулирования или культивирования плодотворных идей, идущих сотрудников.

Принцип 5. Инновация должна быть ориентирована на потребителя. Инновация как дисциплина требует ориентации на потребителя, поиска и отслеживания невербализованных потребностей потребителей, и учета его мнения.

Следующий важный элемент подхода — учет и оценка неопределенности внешних факторов, влияющих на инновационную деятельность издательства. Деятельность должна осуществляться непрерывно, по двум основным направлениям:

— Учет неопределенностей при формировании стратегии инновационного развития. Основная задача данного

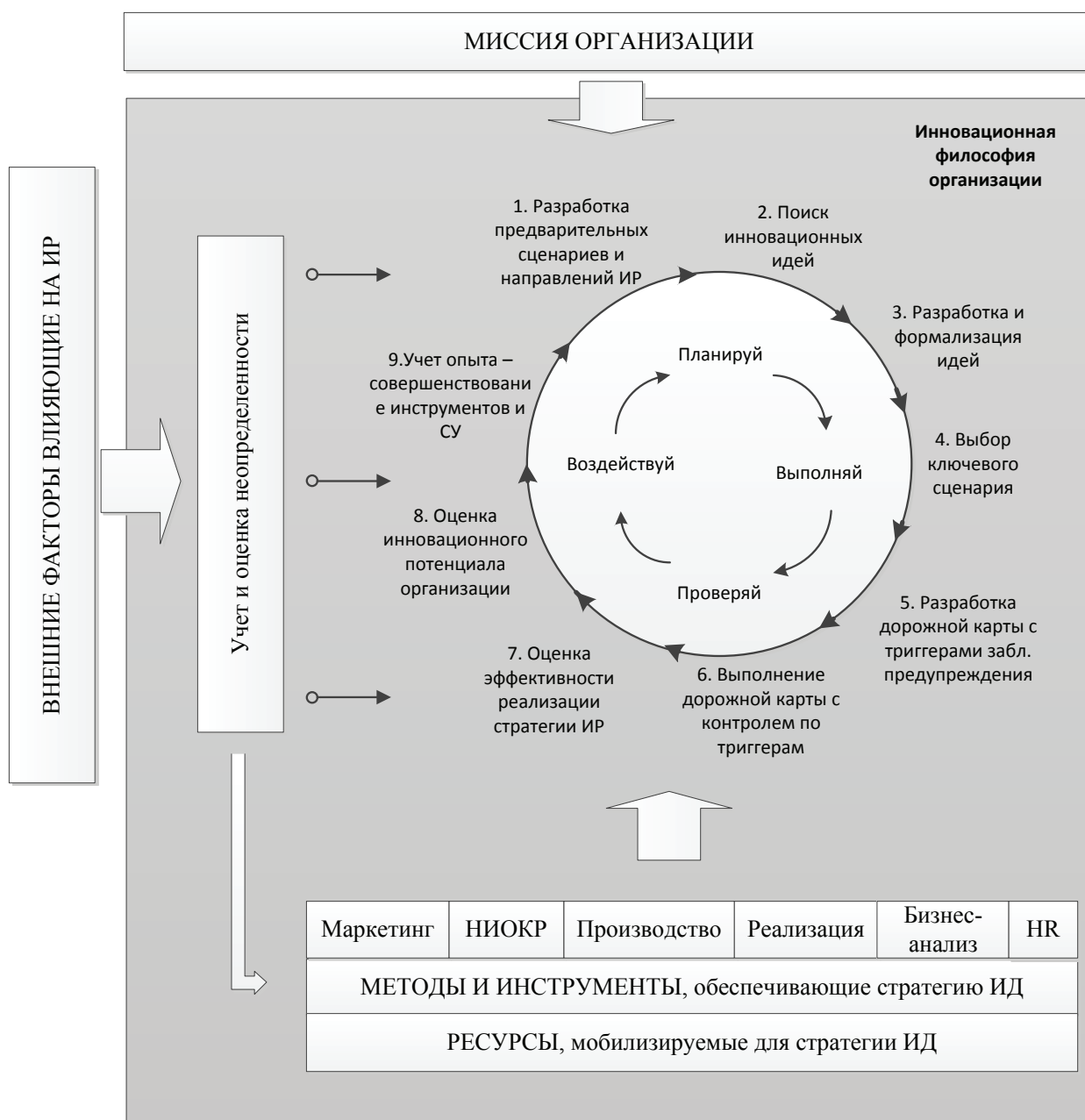


Рис. 1. Взаимосвязь процесса формирования инновационной стратегии и ключевых элементов инновационной среды компании

направления — подготовить различные сценарии реализации стратегии инновационного развития в зависимости от реализации рисков, связанных с неопределенностями. Данная деятельность должна проводиться на этапе 1 — Разработка предварительных сценариев и направлений инновационного развития организации и 5 — Разработка дорожной карты с триггерами заблаговременного предупреждения;

— Анализ реализации неопределенностей на этапе выполнения стратегии инновационного развития. Основная задача состоит в непрерывном мониторинге внешней среды организации и анализе предпосылок реализации рисков и возможностей, связанных с неопределенностями. В случае их реализации — корректировка выполнения стратегии ин-

новационного развития под изменившиеся обстоятельства. Данная деятельность проводится на этапе 6 — Выполнение дорожной карты с контролем по триггерам.

Как уже отмечалось выше, в инновационную деятельность издательства должны быть вовлечены все без исключения подразделения организации. Поэтому рассмотрим наиболее типовые ключевые подразделения издательства (см. рис. 2), и определим их роль при формировании и реализации инновационной стратегии. Подразделения могут быть разделены на следующие крупные категории:

Руководство, отвечающее за лидерство в области инновационной деятельности и обеспечивающее необходимыми ресурсами.

Подразделения, разрабатывающие стратегию. Ключевые подразделения, отвечающие за формулировку стратегии инновационного развития, обеспечение ее гибкости и актуальности в изменяющейся среде. Подразделение по исследованиям и разработкам несет ответственности за инновации, обладающие большим масштабом

и реализующиеся в областях продукта, сервиса и рынков. Подразделение бизнес-анализа отвечает за организацию и проведение инноваций в области процессов. Подразделение по стратегическому развитию обеспечивает формулировку стратегии инновационного развития и ее увязывание с общей стратегией организации.

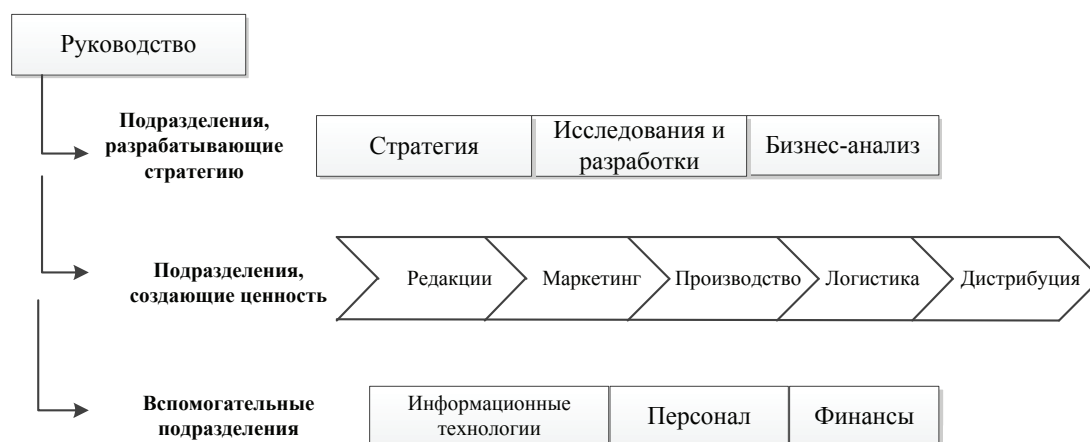


Рис. 2. Ключевые подразделения издательства

Подразделения, создающие ценность. Особое внимание при внедрении концепции инновационного развития издательства следует уделять именно этим подразделениям. В большинстве организаций они незначительно вовлечены в процесс обеспечения инновационного развития, что не является эффективным. Именно в данных подразделениях находится ключевая экспертиза и компетенции издательства. Так или иначе все ключевые инновации затрагивают именно цепочку создания ценности, поэтому важной задачей становится именно поиск идей для новшеств именно силами подразделений, создающих ценность.

Вспомогательные подразделения. Задача данных подразделений в рамках стратегии инновационного развития — поиск, внедрение и обеспечения корректного и эффективного инструментария по поддержанию вне-

дряемых инноваций. Со стороны информационных технологий это прежде всего различные информационные системы, обеспечивающие как хранение данных, необходимых для анализа внешней и внутренней окружающей среды, так и хранение знаний — процесса обеспечивающего сохранение и развитие инновационного знания в организации. Со стороны персонала — поддержание инновационной среды в организации, разработка систем, мотивирующих инновационность и поиск новшества, а также организация образовательной деятельности. Финансовое подразделение должно обеспечивать своевременное финансовое обеспечение инновационных проектов. В рамках данной категории подразделений также возможно появление инноваций, но существенно меньшего масштаба и прибыльности, нежели в подразделениях, создающих ценность.

Литература:

1. Инновации как формула роста: Новое будущее ведущих компаний / Роберт Б. ТАКЕР — М.: Олимп-бизнес, 2006.

Совершенствование системы управления организацией в условиях изменений

Мирзалиева Санам Суннатулаевна, кандидат экономических наук;
Садбекова Алмаш Салкеновна, магистрант
Казахско-Американский университет (г. Алматы)

В статье рассмотрено положение о том, что современное предприятие вынуждено функционировать в условиях постоянно меняющейся среды — как внешней, так и внутренней. Все это требует немедленного реа-

гирования со стороны руководителя предприятия. Это формирования эффективной системы управления изменениями, направленной на обеспечение нормальной работы предприятия в новых экономических условиях.

Ключевые слова: менеджмент, изменений, стратегия, модели, организация, лидер, сотрудники.

The improvement management system of organization under change conditions

A.A. Sadbekova, Kazakh-American University

S.S. Myrzalieva, Kazakh-American University

The text of the abstract about of operating in a constantly changing environment — both external and internal requires an immediate response from the manager of the enterprise. It is forming an effective change management system designed to ensure the normal operation of a new economic condition.

Keywords: management, changes, strategy, models, organization, leader, personnel.

Современная бизнес-среда — это быстроменяющиеся события, где на наших глазах происходят изменения глобального масштаба. Поэтому в мгновенно изменяющемся мире, бизнес структуры вынуждены подстроиться под перемены, которые нам готовит общество. В этих жестких условиях менеджер должен ответить на важный вопрос, который, заключается в следующем: как предприятие может противостоять изменениям и совершенствоваться в условиях изменений, возникающих непредсказуемо.

Только с помощью предварительных мер и ответной реакции можно сохранить свою жизнеспособность и достичь намеченных целей. Процедура проведения улучшения для организации является самым действенным способом победить в конкурентной борьбе в бизнес среде. Но они могут быть для организации трудноосуществимы, в тоже время несут большие риски, такие как падение эффективности производства, потеря ценных кадров, и т.д. Успех преобразований зависит в большой степени от руководства, так как оно может повлиять на ход событий. Сумеет ли руководитель убедить сотрудников (а иногда сотни тысяч работников) изменить принятые устоявшиеся способы работы, и новые подходы к процессу работы? Рассмотрим наглядный эффективный подход, который состоит из трех стадий:

- Определение уровня сложности предстоящих преобразований;
- Создание условий для проведения успешных изменений;
- Учет возможных ошибок.

Перед тем как реализовать изменения стоит понять, какова степень сложности предстоящих преобразований. Рассмотрим научное предложение, разработанное специалистами Е. Lawson и С. Price в 2003 г., а именно типизацию организационных изменений [1]. Она включает три уровня.

Простой уровень. В этот уровень входят продажа непрофильных активов, закрытие неэффективных производств. Для этого нет необходимости внедрять изменение в работу сотрудников.

Средний уровень. Здесь требуется внесение корректив в практику работы сотрудников. В этом случае внедряется

следующее: оптимизация процессов, поиска путей сокращения расходов. Обычно такие изменения касаются, какого-то определенного направленного улучшения.

Глубокий уровень касается культурных преобразований, изменения способов действия всех сотрудников, что возможно только сделать с помощью изменения их взглядов. Это самый сложный уровень, так как требует коренного изменения взглядов сотрудников. Например, Арамстронг предложил обобщенное условие для успешного проведения изменений в организации, в котором говорится о том, чтобы добиться устойчивого изменения требуется лидерство на основе видения со стороны руководства и приверженности работников с высокой степенью. Также, необходимо использовать те механизмы или рычаги, которые будут эффективны при определенной культуре в организации. Важно понимать, что необходимо создать рабочую атмосферу, которая даст правильное направление в реализации процесса изменения. Степень приверженности к общей цели повышается, если задействовать сотрудников компании, которые могут иметь возможность в полном объеме участвовать в процессе изменения, планировании и реализации планов компании. Икудзиро Нонаки считает, что надежным конкурентным преимуществом в мире, где «с определенностью можно сказать только о неопределенности», может служить динамичное знание. Т. е. постоянное формирование нового знания, что «означает в буквальном смысле преобразование компании и всех ее участников в непрерывном процессе личного и организационного самообновления» [2].

Это новый образ существования, в котором каждый сотрудник — носитель знаний, а его ценность определяется не местом в иерархии, а ролью в процессе адаптации. Рассмотрим новый подход по развитию эффективности непрерывного улучшения изменения в организации, как универсальная система показателей деятельности Хуберт Рамперсада.

Доктор экономических наук Хуберт К. Рамперсад родился в 1957г, признанный и уважаемый во всем мире консультант по проблемам менеджмента, общего управления качеством и поведения работников в организации. Этот эко-

номист внес вклад в научную деятельность в научном труде» Универсальная система показателей деятельности TPS» [3]. Система TPS состоит из следующих пяти элементов:

- личная система сбалансированных показателей (PBSC);
- организационная система сбалансированных показателей (OBSC);
- всеобщий менеджмент на основе качества (Total Quality Management, TQM);
- управление результативностью (Performance Management) и управление компетенциями (Competence Management);

– цикл обучения Колба (Kolb's Learning Cycle).

Для начала стоит определить сам процесс непрерывного улучшения, состоит из 4 фаз: Первое, это выбор и определение самого процесса изменения и подготовка стратегии для дальнейшего его внедрения. Второе — оценка и стандартизация этого выбранного процесса. Третье — улучшение процесса, выбранного нами на основе цикла PDCA. Четвертое — личное совершенствование, это постоянное индивидуальное совершенствование на основе цикла PDCA.

Циклический процесс непрерывного улучшения проходит следующие четыре фазы (см. рис. 1) [3]:

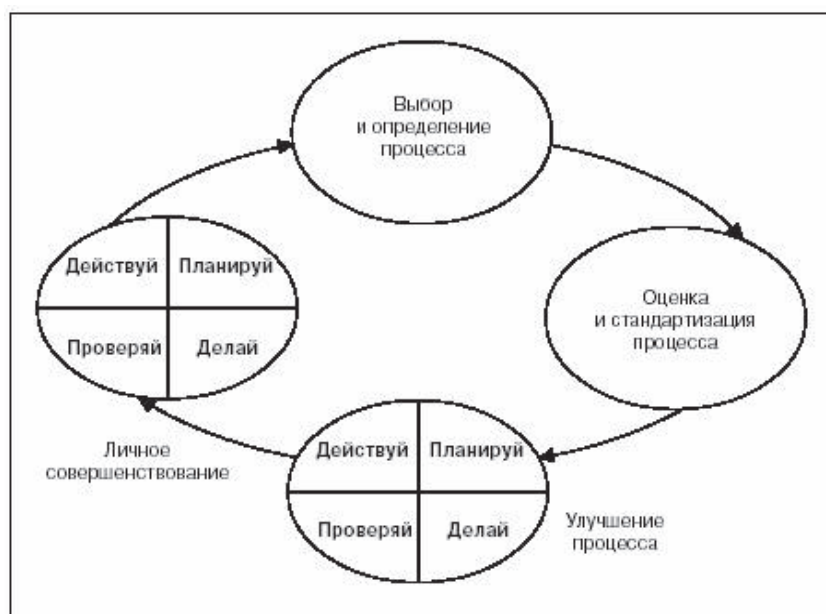


Рис. 1. Цикл непрерывного улучшения

Суть идеи этой модели состоит в достижении высокого уровня приверженности сотрудников, а также вощернении индивидуального обучения, группового обучения и развития креатива у сотрудников. Это способствует формированию мотивации у сотрудников, формированию творческого подхода к работе, возрастанию ответственности включает в себя мягкий подход, ориентированный на кадровые ресурсы компании, высокий уровень образования сотрудников и стремление руководства создать атмосферу партнерства и распределения ответственности. Модель позиционируется как инструмент непрерывного процесса улучшения, и выбор пал на него неслучайно, так как она сочетает себе много разных черт других методов совершенствование организационного процесса. Согласно модели TPS Рамперсада силовое поле организации, то есть тот баланс сил, которые способствуют и противоречат процессу внесения изменений, могут серьезно повлиять на процесс изменения.

Сопrotивление изменениям в организации, это явление, вызывающее непредвиденные отсрочки, дополни-

тельные расходы и нестабильность процесса стратегических изменений. Американские исследователи Дж. Котлер и Л. Шлезингер предложили систематизацию причин сопротивления, позволяющую в первом приближении выяснить, какие группы индивиды будут сопротивляться стратегическим изменениям, и выявить причины этого сопротивления, и что уже на стадии концептуальных разработок в плановом порядке должна быть учтена реакция персонала на изменение. Ниже мы рассмотрим пути и условия успешного осуществления, выделенных Дж. Коттером и Л. Шлезингером методов, однако предварительно представим результаты анализа в табл. 1

Таким образом, оптимальными методами являются разъяснение и общение, а также привлечение к участию в проекте изменений. Предложенные методы являются оптимальными, несмотря на связанные с ними временные затраты. Оценка правильного использования того или иного метода зависит от многих факторов. Большое значение имеет отношение персонала к переменам вне зависимости от уровня иерархии [4].

Таблица 1

Методы преодоления сопротивления изменениям

Методы	Обоснование применения метода	Достоинства метода в данном случае
Разъяснения и общение	Дефицит достоверной информации или неправильное понимание причин и последствий изменений	Убежденные в правильности изменений люди готовы оказать помощь в их реализации.
Привлечение к участию	Необходимость активного участия многих сотрудников в планировании и реализации изменений	Привлеченные к участию люди могут оказать активную помощь в осуществлении изменений
Примечание: Волкогонова. «Методы преодоления сопротивления изменениям». Электронный журнал «Элитариум». Режим доступа..http://www.elitarium.ru/2008/06/07/preodolenije_soprotivlenija_izmenenijam.html		

Основополагающая идея каждого из методов изменений определяет ролевые функции участников процесса. Представитель власти, то есть лидер (при хозяйственном реинжиниринге — лидер, при организационном развитии — «катализатор перемен») имеет полномочие на интерпретацию процесса изменений, на обеспечение всеми необходимыми ресурсами, снимает все системные и производственные барьеры. В рамках такого процесса руководство берет на себя роль мощного инициатора перемен, может ускорить или замедлить процесс изменения. Второе, ответственное лицо, который отвечает за исполнение процесса (при хозяйственном реинжиниринге — «хозяин процесса», при организационном развитии — «агент изменений»). Его функция заключается в том, чтобы сформировать проектную группу, предотвратить бюрократическое вмешательство, помимо этого, вдохновлять и мотивировать участников процесса. Они являются главными координаторами, которые обеспечивают сотрудников в процессе перемен. Третье, роль специалистов (соответственно «шеф реинжиниринга» и «агент изменений» в сочетании с «системой клиента»). На них

возлагается ответственность за обеспечение инструментария изменений. То есть это обучение технике изменений, анализ техники процесса, упражнений, анализ поля сил и т.д. В рамках организационного развития специальные знания не монополизированы «агентом изменений», к сотрудничеству сознательно привлекаются силы «системы клиента», т.е. сотрудники перестраиваемой области. Для проведения изменения в организации необходимо создать атмосферу свободы и непринужденности, только так можно достичь эффективности реализуемого процесса.

Успешное применение того или иного метода существенно зависит от мероприятий в области кадрового менеджмента. Наряду с мерами по сохранению занятости нельзя игнорировать и дифференцированные концепции сокращения персонала. Руководители программы перемен должны решать проблемы занятости, не нанося морального ущерба увольняемым. Цель управления изменениями не в сокращении персонала, а в раскрытии и реализации его потенциала для повышения конкурентоспособности предприятия.

Литература:

1. Colin Price and Emily Lawson, «The Psychology of Change Management» mckinsey quarterly.com, June 2003
2. Нонака и Такеучи. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М.: Олимп-Бизнес. — 2011. 320 с.
3. Рамперсад Хьюберт К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения. Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2005. — 256
4. Волкогонова, О. «Методы преодоления сопротивления изменениям» Электронный журнал «Элитариум» Режим доступа. http://www.elitarium.ru/2008/06/07/preodolenije_soprotivlenija_izmenenijam.html
5. Управление изменениями/. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 208 с. (Серия «Классика Harvard Business Review»).

Понятие денежных потоков и их роль в системе управления

Рыбалко Ольга Александровна, старший преподаватель
Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет

Статья содержит результаты исследования существующих в российской и международной практике понятий денежного потока организации. Раскрывается сущность денежных потоков и их роль в процессе управления.

Ключевые слова: денежные средства, денежный поток, анализ денежных потоков, отчет о движении денежных средств, бухгалтерская отчетность.

В научной и учебной литературе по финансовому менеджменту немало внимания уделяется вопросам денежных потоков. Однако общепризнанного определения этой категории до сих пор не выработано. На страницах экономической печати отсутствует единая терминология. Движение денежных средств организации во времени представляет собой непрерывный процесс, создавая денежный поток.

Денежный поток — это совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в процессе хозяйственной деятельности организации. Поступление [приток] денежных средств называется положительным денежным потоком, выбытие [отток] денежных средств — отрицательным денежным потоком. Разность между положительным и отрицательным денежными потоками по каждому виду деятельности или по хозяйственной деятельности организации в целом называется чистым денежным потоком. Понятие денежный поток является обобщающим и содержит в себе большое количество разнообразных видов потоков денежных средств, возникающих в процессе функционирования организации.

С аналитической точки зрения определение денежных потоков является обобщенным, агрегированным, включающим в свой состав различные виды потоков, обслуживающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия (в нашем исследовании — страховой организации).

Понятие потока денежных средств трактуется авторами с некоторыми различиями. Авторы Современного экономического словаря Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. трактуют денежный поток как:

- 1) деньги, поступающие в компанию от продаж и из других источников, а также деньги, затрачиваемые компанией на закупки, оплату труда и т.д.;
- 2) любое движение денежных средств между участниками денежного обращения;
- 3) разница между доходами и издержками экономического субъекта.

По мнению американского ученого Л. А. Бернстайна, «сам по себе не имеющий соответствующего толкования термин «потоки денежных средств» (в его буквальном понимании) лишен смысла». Компания может испытывать приток денежных средств (то есть денежные поступления), и она может испытывать отток денежных средств (то есть денежные выплаты). Более того, эти денежные

притоки и оттоки могут относиться к различным видам деятельности — производственной, финансовой или инвестиционной. Можно определить различие между притоками и оттоками денежных средств для каждого из этих видов деятельности, а также для всех видов деятельности предприятия в совокупности. Эти различия лучше всего отнести к чистым притокам или чистым оттокам денежных средств. Таким образом, чистый приток денежных средств будет соответствовать увеличению остатков денежных средств за данный период, тогда как чистый отток будет связан с уменьшением остатков денежных средств в течение отчетного периода. Большинство же авторов, когда ссылаются на денежные потоки, подразумевают денежные средства, образовавшиеся в результате хозяйственной деятельности.

Другой американский ученый Дж. К. Ван Хорн считает, что «движение денежных средств фирмы представляет собой непрерывный процесс».

Активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы — чистые источники. Объем денежных средств колеблется во времени в зависимости от объема продаж, инкассации дебиторской задолженности, капитальных расходов и финансирования.

В Германии ученые трактуют эту категорию как «Cash-Flow» (поток наличности). По их мнению, Cash-Flow равен сумме годового избытка, амортизационных отчислений и взносов в пенсионный фонд.

Часто из Cash-Flow вычитают запланированные выплаты дивидендов, чтобы перейти от возможных объемов внутреннего финансирования к фактическим.

Амортизационные отчисления и взносы в пенсионный фонд сокращают возможности внутреннего финансирования, хотя они происходят без соответствующего оттока денежных средств. В действительности эти средства находятся в распоряжении предприятия и могут быть использованы для финансирования. Следовательно, Cash-Flow может во много раз превосходить годовой избыток. Cash-Flow отражает фактические объемы внутреннего финансирования. С помощью Cash-Flow предприятие может определить свою сегодняшнюю и будущую потребность в капитале.

В России категория «денежные потоки» приобретает важное значение. Об этом говорит то, что еще с 1995 г. в состав бухгалтерской отчетности была введена допол-

нительная форма № 4 «Отчет о движении денежных средств», которая поясняет изменения, произошедшие с денежными средствами. Она предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и использовать денежные средства.

Российские ученые понимают под потоком денежных средств разность между всеми полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени; они сопоставляют его с прибылью.

Таким образом, можно рассматривать **денежный поток** как характеристику объема формирования финансовых ресурсов за счет внутренних и внешних источников, представляющую собой денежную массу, циркулирующую в организации в течение определенного периода с целью получения прибыли, обеспечения ее жизнеспособности и повышения благосостояния собственников.

В общем виде процесс управления денежными потоками можно представить как взаимосвязь различных видов деятельности (рис. 1).

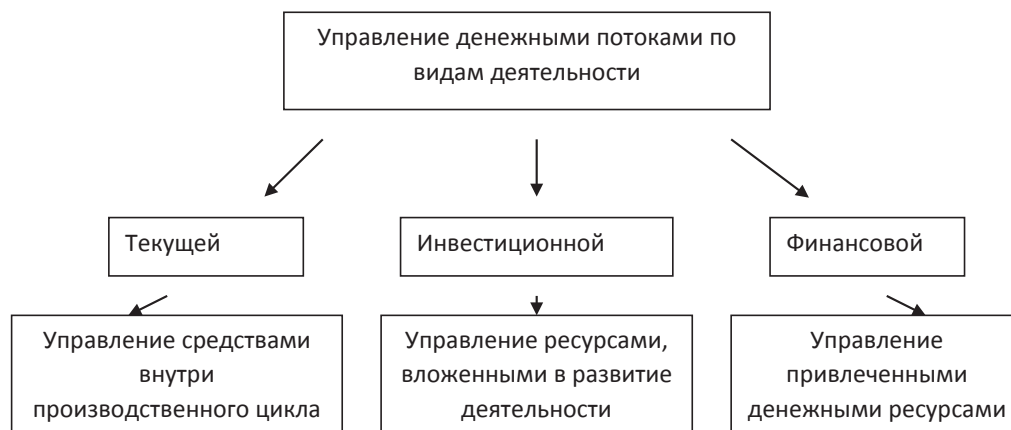


Рис. 1. Управление денежными потоками

Финансы организации выражают систему денежных отношений, возникающую в процессе финансово-хозяйственной деятельности, и необходимые для формирования, использования денежного капитала, доходов и других денежных фондов.

Активные формы управления денежными потоками позволяют получить дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами. В целях оптимизации объема денежных средств, целесообразно оценить:

- общую величину денежных средств и их эквивалентов;
- какую их часть следует держать на расчетном счете в банке, а какую в форме быстрореализуемых активов;
- когда и в какой сумме осуществлять взаимную трансформацию денежных средств и быстрореализуемых оборотных активов.

Денежные средства являются ограниченным ресурсом, поэтому важным является создание на предприя-

тиях механизма эффективного управления их движением, который способствовал бы обеспечению хозяйственных процессов необходимым уровнем денежных потоков и поддержанию оптимального остатка денежных средств путем регулирования сбалансированности их поступления и расходования. В условиях постоянно изменяющейся экономической ситуации (внешней и внутренней) для создания такого механизма необходимо наличие аналитической информации о денежных потоках предприятия и условиях их формирования. Причем для обеспечения эластичности управленческой системы, то есть ее способности быстро реагировать на происходящие изменения, сосредотачивать ограниченные ресурсы на жизненно важных, приоритетных направлениях более актуальными становятся результаты не текущего, а прогнозного анализа, позволяющие не просто контролировать, а предвидеть ситуацию.

Литература:

1. Масленников, В. В. Финансовый менеджмент в управлении коммерческой недвижимостью: учебник / В. В. Масленников, А. В. Талонов. — М.: КНОРУС, 2009. — 232 с
2. Морозова, В. Л. Проблема формирования рациональной структуры оборотных активов «платежеспособной» организации / В. Л. Морозова // Экономический анализ. Теория и практика, 2007 г. — № 14
3. Никулина, Н. Н., Анализ денежных потоков в страховой организации / Н. Н. Никулина, С. В. Березина // Экономический анализ: теория и практика, 2007 — № 6
4. Солодов, В. Определение денежного потока при оценке инвестиций / В. Солодов // Финансовая газета, 2004 г. — № 15

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Социальное положение и уровень жизни населения Кыргызской Республики

Артыкбаева Сонунбу Жумабековна, старший преподаватель, соискатель
Ошский технологический университет имени М.М. Адышова (Кыргызская Республика)

В статье рассмотрены вопросы об уровне жизни населения, его понятии и сущности. Также представлены основные составляющие уровня жизни, и внимание было уделено анализу и оценке уровня жизни населения с 2011 по 2014 гг. Более подробно описаны показатели денежных доходов населения, потребительские расходы домашних хозяйств по Кыргызской Республике, а также комплексный анализ уровня жизни населения на основе обобщающих показателей.

Ключевые слова: уровень жизни населения, социальное обеспечение, потребительские расходы, городские и сельские жители, уровень бедности, прожиточный минимум, заработная плата и рынок труда.

Social status and living standards of the population of the Kyrgyz Republic

This article describes the standard of living of the population, its concept and essence. There are also the basic components of the standard of living. Particular attention was paid to the analysis and evaluation of the standard of living of the population from 2011 to 2014. More detailed indicators of monetary income, consumption expenditure of households in the Republic of Belarus, as well as a comprehensive analysis of the standard of living of the population on the basis of general indicators.

Key words: the standard of living of the population, social security, consumer spending, urban and rural residents, poverty, subsistence, wages and the labour market.

Проблема бедности существует на протяжении многих веков. Она не утратила своей актуальности и в наши дни. Как мы знаем, что благосостояния каждого народа зависят от экономического развития данной страны. За последние годы мы сталкивались с некоторыми проблемами, экономического и социального характера. Правительство что за последние годы увеличил средний размер заработную плату в отраслях образования науки, культуры и медицины почти в два раза. Тем не менее, с повышением средней заработной платы, пенсий и пособий и подорожала необходимые продукты питания, повысились цены на товары повседневного спроса и тарифы на коммунальные услуги [4с.134–143]. **Уровень жизни населения** — это обеспеченность населения всеми необходимыми для него материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления, и так же степень удовлетворения их рациональных потребностей [1]. Оценка уровня жизни населения является одной из главных характеристик развития общества в целом и характеризует эффективность проводимой в государстве социальной и экономической политики [1, 3, с.18–26]. Результаты оценок измерения благосостояния населения в Кыргызской Республике произведены на основе выборочного обследования бюджетов

5016 домашних хозяйств. Результаты опроса показывают, что уровень бедности в 2011, рассчитанный по потребительским расходам, в целом по стране составил 36,8 процента и увеличился по отношению к предыдущему году на 3,1 процентных пункта. Для оценки уровня бедности в качестве порогового значения была применена черта бедности, пересчитанная по данным интегрированного выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и рабочей силы за 2011 г. Пересчет черты бедности произведен в соответствии с «Методикой определения черты бедности», утвержденной постановлением Правительства Кыргызской Республики от 25 марта 2011 года № 115 и обусловлен уровнем инфляции, превысившим десяти процентный порог и составившим 116,6 процента. Стоимостная величина общей черты бедности в 2011 г. составила 25849 сомов в год на душу населения, крайней — 16089 сомов. Уровень бедности в городских поселениях увеличился на 7,1 процентных пункта, в сельской местности — на 0,9 процентных пункта. За чертой бедности в 2011 г. проживали 2 млн. 43,6 тыс. человек, из которых 69,9 процента являлись жителями сельских населенных пунктов. Позитивные сдвиги в улучшении благосостояния населения наблюдались в Ыссык-Кульской области,

где уровень бедности по сравнению с предыдущим годом снизился на 8,5 процентных пункта. При этом, наряду со снижением уровня бедности в сельской местности на 13,1 процентных пункта, наблюдался рост показателя на 2,9 процентных пункта в городских поселениях. Аналогичная ситуация отмечена в Нарынской области где наряду со снижением уровня бедности в сельской местности на 4,3 процентных пункта, наблюдался рост бедности в городских поселениях на 0,5 процентных пункта. В остальных регионах республики отмечен рост бедности относительно предыдущего года. В г. Бишкек уровень бедности увеличился на 10,5 процентных пункта.

В Ошской области (включая г. Ош) рост бедности составил 2,8 процентных пункта. Бедность сельского и городского населения возросла, соответственно, на 3,2 и 1,2 процентных пункта. В Баткенской области уровень бедности увеличился на 2,0 процентных пункта. При этом, наряду с ростом уровня бедности в сельской местности

на 3,1 процентных пункта, наблюдалось снижение бедности в городских поселениях на 1,2 процентных пункта. В Джалал-Абадской области уровень бедности увеличился на 0,6 процентных пункта. Рост бедности в городских поселениях составил 10,8 процентных пункта, при этом бедность в сельской местности снизилась на 3,7 процентных пункта. В Таласской области рост бедности составил 7,8 процентных пункта. При этом уровень бедности городского и сельского населения возрос, соответственно, на 13,6 и 6,8 процентных пункта. В Чуйской области уровень бедности сельского населения увеличился на 8,0 процентных пункта, городского — на 1,0 процентных пункта. Уровень крайней бедности в 2011 г. составил 4,5 процента и уменьшился по сравнению с предыдущим годом на 0,8 процентных пункта, при этом крайняя бедность в городских поселениях снизилась на 1,6 процентных пункта, в сельской местности — на 0,3 процентных пункта.

Таблица 1

Уровень бедности по территории в процентах 2013 г.

Название области	Сельские жители	Городские жители	Всего
Таласская область	50,6	47,8	50,2
Нарынская область	51,7	39,7	49,9
Джалал-Абадская область	46,0	43,5	45,3
Ошская область	43,2	48,1	44,7
Баткенская область	38,9	25,4	35,6
Ыссык-Кульская область	29,6	29,4	29,5
Чуйская область	29,4	25,2	28,6
Бишкек	-	18,4	18,4
По республике	40,4	30,7	36,8

Глубина бедности в целом по стране осталась на уровне 2010 года и составила 7,5 процента, а острота бедности снизилась с 2,5 процента в 2010 г. до 2,2 процента в 2011 г.

Методы измерения бедности. Исследования бедности в Кыргызской Республике начато в 1996 г. в рамках реализации Проекта «Мониторинг бедности» при методологическом и финансовом содействии Всемирного Банка на основе выборочных обследований домашних хозяйств.

При определении стоимости общего и среднедушевого потребления суммируются все данные всем потребительском расходам населения:

Расходы на продукты питания — расходы населения на приобретаемые продукты питания, продукты питания, потребляемые вне дома. В эти расходы включается также стоимость продуктов собственного производства и полученных в подарок. Приобретаемые продукты питания — стоимость потребленных продуктов питания, купленных в отчетный период или ранее. Продукты питания, потребляемые вне дома — расходы на продукты питания, приобретаемые и потребляемые вне дома в течение об-

следуемого периода времени. Продукты собственного производства — оценка стоимости продуктов питания, произведенных домохозяйством для собственного потребления. Непродовольственные товары и услуги — расходы на приобретение одежды, обуви, белья, тканей, мыломоющих средств и предметов личной гигиены, галантереи, предметов домашнего обихода, предметов для отдыха, занятий, увлечений, строительных материалов и сантехники, ремонт дома, услуги прачечных, бань и саун, парикмахерских, оплату транспорта, услуг здравоохранения, образования и жилищно-коммунальных услуг. Товары длительного пользования — учет условной стоимости пользования этими товарами т.е. обобщающие и комплексные показатели оценки уровня жизни [5, с. 205–206].

Все расходы, описанные выше, складываются для получения стоимости общего семейного потребления в год. Стоимость среднедушевого потребления определяется путем деления стоимости общего семейного потребления на количество членов домохозяйства. Общий уровень бедности: 2010 г. — 33,7%, 2011 г. — 36,8%, уровень

крайней бедности: 2010 г. — 5,3%, 2011 г. — 4,5%, черта бедности в ценах 2011 г. составил: а) Общий уровень бед-

ности — 25840 сом в год; уровень крайней бедности — 16089 сом в год.

Таблица 2

Уровень бедности городского и сельского населения в%

Годы	Всего		Городская местность		Сельская местность	
	Бедные	Из них очень бедные	Бедные	Из них очень бедные	Бедные	Из них очень бедные
2007	35	6,6	23,2	3,2	41,7	8,5
2008	31,7	6,1	22,6	3,2	36,8	7,7
2009	31,7	3,1	21,9	2,7	37,1	3,3
2010	33,7	5,3	23,6	4,2	39,5	6
2011	36,8	4,5	30,7	2,6	40,4	5,7

Низкий уровень материальной обеспеченности населения является основной причиной бедности. Недостаточное наличие финансовых средств заставляет часть населения выживать и в этой ситуации, при этом в большей степени страдают дети. Именно материальное благосостояние является индикатором качества жизни, от которого зависит полноценное питание, качество и объем получаемых услуг. За 2007–2011 гг. значение индекса в целом по республике увеличилось с 65,4 процента до 67,4 процента. Из шести субиндексов, составляющих индекс детской бедности, субиндекс детских лишений и бедствий возрос на 7,8 процента, субиндекс демографических потерь — на 6,4 процента и материальной детской бедности на 4,3 процента. Наряду с этим, субиндекс здоровья за этот период снизился — на 3,4 процента, образования и воспитания — на 2,0 процента, и детских рисков — на 1,2 процента.

Основное оружие против бедности — это такая политика, которая была бы, направлена на экономический рост. В нашей стране слаба и социальная политика. Ее меры не совсем адекватны ситуации, и поэтому бедный в КР получает значительно меньше помощи, чем бедный в других странах. Еще одна трудность — расслоение по условиям получения качественных медицинских и образовательных услуг. Жизненно важны реформы медицинского страхования и образования, проведенные таким образом, чтобы и бедным эти услуги были доступны. Сейчас такого подхода нет, и бедные не получают ни качественной медпомощи, ни качественного образования, и в последнем случае они не получают шанса вырваться из бедности. Сумма общей задолженности по выплате заработной платы в целом по республике на 1 июня 2014 г. по сравнению с аналогичной датой предыдущего года увеличилась на 4,8 процента.

Из общей суммы просроченной задолженности по выплате заработной платы значительную долю составляла задолженность работникам предприятий и организаций Чуйской (27,9 процента), Джалал-Абадской (22,2 процента) и Баткенской (12,8 процента) областей.

По данным Министерства труда, миграции и молодежи Кыргызской Республики, численность незанятого населения, состоящего на учете в органах государственной службы занятости в поисках работы, на 1 июля 2014 г. составила 93,7 тыс. человек и по сравнению с аналогичной датой 2013 г. уменьшилась на 2,7 процента, а численность зарегистрированных безработных, соответственно, 58,5 тыс. человек и на 2,3 процента.

Из общего числа зарегистрированных безработных, 34,7 процента составили женщины. Уровень зарегистрированной безработицы составил 2,3 процента от экономически активного населения. Прожиточный минимум. Величина прожиточного минимума во II квартале 2014 г. составила 5011,43 сома и по сравнению с соответствующим периодом прошлого года возросла на 6,7 процента, а по сравнению с I кварталом 2014 г. ее рост также составил 6,7 процента. В соответствии со структурой прожиточного минимума, утвержденной Постановлением Правительства Кыргызской Республики № 694 от 6 ноября 2009 г., доля продовольственных товаров составила 65 процентов, непродовольственных — 16 процентов, услуг — 17 процентов и налогов — 2 процента. Уровень бедности в 2013 г. уровень бедности в целом по республике составил 37 процентов и по отношению к предыдущему году снизился на один процентный пункт. При этом, в городских поселениях уровень бедности снизился на 6,9 процентных пункта, а в сельской местности он, напротив, увеличился на 1,8 процентных пункта.

Для оценки уровня бедности в качестве порогового значения была применена черта бедности 2012 г., проиндексированная на среднегодовой индекс потребительских цен. Стоимостная величина общей черты бедности в 2013 г. составила 27768,5 сома в год на душу населения, крайней — 16249,1 сома.

За чертой бедности в 2013 г. проживали 2 млн. 135 тыс. человек, из которых 73,6 процента являлись жителями сельских населенных пунктов [2].

Заработная плата и рынок труда в январе-мае 2014 г. среднемесячная номинальная заработная плата одного ра-

ботника (без учета малых предприятий) составила 11668 сомов, увеличившись по сравнению с январем-маем 2013 г. на 7,9 процента, а ее реальный размер, исчисленный с учетом индекса потребительских цен, возрос на 1,9 процента.

Исходя из официального курса валют, установленного Национальным банком Кыргызской Республики, среднемесячная заработная плата одного работника в январе-мае 2014 г. составила 222,1 доллара США. В мае т.г. по отношению к маю прошлого года отмечалось повышение темпов роста как номинальной, так и реальной заработной платы. В январе-мае 2014 г. по сравнению с январем-маем прошлого года в целом по республике отмечен рост заработной платы в бюджетной сфере. Повышение темпов роста среднемесячной начисленной заработной платы наблюдалось в большинстве видов эко-

номической деятельности, за исключением предприятий и организаций по добыче полезных ископаемых, гостиниц и ресторанов, здравоохранения и социального обслуживания населения.

Таким образом, социальное положение и уровень жизни населения необходимо рассматривать не только с точки зрения сложившегося уровня потребления и степени удовлетворения потребностей. Социальная позиция должна включать не только оказание помощи малоимущим слоям населения, но и создавать необходимый механизм регулирования доходов и потребления населения на основе реформирования системы оплаты труда, поэтапного сближения минимальной заработной платы и прожиточного минимума, совершенствования системы налогообложения.

Литература:

1. Международный Интернет-портал (Электронный ресурс) Международный экономический форум: Серкебаев Л.Т. Уровень жизни населения: понятие, система показателей. — Москва. — 2013. — Режим доступа// conference.biz 2011/1673
2. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, отдел сводных работ и распространения статистической информации.
3. Погребинская, В. Уровень жизни населения и структура доходов// Экономист. — 1998. — № 10. — С.18—26.
4. Лучкина, Л. О бедности и определении прожиточного минимума. //Международная экономика и международные отношения. 1993. — № 2-С. 134—143.
5. Манцерова, Т.Ф. Экономическая статистика: Учебный курс. — 2004. — Минск. — 239с.

Инвестиции в основной капитал

Джентамиров Магомед Хизраевич, студент;
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Fixed capital investments

В условиях сильной конкуренции любой хозяйствующий субъект для нормального функционирования и оценки своих перспектив на будущее должен знать свою конкурентоспособность. Располагая информацией о конкурентных позициях, предприятия получают возможность определить свои преимущества и узкие места, выбрать правильную стратегию и тактику поведения, адекватную реалиям рыночных процессов. Привлечение инвестиций в основной капитал при правильном подходе и анализе может существенно помочь развитию предприятия и благоприятно воздействовать на общую социально-экономическую картину общества. В статье представлены отчеты Территориального органа государственной статистики по Чеченской республике, сделаны выводы по данной проблеме и вынесены необходимые условия для реализации данного механизма.

When the competition is fierce, any business, in order to operate normally and estimate the development pros-

pects, should know its competitiveness level well. If a business learns about its position in the competition, it can determine and identify where the advantages are and where there are areas for improvement and choose the right strategy and tactics in line with the market development processes. Attracting investment in fixed assets with the right approach and analysis can greatly assist the development of the enterprise and positive impact on the overall socio-economic picture of society. The article presents reports local statistical offices in the Chechen Republic, conclusions on this issue and made the necessary conditions for the implementation of this mechanism.

Инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы (ПИР) и другие называются капиталовложениями.

Предприятие как некий экономический организм, образовавшись, должно развиваться. Условием его создания и развития является комбинация производственных факторов, то есть материалов и условий, необходимых для изготовления изделий и предоставления услуг.

Основополагающей задачей является обеспечение равновесия между финансовыми ресурсами, находящимися в распоряжении предприятия, и потребностью производственного процесса, ориентированного на эффективное хозяйствование (процесс производства).

Бурно развивающееся малое и среднее предпринимательство, новые проекты курортно-деловых центров невозможно без инвестирования. Главными аргументами в пользу необходимости инвестиций является рост эффективности производства и максимизация прибыли.

В конечном итоге они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли.

Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию. Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное влияние уже имеющихся мощностей.

На развитие экономики Чеченской Республики организациями всех форм собственности в январе — декабре 2014 г. использовано 33046,1 млн. рублей инвестиций в основной капитал, или 134,2% к соответствующему периоду прошлого года.

Таблица 1

Динамика инвестиций в основной капитал¹⁾

	Млн. руб.	В% к соответствующему периоду предыдущего года
2013 год		
I квартал	1161,4	24,0
II квартал	5101,9	50,8
I полугодие	6263,3	47,1
III квартал	11089,3	74,7
IV квартал	27270,2	119,9
Год	44622,8	99,6
2014 год		
I квартал	4686,2	443,5
II квартал	5351,7	114,3
I полугодие	10037,9	176,2
III квартал	9402,8	90,6
IV квартал	42625,1	164,8
Год	62065,8	137,5
По полному кругу организаций, включая досчеты на инвестиции, не наблюдаемые прямыми статистическими методами. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал рассчитаны с использованием абсолютных данных, пересчитанных в сопоставимые цены. В качестве сопоставимых цен принимаются средние годовые цены предыдущего года.		

На микроуровне инвестиции необходимы прежде всего для достижения следующих целей: расширение и развитие производства, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация, новое строительство.

Инвестиции на строительство зданий (кроме жилых) и сооружений за январь-декабрь 2014 г. составили 21827,1 млн. рублей. В общем объеме инвестиций на них приходится 66,1%, что на 15,2 процентные пункта больше, чем в январе-декабре 2013 г.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал продолжают оставаться привлеченные средства. Средства бюджетов всех уровней составили 68,7% от общего объема инвестиций. Доля федерального бюджета уменьшилась и составила 24,4%,

также уменьшилась доля республиканского бюджета и составила 14,1% против 18,8% соответственно.

Финансирование может осуществляться путем оплаты определенных затрат (объектов) предприятий и отраслей в целом, предоставления дотаций, субсидий, компенсации. Государственное финансирование предусматривает непосредственное выделение соответствующих денежных сумм хозяйствующим субъектам.

Государственный кредит может быть предоставлен субъектами государственного управления отечественным и иностранным юридическим и физическим лицам. Инвестиционный налоговый кредит является наиболее выгодным в коммерческом плане: во-первых, он предоставляется на срок от одного года до пяти лет; во-вторых,

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования
(без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами)

	Январь – декабрь 2014 г.		Справочно
	млн. руб.	в% к итогу	Январь – декабрь 2013 г. в% к итогу
Инвестиции в основной капитал	33046,1	100	100
в том числе по источникам финансирования:			
собственные средства	10335,1	31,3	20,2
привлеченные средства	22711,0	68,7	79,8
в том числе:			
кредиты банков	427,0	1,3	19,9
заемные средства других организаций	1193,2	3,6	2,6
бюджетные средства	13356,3	40,4	52,2
в том числе:			
из федерального бюджета	8049,7	24,4	30,7
из республиканского бюджета	4668,4	14,1	18,8
из местных бюджетов	638,2	1,9	2,7
средства внебюджетных фондов	876,0	2,6	3,1
прочие	6858,5	20,8	2,0

ставки при инвестиционном налоговом кредите устанавливаются от одной второй до трех четвертых ставки рефинансирования, установленной Банком России.

Совершенствование федерального бюджетного инвестирования связано с поиском новых рациональных путей использования финансовых ресурсов, предназначенных на капиталовложения. Поиск нетрадиционных путей совершенствования федерального бюджетного инвестированиястроек и объектов, сооружаемых для федеральных нужд, позволит в определенной мере оживить инвестиционную деятельность государства и повысить эффективность инвестиций.

Предприятия могут привлекать собственные средства путем увеличения уставного капитала за счет дополнительных взносов учредителей или выпуска новых акций. Возможности и способы привлечения дополнительного собственного капитала существенно зависят от правовой формы организации бизнеса. Следует проводить активную политику по привлечению иностранных инвестиций, обеспечивающую им льготный таможенный и налоговый режим при создании производств, ведущих к возникновению в Чеченской Республике новых рабочих мест.

В целях внедрения Инвестиционного стандарта в ЧР была создана Рабочая группа из представителей министерств и ведомств ЧР, состав которой был утвержден распоряжением Правительства ЧР от 27.12.2013 г. № 425-р.

Внедрение Стандарта в ЧР осуществляется в соответствии с разработанным Минэкономтерразвития ЧР планом мероприятий — «дорожной картой», состоящей из 15 разделов, утвержденной постановлением Правительства ЧР от 03.12.2013 г. № 316. Мониторинг процесса внедрения, а также экспертиза качественной составляющей выполнения мероприятий «дорожной карты» осуществляется Экспертной группой, в состав которой включены представители предпринимательского и научных учреждений и общественных организаций республики.

Таким образом, инвестиции играют важнейшую роль на микроуровне, в первую очередь, для простого и расширенного воспроизводства, структурных преобразований, максимизации прибыли и на этой основе решения многих задач. Кроме того, все более важное значение в государственной поддержке инвестиций приобретают государственные гарантии по реализации инвестиционных проектов. Эта форма поддержки признается самой эффективной в условиях рыночной экономики. Капитальные вложения являются основой расширенного производства, воспроизводства и обновления основных фондов предприятий, структурной перестройки общественного производства и сбалансированного развития отраслей народного хозяйства. Посредством капитальных вложений осуществляется жилищное строительство, развивается социальная сфера, решаются вопросы охраны природной среды и т.п.

Литература:

1. Голубков, Е. П. Исследование рынков. //Маркетинг в России и за рубежом. 2011. № 1.
2. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации — М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2013.

3. Распоряжение Правительства ЧР от 27.12.2013 г. № 425-р.
4. <http://chechenstat.gks.ru> — Чеченстат.
5. <http://investchechnya.ru> — Инвестиционный портал Чеченской Республики.

Инновационный потенциал развития Арктической зоны Российской Федерации

Махортова Виктория Константиновна, аспирант
Мурманский государственный технический университет

В статье анализируется инновационный потенциал Арктической зоны Российской Федерации (далее — АЗРФ). Для этого проводится исследование имеющихся ресурсов и потенциала данного региона, а также приводятся основные законы, определяющие приоритетные направления инновационного развития АЗРФ.

Ключевые слова: инновационное развитие, социально — экономическое развитие, Арктическая зона Российской Федерации

Освоение и исследование природных ресурсов Арктики стало приоритетным направлением приарктических государств ввиду растущего спроса на минерально-сырьевые, биологические и другие ресурсы, с их одновременным удорожанием и сокращением предложения на мировом рынке. Более того, сказывается тот факт, что эффективных и надежных альтернативных источников энергии пока не найдено.

Так чем же так ценна Арктика, и каким инновационным потенциалом она обладает?

В пределах Арктики расположены пять приарктических государств — Россия, Канада, Соединенные Штаты Америки, Норвегия и Дания, которые обладают исключительной экономической зоной и континентальным шельфом в Северном Ледовитом океане.

Границы и состав Арктической зоны определены решением Государственной комиссии при Совете Министров СССР по делам Арктики от 24 апреля 1989 г. Помимо этого, 2 мая 2014 года, в рамках реализации «Основ государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», президент Российской Федерации, В.В. Путин, в 2014 году, подписал указ «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации». Согласно этому указу, такими территориями признаются Мурманская область, Ненецкий, Чукотский, Ямало-Ненецкий автономные округа, а также муниципальное образование городского округа «Воркута» (Республика Коми), территория Аллаиховского улуса (района), Анабарского национального улуса (района), Булунского улуса (района), Нижнеколымского района, Усть — Янского улуса (Республика Саха (Якутия), территория городского округа города Норильска, Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района, Туруханского района (Красноярский край), территории муниципальных образований «Город Архангельск», «Мезенский муниципальный район», «Новая земля», «Город Новодвинск», «Онежский муниципальный район», «Приморский муниципальный

район», «Северодвинск» (Архангельская область), земли и острова, расположенные в Северном Ледовитом океане, указанные в Постановлении Президиума Центрального Исполнительного Комитета СССР от 15 апреля 1926 года «Об объявлении территорией Союза ССР земель и островов, расположенных в Северном Ледовитом океане» и других актах СССР [1, с. 2].

Говоря об Арктике, невозможно недооценить военно-стратегическое значение АЗРФ. Так, в ее пределах действует группировка войск Вооруженных сил Российской Федерации, других войск и воинских формирований, которые обеспечивают обороноспособность государства на северном направлении и защиту государственной границы, протяженность которой составляет около 20 тыс. км.

К слову сказать, Арктика выступает сферой национальных интересов не только России, Канады, США, Норвегии и Дании. Также, существует группа из восьми государств, территория которых пересекается Северным полярным кругом. К арктическим государствам в этом случае, кроме вышеперечисленных пяти, относят еще и Финляндию, Исландию и Швецию (тексты «Декларации о защите арктической среды» от 1991 г., где сформулирована «Стратегия защиты окружающей среды Арктики»). Как сказано в «Декларации об учреждении Арктического Совета» от 1996 г., перечисленные государства являются членами Арктического Совета. Эти же восемь стран как арктические принимали Нуукскую декларацию «об окружающей среде и развитии в Арктике», «Инувикскую декларацию о защите окружающей среды и устойчивом развитии в Арктике» от 1996 г., «Икалуитскую декларацию министров государств — членов Арктического Совета» от 1998 г. и другие [2]. Более того, на Арктику предъявляют права и многие другие страны (географически и исторически не имеющие никакого отношения к Арктике), такие как Индия, Китай, Южная Корея, Бразилия, Германия, Япония. Эти страны заявили о готовности разрабатывать месторождения на Арктическом шельфе. Тем не менее, такой интерес в большей степени вызван огромными запасами нефти и газа.

Первое место в структуре хозяйства Арктической зоны занимает газовый комплекс (добывается более 80% российского газа); второе — горнопромышленный. В его составе доминируют предприятия цветной металлургии (медно-никелевая промышленность Норильского промышленного узла и золотодобыча). В Арктической зоне добывается значительная часть российских алмазов, 100% сурьмы, апатита, флогопита, вермикулита, барита, редких металлов; свыше 95% металлов платиновой группы, более 90% никеля и кобальта, 60% меди. Третье место в хозяйственной структуре АЗРФ занимает рыбный комплекс. Здесь добывается более трети рыбы и морепродуктов России, производится около 20% рыбных консервов [3, с.13].

В Арктической зоне сосредоточены основные запасы важнейших полезных ископаемых, являющихся определяющими для развития национальной экономики. Общая стоимость минерального сырья арктических недр превышает 30 трлн. долл. [3, с.13]. Две трети в этой стоимости составляют топливно-энергетические ресурсы. На севере Сибири сконцентрированы уникальные Уренгойское, Ямбургское, Бованенковское, Заполярное, Харасавейское, Южно-Тамбейское месторождения газа (более 90%, с запасами от 1 до 10,6 трлн. т.) и крупнейшие (свыше 100 млн. т.) Русское, Новопортовское, Суторминское, Северо-Комсомольское, Тарасовское, Харампурское месторождения нефти. Ямальские месторождения с суммарными запасами газа более 15 трлн. куб. м способны удовлетворить перспективный прирост потребности в газе как внутренних потребителей России, так и экспортных. Месторождения Тимано-Печорской нефтегазовой провинции, которые находятся в Ненецком автономном округе, обладают ресурсами нефти и газа в несколько миллиардов тонн условного топлива. Здесь создана крупная сырьевая база газовой промышленности. Все разведанные запасы газа сконцентрированы в пяти месторождениях (крупнейшее Лаявожское). Тимано-Печорская провинция вместе с шельфом Баренцева моря формируют единую нефтегазовую суперпровинцию [3, с.14].

Извлекаемые ресурсы углеводородов континентального шельфа в Арктической зоне Российской Федерации составляют свыше 83 млрд. тонн условного топлива, в том числе около 13 млрд. тонн нефти и конденсата и более 70 трлн. м³ природного газа. Из почти 100 млрд. тонн условного топлива извлекаемых ресурсов углеводородов (из которых около 80% — газ.) всего российского шельфа около 85% сосредоточено в Арктике [3, с.14, 4, с.19].

Наибольшая доля углеводородных ресурсов (около 70%) приходится на моря Западной Арктики — Баренцево и Карское: геологические начальные суммарные ресурсы Баренцева моря оцениваются в 34,9 млрд. тонн условного топлива, Карского (включая заливы и губы) — в 48,9 млрд. тонн, извлекаемые ресурсы, соответственно, в 30,3 и 41,2 млрд. тонн условного топлива. Извлекаемые запасы углеводородов Баренцева моря составляют 5,0

млрд. тонн условного топлива, Карского моря — 7,2 млрд. тонн. [3, с.14]. Углеводородные месторождения шельфовых акваторий этих двух морей являются стратегическим резервом нефтегазового комплекса Российской Федерации на перспективу.

В арктических морях Баренцевом, Печорском и Карском (включая заливы и губы) открыты 25 месторождений нефти и газа. К наиболее значимым из них следует отнести уникальные Штокмановское, Ленинградское, Русановское газоконденсатные, Юрхаровское нефтегазоконденсатное, Каменномысское-море газовое, крупные Долгинское и Приразломное нефтяные. Освоение топливно-энергетического потенциала арктического шельфа призвано сыграть стабилизирующую роль в динамике добычи нефти и газа, компенсируя возможный спад уровней добычи по континентальным месторождениям в 2015—2030 гг. при условии формирования национальной материальной и научно-технической базы освоения шельфовых месторождений нефти и газа.

Особое место в структуре обеспечения национальных интересов России занимает биологический комплекс арктического региона. Перспективы его развития связываются с высокой обеспеченностью и разнообразием возобновляемых биологических ресурсов. Из арктических морей наиболее богаты биоресурсами Баренцево и Берингово. В этих морях обитает и воспроизводится соответственно 80% и 70% фито- и зоопланктона, до 90% биомассы зообентоса [4, с.20]. Наиболее продуктивно Берингово море, только в западной части которого биомасса рыб составляет 1 млн. т. Берингово море чрезвычайно богато и донными биоресурсами. К основным промысловым видам Западной Арктики относятся треска, пикша, сайда, окунь, зубатка, черный палтус.

Так же, укрепление национальной безопасности страны невозможно без адекватного развития транспортной сети и систем связи в Арктике. Транспорт играет определяющую роль в социально-экономическом развитии Арктической зоны.

Морская транспортная система, и, прежде всего Северный морской путь (далее — СМП), занимает особое место в транспортном комплексе Арктической зоны. Через Арктику проходят кратчайшие пути между рынками северо-западной Европы и странами азиатско-тихоокеанского региона. В условиях увеличения транспортной активности в мировой экономике, перспектив развития высокорентабельных трансконтинентальных перевозок, роста добычи нефти и газа на континентальном шельфе Арктики, повышения внутренних и внешних транспортных потребностей роль и значение СМП, несомненно, возрастает. При использовании СМП вместо действующих маршрутов через Суэцкий и Панамские каналы путь из порта Роттердам до порта Йокогама сокращается на 34%, до порта Шанхай — на 23%, до порта Ванкувер — на 22% [4, с.22].

Северный морской путь является также важнейшей частью инфраструктуры экономического и оборонного комплекса Арктики, связывающей европейскую и даль-

невосточную части страны (с их меридиональными водными путями) в единую транспортную систему. Развитие ледокольного и транспортного флота, портов и систем обеспечения безопасности мореплавания должно быть направлено на осуществление круглогодичного вывоза углеводородного сырья из месторождений на побережье и шельфе Баренцева, Печорского и Карского морей, регулярных перевозок грузов Норильского горнометаллургического комбината, осуществление транзита по СМП, северного завоза.

Определенные перспективы связаны не только с минерально — сырьевыми и биологическими ресурсами, но и с развитием систем связи и информационного обеспечения (от создания современных спутниковых систем связи, навигации и разветвленной коммерческой сети мобильной связи до дистанционного компьютерного консультирования при оказании оперативной медицинской помощи), обеспечением оборонной (модернизация и оптимизация системы комплексного контроля за обстановкой в Арктике, создание системы комплексного контроля за надводной обстановкой) и экологической безопасности (установление специального режима природопользования, введение более жесткой системы экологических ограничений, стандартов и нормативов, внедрение системы страхования и аудита в области природопользования, формирование целевых фондов по охране и воспроизводству отдельных видов природных ресурсов в Арктической зоне) [4, с.23].

Основными государственными документами, регулирующими социально — экономическое и инновационное развитие Арктики, являются:

— «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», утвержденные президентом России 18 сентября 2008 г. № Пр-1969;

— «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», утвержденная президентом России 8 февраля 2013 г. № Пр-232;

— Государственная программа РФ «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2014 г.

Так, согласно утвержденной в 2013 году «Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», приоритетными направлениями развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности являются [5, с.3]:

- комплексное социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации;
- развитие науки и технологий;
- создание современной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры;
- обеспечение экологической безопасности;
- международное сотрудничество в Арктике.

Таким образом, данный регион располагает разнообразными и в то же время уникальными ресурсами, позволяющими при проведении правильной и эффективной государственной политики вывести Россию на принципиально новый уровень развития экономики. Эти процессы, в свою очередь, приведут к социально — экономическому и инновационному развитию не только арктического региона, но и всей страны в целом. Таким образом, повысится конкурентоспособность экономики России на мировом рынке. Россия сможет закрепить свои позиции как великой державы с имеющимися у нее уникальными и богатыми запасами минерально-сырьевых и, к слову сказать, интеллектуальных ресурсов.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации» URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;3631997>
2. Колосов, Ю. М., Кривчикова Е. С. Международное право: учебник. — М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. с. 1012, URL: <http://vse-uchebniki.com/mejdunarodnoe-pravo-besplatno/ponyatiya-arktiki-arkticheskie-30934.html>
3. Проект «Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», URL: http://narfu.ru/aan/institut_arctic/strategy_AZRF_2010.pdf
4. В. И. Павленко Арктическая зона Российской Федерации в системе обеспечения национальных интересов страны, Арктика: экология и экономика, № 4 (12), 2013, с. 16–25
5. «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», URL: <http://government.ru/news/432/>

18. ТУРИЗМ

Комплексная туристическая услуга как инструмент межотраслевого взаимодействия государственных (муниципальных) учреждений

Моисеева Екатерина Константиновна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Образовательный туризм в условиях рыночных преобразований в России должен быть направлен на подготовку менеджеров качественно нового уровня, соответствующего концепции «экономики знаний», имеющей исключительное важное значение для инновационно-инвестиционного направления развития предприятий среднего и малого бизнеса. В настоящее время для успешных предприятий среднего бизнеса характерен опережающий рост нематериальных активов по сравнению с материальными. Из европейской практики, начиная с 1980-х гг. также известно, что рыночная капитализация существенно превышает стоимость материальных активов предприятий. Выявленное превышение представляет стоимость нематериальных активов предприятий, а именно вложений в человеческий капитал, репутацию компаний, развитие компетенций, ноу-хау, совершенствование процессов управления, корпоративную культуру и т.п. Система рыночных отношений в России характеризуется постоянными экономическими изменениями, а также изменениями среды: социальной, демографической, природной. Поэтому управление нематериальными активами предприятий является наиболее важной и значимой проблемой в настоящее время. При решении данной задачи надо учитывать не только кардинальные изменения в технологии, информатизации, наукоемкости производства и продукции, но и изменения происходящие в культуре, образовании. Формирование единого культурного, образовательного и бизнес-пространства становится неотъемлемой частью создания программ, способствующих реализации инновационной стратегии развития предприятий. Осуществление динамичной организации экономики предусматривает существенное возрастание роли государства в управлении инновационной деятельностью предприятий. В качестве инструмента, который использует возможности государственных учреждений (бюджетных, автономных, казенных) и направлен на подготовку менеджеров для инновационной экономики, является комплексная туристическая услуга. Комплексная туристическая услуга включает следующие направления: образовательный туризм, деловой туризм, культурный туризм. Руководство и администрирование данной услугой осуществляет тур-оператор, который также должен зани-

маться подготовкой необходимого управленческого персонала, продвижением, рекламой данной услуги, а также внедрением системы продажи, учитывая реализацию услуги в регионах России. К разработке программ, подготовки специалистов по направлениям (образование, культура, деловой туризм), включенных в комплексную услугу, должны привлекаться государственные учреждения (бюджетные, автономные). Основной целью реформы, проводимой в соответствии с Федеральным законом N 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [1], является повышение качества и доступности государственных (муниципальных) услуг. На этой основе государственные (муниципальные) учреждения могут оказывать платные услуги. Платные услуги (работы) бюджетных и автономных учреждений можно разделить на две части:

- услуги (работы), относящиеся к основным видам деятельности учреждения, которые учреждение оказывает сверх государственного (муниципального) задания, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, эти услуги (работы) включаются в государственное (муниципальное) задание;
- услуги (работы), не отнесенные уставом к основным видам деятельности, но которые учреждение вправе оказывать (выполнять) для достижения целей, ради которых это учреждение создано (далее — неосновные платные услуги).

Таким образом, разработка продукта — комплексная туристическая услуга — может осуществляться за счет бюджетных средств или за счет средств внебюджетных фондов и должна быть ориентирована на инновационное развитие регионов России и учитывать социально-экономические стратегии регионов. Приносящая доход деятельность государственных (муниципальных) учреждений будет связана с реализацией комплексной туристической услуги. Для привлечения предприятий малого и среднего бизнеса на программы, включенные в комплексную туристическую услугу, необходимо разработать анкету. В анкете должны быть представлены программы по направлениям подготовки инновационных

менеджеров (с указанием субъектов, осуществляющих эти программы), указана ориентировочно стоимость участия, а также стоимость сопутствующих услуг проживания, питание, транспорт и пр. с учетом класса обслуживания. Кроме этого, в анкету должны быть включены вопросы, касающиеся влияния данных программ на эффективность деятельности предприятий в будущем. Для составления этих вопросов может быть использована система сбалансированных показателей на верхнем уровне которой находится миссия, стратегия развития предприятия, на нижнем — вклад каждого работника в достижении поставленной миссии или цели предприятия.

Для того, чтобы деятельность различных субъектов инновационного бизнеса в долгосрочной перспективе не противоречила общественным интересам, государство должно обеспечить эффективное «встраивание» указанных субъектов в процессы разработки и реализации общегосударственной стратегии и политики [3]. Встраивание комплексной туристической услуги для подготовки специалистов для инновационной экономики в планы социально-экономического развития территорий предполагает активное участие в этих программах бизнес-сообщества и общественных организаций рассматриваемого региона (территории) [2].

Научиться создавать стоимость из нематериальных активов, овладевать искусством управления ими — эти задачи неумолимо выходят на первый план во всей деятельности по обеспечению непрерывного и устойчивого экономического роста. Для формирования инновационной

модели развития необходимы значительные накопления капитала, повышенная мобильность всех ресурсов, преобразование всего организационного, культурного и мировоззренческого контекста развития. В такой момент ломаются прежние связи хозяйственных субъектов, многие устоявшиеся пропорции, нормы и стандарты, взаимосвязи и взаимозависимости, рассыпается большинство устоявшихся закономерностей.

Большинство функционирующих предприятий имеют устоявшуюся систему внутренних ценностных ориентиров и правил поведения, однако корпоративная культура предполагает проведение необходимых корректировок: замену устаревших ценностей, норм и правил на элементы, отвечающие современным реалиям. Прежде чем приступать к корректировке, необходимо провести диагностику имеющейся корпоративной культуры в целом и каждой ее составляющей в отдельности.

Разработка и реализация комплексной туристической услуги для туристической отрасли также является очень актуальным, так как в связи с экономической ситуацией в настоящее время увеличился спрос на российские туристические продукты. В таблице приведены статистические данные по въездному туризму в Санкт-Петербурге за 2005–2013 гг. по данным Комитета по развитию туризма.

В России действует Федеральная целевая программа (ФЦП) «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011–2018 годы». Федеральное агентство по туризму — государственный заказчик-координатор программы.

Въездной туризм в Санкт-Петербурге	
год	млн. чел
2005	1,9
2006	2,0
2007	2,2
2008	2,5
2009	2,5
2010	2,8
2011	2,9
2012	3,1
2013	3,2

Общий объем финансирования программы 139,5 млрд. рублей, в том числе: за счет средств федерального бюджета — 32,8 млрд. рублей; за счет средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации — 9,0 млрд. рублей; за счет средств внебюджетных источников — 97,7 млрд. рублей. Руководство туристической отраслью говоря об успехах и эффективности реализации Программы, вместе с тем отмечает низкое освоение некоторыми субъектами Российской Федерации субсидированных бюджетных средств на реализацию мероприятий. Растущий внутренний туристический поток — залог

устойчивого развития туризма в любой стране. Именно поэтому основной задачей, решаемой государственными туристическими администрациями во всех странах мира, является развитие, прежде всего, внутреннего и въездного туризма. Важной задачей является развертывание информационно-пропагандистских кампаний, создания сетей информационных центров и пунктов, проведения межрегиональных, общероссийских и международных выставок, форумов, пресс-туров и иных мероприятий, направленных на создание положительного имиджа России как привлекательного направления для туристов [4].

Литература:

1. Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»
2. Радионова, С.П. Обоснование необходимости использования кластерного подхода для управления инвестиционными процессами территории (региона) как основы повышения социальной активности населения территории (региона) /Россия: технология и перспективы развития. Ежегодник. Вып.9, ч.2, РАН. ИНИОН, М. 2014. — 657–661с.
3. Экономика инновационного развития /под ред М.В. Кудиной и М.А. Сажиной. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИН-ФРА-М, 2014. — 256с.
4. <http://www.russiatourism.ru>

Туристско-рекреационные ресурсы Сибирского региона (на примере Иркутской области)

Удалых Станислав Кузьмич, кандидат экономических наук, доцент

Евразийский лингвистический институт Московского государственного лингвистического университета (г. Иркутск)

Рассматриваются понятие и виды рекреационных потребностей, ценности и интересы туристов и активной части населения, исследуется основа туристско-рекреационного потенциала Иркутской области в виде особо охраняемых территорий и памятников природы. Приводится характеристика перспективных зон, готовых к развитию современной туристской отрасли региона.

Ключевые слова: Иркутская область, Байкал, рекреационные потребности, природные объекты, культурные комплексы, особо охраняемые природные территории, туризм, туристские услуги, туристско-рекреационный потенциал, туристские зоны и территории опережающего развития.

Определенной части населения (особенно, молодежи и слою занятых в реальной экономике граждан) присущи так называемые рекреационные потребности. Среди множества потребностей человека и общества выделяется группа разнородных потребностей, реализация которых связана с четко определенными условиями — со свободным временем и особыми свойствами пространства.

Наличие этих потребностей побуждает человека к рекреационной деятельности, существенно отличной от повседневной производственной и бытовой жизни, а государство, общество и бизнес — к созданию благоприятных условий для такой деятельности. Вовлекая в сферу рекреационной деятельности природные объекты и культурные комплексы, создавая и используя технические системы и организационные структуры, человек находит и использует, а государство, общество и бизнес создают, поддерживают и развивают особые системы для удовлетворения рекреационных потребностей.

Чаще всего выделяются такие рекреационные потребности: человека (населения), организаторов отдыха и туризма (бизнеса), государства и общества. Главным являются рекреационные потребности человека — это потребности в восстановлении и развитии физических и психических сил человека, в его физическом, интеллектуальном, деловом и духовном совершенствовании [1].

Эти потребности далее формируют подвижный рынок прямых туристских услуг, стимулируют развитие производства и реализации разнообразных новых товаров для туризма и сопровождающих туризм услуг.

Официальная федеральная и региональная статистика (Росстат и Иркутскстат), также как и федеральные и местные органы регулирования туристской индустрии (Ростуризм и Агентство по туризму Иркутской области) не ведут регулярного или выборочного (по видам, по типам) учета (обследования) рекреационных потребностей населения в целом по стране и региону (специальный статистический сборник «Туризм и туристские ресурсы России» был издан Росстатом относительно давно — в 2004 г. и до сих пор не переиздавался). Такой учет пока весьма сложно и затратно подготовить и организовать. В ряде случаев используются лишь анкетные опросы туристов и редкие обследования активной части населения. Поэтому выявление рекреационных потребностей происходит на основе отдельных существующих факторов и ситуационных индикаторов.

Подобный подход также применен в данной статье; при этом в силу указанных причин не представляется возможным привести какие-то количественные показатели рекреационного спроса (потребностей), и используются отдельные качественные характеристики.

В зависимости от территорий прибытия можно выделить такие три группы людей, приезжающих в город Иркутск и Иркутскую область с целью удовлетворения своих рекреационных потребностей:

- постоянные и временные жители городов и поселений Иркутской области (посещение г. Иркутска, озера Байкал, некоторых уже готовых объектов особой экономической зоны туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ) «Ворота Байкала», ряда других городов области — Братска, Ангарска, Усть-Илимска);

- жители других регионов России (внутренний туризм; посещение в основном г. Иркутска, озера Байкал и объектов ОЭЗ ТРТ);

- жители других стран мира (въездной туризм; посещение в основном г. Иркутска, озера Байкал и объектов ОЭЗ ТРТ).

Основу рекреационных потребностей указанных групп людей определяют конкретные ценности и интересы туристов и других категорий граждан, посещающих Иркутскую область, ее города и другие привлекательные места региона. Эти ценности формируются и в итоге реализуются в результате рекламы, информации, коммуникационных связей и последующей узнаваемости выбранных объектов посещения, изучения, исследования.

Ценности и интересы туристов и других категорий людей в общем виде направлены на следующие комплексы рекреационных объектов Иркутской области: природные комплексы; культурные комплексы; исторические комплексы; деловые комплексы; информационно-коммуникационные комплексы и др.

Рекреационные ценности формируются и туристские интересы особенно быстро развиваются с появлением новых ситуаций, существенных фактов и содержательной информации о дальнейшем развитии самой туристской индустрии и ее инфраструктуры. Сказанное в полной мере относится к Иркутской области. В самое последнее время, на территории Иркутской области появилась масса различных ситуаций и индикаторов, а также интереснейшая деловая информация о рекреационных предложениях, способных сформировать и удовлетворить рекреационные потребности разных групп туристов и других категорий людей.

При определении перспективных направлений развития туристской индустрии необходимо в первую очередь оценивать туристско-рекреационный потенциал Иркутской области. Этот потенциал сформирован следующими факторами: удобным географическим расположением, природно-ресурсным потенциалом, богатым историко-культурным наследием, сформированной туристской инфраструктурой, имеющимся многолетним опытом приема на территории Иркутской области туристов и наличием кадровой базы.

Основу туристско-рекреационного потенциала Приангарья составляют особо охраняемые территории и памятники природы, что представлено в таблице 1.

Необходимо отметить, что туристско-рекреационные ресурсы неравномерно распределены по территории Ир-

кутской области. На этой территории выделено шесть перспективных зон, в разной степени готовых к развитию современной туристской отрасли:

1. **«Прибайкалье»** — районы этой группы (Слюдянский, Иркутский и Ольхонский районы) имеют прямой выход к озеру Байкал — уникальному природному феномену, занесенному в список всемирного наследия ЮНЕСКО и являющемуся основой туристского потенциала Иркутской области. В эту группу также входит город Иркутск, являющийся крупным туристским транзитным центром — «Воротами на Байкал», с частично сформированной туристской инфраструктурой.

2. **«Культура коренного населения»** — Усть-Ордынский Бурятский округ — район компактного проживания коренного населения Иркутской области — бурят. С туристической точки зрения данная территория интересна сохранившейся самобытной культурой и традиционным укладом жизни.

3. **«Нетронутая природа»** — в группе представлены уникальные природные ресурсы: заповедники («Витимский» в Бодайбинском районе и «Байкало-Ленский» в Качугском районе), источники лечебных минеральных вод (Казачинско-Ленский район), обширные охотничьи угодья (Жигаловский район), системы рек и озер, горные хребты. Особым интересом в перспективе сможет пользоваться история и практика золотодобычи в Бодайбинском районе (с разработкой соответствующего туристического продукта).

4. **«Южные промышленные районы»** — районам этой группы относительно сложно конкурировать на туристическом рынке. Концентрация промышленности, неблагоприятная экологическая обстановка, отсутствие заметных туристско-рекреационных ресурсов, а также значимых проектов развития, дружественных к окружающей среде — существенно ограничивают возможности развития туризма.

5. **«Северные промышленные районы»** — основными туристско-рекреационными ресурсами выступают Братское и Усть-Илимское водохранилища, в силу своих больших размеров предоставляющие возможность организации большого числа мест отдыха и водных развлечений в летний сезон. При должной разработке уникальных туристических предложений районы данной группы могут стать центрами событийного туризма. В последнее время отмечена повышенная активность, как со стороны органов местного самоуправления муниципальных образований Иркутской области, так и инвесторов в городе Братске, где имеются все предпосылки для формирования туристского кластера (выгодное расположение, развитая транспортная инфраструктура, доступность, наличие рекреационного потенциала, реализуемые туристские проекты).

6. **«Районы отложенного туристического освоения»** — в силу значительной удаленности, низкого уровня развития экономики и базовой инфраструктуры ряд районов отнесен к группе отложенного туристиче-

Таблица 1

Особо охраняемые территории и памятники природы Иркутской области [2]

Номер группы	Название группы	Количество учтенных объектов
I	Особо охраняемые природные территории, в т.ч.	47
	1. Государственные природные заповедники	2
	2. Национальные парки	1
	3. Природные парки	12
	4. Государственные природные заказники	32
II	Памятники природы (всего 11 групп), в т.ч.	824
	геологические	79
	геоморфологические	34
	гидрологические	236
	спелеологические	89
	ландшафтные	33
	ботанические	76
	зоологические	19
	палеонтологические	12
	археологические	190
	природно-исторические	6
	культовые	50
III	Ботанические сады	1
IV	Лечебно-оздоровительные местности и курорты	21
V	Резерваты (территории перспективные для создания заповедников и заказников)	88
VI	Территории с особым режимом природопользования, зоны традиционного природопользования	2
	Всего учтено объектов	983

ского освоения. Развитие туризма на данных территориях возможно при развитии конкретных экономических проектов. Вместе с тем, на территории районов этой категории имеются значительные туристско-рекреационные ресурсы (в частности, Нижнеудинский район, Тофалария), использование которых может служить дополнительным источником для экономического развития района, способствовать сохранению этнического природопользования и традиционной хозяйственной деятельности коренного малочисленного народа тофоров.

Необходимо отметить, что в соответствии с Федеральным законом о территориях опережающего раз-

вития такие особые моногорода Иркутской области как Шелехов и Байкальск попали в список указанных территорий, что означает их ускоренное социально-экономическое и культурно-интеллектуальное развитие [3]. Эти два города также могут в будущем представлять определенный рекреационный интерес.

Вышеуказанное деление территории Иркутской области на отдельные туристские зоны и территории опережающего развития могут стать серьезными объектами для рекламно-информационного продвижения сибирского туристского продукта на отечественный и мировой рынки.

Литература:

1. Информационный портал «Туризм, основы туристического бизнеса» [//i-turist.ru/osnovnye-ponyatiya-rekracii/#more-26](http://i-turist.ru/osnovnye-ponyatiya-rekracii/#more-26).
2. Таблица составлена по данным Кадастра особо охраняемых территорий и памятников природы Иркутской области. Институт географии СО РАН [//nature.baikal.ru/text.shtml?id=160](http://nature.baikal.ru/text.shtml?id=160).
3. ФЗ РФ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ [//base.consultant.ru/cons/cgi/online.cqi?req=doc; base=LAW; n=172962](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cqi?req=doc; base=LAW; n=172962).

Применение мониторинга в туристской индустрии

Якимова Ольга Валерьевна, магистрант

Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола)

Сфера туризма является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей мировой экономики. В настоящее время совершенствуется инфраструктура туризма, формируется соответствующий сегмент рынка труда, возникают новые подходы к формированию государственной политики в сфере туризма, само его развитие постепенно становится приоритетной национальной задачей, имеющей целью социально-экономическое развитие и наполнение бюджетов региона финансовыми ресурсами. В этой связи туризм в Российской Федерации включен в основные направления развития социально-экономической политики на долгосрочную перспективу, и является одной из важнейших составных частей экономической политики современного российского государства.

Развитие туризма и ее влияние на экономику в целом во взаимодействии с другими секторами экономики, а также в ее воздействии на качество жизни населения страны, экономических районов и областей характеризуется целостной системой показателей, которые используются статистической наукой для осуществления широкого спектра международных сопоставлений в данной сфере: показателей производства, финансовых результатов, числа предприятий, используемых в них фондов, численности работников, удовлетворения потребностей населения и общества в услугах. В связи с этим возникает потребность в развитии действенных инструментов управления развитием сферы услуг.

Налаживание полноценного статистического наблюдения за туристской отраслью России является одной из первоочередных задач в области развития этой сферы [1, С.139]. Поэтому возникает необходимость формирования системы мониторинга туристской сферы, предусматривающего выработку необходимых решений, направленных на придание социально-экономическим процессам позитивной динамики. Наличие полной своевременной и достоверной информации о процессах, происходящих в сфере туризма, является необходимым условием организации эффективного управления его развитием.

Под мониторингом туристской индустрии понимается система постоянного наблюдения, оценки, прогноза состояния и развития туристской индустрии, а также выработку рекомендаций по принятию рациональных управленческих решений.

Главными целями проведения мониторинга в туристской отрасли являются: непрерывное отслеживание социально-экономических изменений в отрасли, своевременное выявление происходящих изменений, анализ факторов, влияющих на состояние изучаемой отрасли, своевременное предупреждение возможных негативных явлений, выявление проблем, разработка и внедрение мероприятий по их решению, планирование и прогнозирование направлений развития анализируемой сферы.

Объектом мониторинга туризма выступает туристская сфера, представляющая собой совокупность субъектов экономики, включающая организации и предприятия, занятые в той или мере туристской деятельностью.

Основными задачами являются:

- 1) организация наблюдения, получение достоверной и объективной информации о процессах, происходящих в сфере туризма;
- 2) оценка и системный анализ получаемой информации, выявление причин, вызывающих тот или иной характер протекания экономических процессов;
- 3) прогнозная оценка развития туристской сферы на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу;
- 4) подготовка рекомендаций, направленных на преодоление негативных и поддержку позитивных тенденций;
- 5) обеспечение в установленном порядке органов управления, предприятий, учреждений и организаций независимо от их подчиненности и форм собственности, граждан информацией, полученной при проведении мониторинга [2, С.7].

К основным принципам организации мониторинга можно отнести:

- 1) Принцип соответствия, предполагающий соответствие выбранных статистических показателей целям мониторинга. В данном случае — наблюдение при помощи набора социально-экономических показателей за изменениями в сфере рекреации и туризма.
- 2) Принцип согласованности, который предполагает единство системы оценки развития рекреационно-туристской сферы на всех уровнях управления, в результате чего достигается подчиненность всех исследований, проводимых на региональном уровне, федеральному уровню.
- 3) Принцип комплексности, основанный на взаимосвязи и взаимозависимости отдельных экономических процессов при проведении мониторинга.
- 4) Принцип преемственности, т.е. необходимости в максимальной степени использовать существующую систему наблюдений за состоянием туристской сферы региона.
- 5) Принцип целенаправленности — направленность всей системы мониторинга на решение конкретных задач.
- 6) Принцип обеспечения сопоставимости информации по объему, качеству, срокам и методам получения.
- 7) Принцип непрерывности наблюдения за исследуемым объектом.
- 8) Принцип оперативности и своевременности.
- 9) Принцип количественной определенности.

Мониторинг должен включать общеобязательные стадии сбора строго определенной информации, ее анализа и оценки (диагностики) уровня и тенденций развития туристской индустрии [2, с. 8].

Одна из важнейших функций мониторинга в сфере туристской деятельности — это подготовка предложений и рекомендации по развитию и совершенствованию туристской деятельности, механизмов государственного регулирования и управления в сфере туризма. Совершенствование системы мониторинга и статистического наблюдения необходимо, прежде всего, с позиций получения реальной картины состояния отрасли, динамики ее развития и достижимости целевых ориентиров, предусматриваемых стратегий развития, оценки рисков и угроз для дальнейшего поступательного развития. Информационное обеспечение необходимо для выработки мер государственного регулирования и управления развитием отрасли, корректировки государственной политики и принимаемых программных документов.

Современная статистика, как на государственном уровне, так и региональном не дает достаточно полной картины состояния туризма. Более того, методологически еще не отработаны способы учета деятельности туристских организаций, разграничения учета потоков въездного, выездного и внутреннего направления. Например, при передаче туриста от одной туристической компании другой возникает повторный учет прибытий при сдаче статотчетности обеими компаниями. Понятийный аппарат принятый законодательно и используемый в официальной российской статистике порой затрудняет создание ясной картины состояния туризма и выработку дальнейшей схемы действий. К примеру, относимые в со-

ответствии с законодательством перемещения граждан России из одного субъекта Федерации в другой отнесены к внутреннему туризму. Однако для каждого отдельно взятого субъекта Федерации туристы, въехавшие на его территорию из других районов России как и въехавшие из-за рубежа, по сути, представляют «въездной туризм». Для целей планирования, учета, выработки стратегии и конкретных направлений туристской деятельности, создания необходимой инфраструктуры необходимо уточнение понятий и способов учета туристических потоков.

Мониторинг туристских ресурсов, объектов туристской индустрии должны давать ясную картину взаимодействия различных отраслей хозяйства республики для целей комплексной оценки направлений совершенствования и эффективности функционирования связанных отраслей, исключения межотраслевых диспропорций, отрицательно сказывающихся на общем развитии.

Таким образом, для увеличения темпов роста туристской индустрии, формирования положительного туристского образа региона, повышения его узнаваемости необходим постоянный мониторинг состояния и развития туристского рынка. Проведение мониторинга позволит проследивать тенденции развития туристского рынка в динамике и оперативно вносить изменения в разработанные программы и планы развития индустрии туризма, выработать рекомендации по их корректировке, повысить результативность управления туристской отраслью.

Литература:

1. Еремина, И. А. Мониторинг туристской отрасли как средство повышения эффективности государственного регулирования экономики / И. А. Еремина // Рос. предпринимательство. — 2008. — № 6, вып. 1. — с. 139—142.
2. Отто, О. В. Мониторинг туристской индустрии: учебное пособие для студентов геогр.фак. / О. В. Отто. — Барнаул: Издательство Алтайского гос.университет, 2013. — 82 с.
3. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Регулирование автомобилизации и автомобилепользования как элемент стратегического управления городской транспортной системой

Кретов Максим Андреевич, аспирант
Московский государственный университет путей сообщения

В статье рассматривается опыт регулирования автомобилизации и автомобилепользования в рамках городских транспортных систем США, стран Западной Европы, Азии и России. Воздействие на то, какое место занимает личный автомобильный транспорт в структуре внутригородского транспортного сообщения, предлагается рассматривать в качестве одного из основных инструментов стратегического управления городской транспортной системы.

Ключевые слова: транспорт, город, стратегическое планирование, автомобилизация, автомобилепользование, общественный транспорт, городская транспортная система, экономика.

В работах зарубежных ученых, изучающих вопросы комплексного развития городов, транспорт нередко сравнивается с «системой кровеносных сосудов города» [1]. Такое сравнение подчеркивает особую роль в экономике города транспортной системы, широко понимаемой как совокупность всего, что предоставляет возможность участникам транспортного процесса перемещаться — будь то железнодорожная линия, многополосная автомобильная дорога, велосипедная дорожка, трамвайное полотно или тоннель метрополитена. При этом рынок транспортных услуг имеет ярко выраженную специфику: процесс производства продукции здесь совмещен с потреблением, продукцию невозможно накапливать традиционными методами [2].

Будучи связанным со всеми отраслями городского хозяйства, транспорт не только обеспечивает население рабочими местами, производство — необходимыми ресурсами, а бюджет — налоговыми отчислениями, но и оказывает существенное косвенное воздействие на развитие населенного пункта. Так, например, именно эффективность работы городской транспортной системы во многом определяет объемы фонда свободного времени населения: чем больше времени человек вынужден тратить на процесс перемещения — тем меньше у него остается на разнообразные формы социальной и экономической активности; чем больше он устает в процессе перемещения — тем меньше возможностей у него для эффективной работы. В свою очередь, наличие и объем фонда свободного времени у горожан является важнейшим стратегическим фактором развития бизнеса в сфере услуг и торговли. Иллюстрацией данного тезиса может служить, например, строительство крупных торговых центров в городе Москве — в городской черте они, при наличии воз-

можности, возводятся в непосредственной близости от выходов станций метрополитена, выступающего основой городской системы общественного транспорта. В долгосрочной перспективе транспортная система оказывает фундаментальное воздействие на облик города как такового, определяя, насколько комфортной, удобной и доступной является его территория для ведения бизнеса, отдыха и туризма, а потому вопросы стратегического управления её развитием приобретают особое значение.

В отечественной практике транспортного планирования эффективность работы транспортной системы принято измерять объемом перевозок пассажиров, коэффициентом выпуска подвижного состава на линию, коэффициентом использования пассажироместимости, годовым выполнением графика движения и иными технико-эксплуатационными показателями. Нетрудно заметить, что они применимы, в первую очередь, к системам городского общественного транспорта; кроме того, никоим образом не отражают разнообразные не прямые результаты работы транспорта. На наш взгляд, одними из важнейших характеристик городской транспортной системы, применимыми в рамках стратегического планирования и управления, могут выступать критерии автомобилизации населения и автомобилепользования.

Автомобилизация — это показатель, характеризующий соотношение количества зарегистрированных транспортных средств и численности населения города (региона или страны в целом). Как правило, уровень автомобилизации измеряется в количестве автомобилей, приходящихся на 1000 жителей. Термин «автомобилепользование», в свою очередь, описывает интенсивность использования автомобилей, имеющихся у населения, для перемещения по городу, предполагая оценку соотно-

шения количества поездок, осуществляемых с использованием личного автомобильного и иных видов транспорта. Важность данных показателей связана с тем, что они, помимо прочего, позволяют косвенно оценить и ряд не прямых эффектов функционирования городской транспортной системы.

Анализ мировой практики управления автомобилизацией и автомобилепользованием позволяет выделить три основных подхода к регулированию данных показателей.

Первый, ориентированный на максимальное содействие использованию личного автотранспорта, был создан и реализован в Соединённых Штатах Америки в 20–30-е годы прошлого века.

США стали первым государством, столкнувшимся с явлением массовой автомобилизации населения. Власти крупных городов для решения возникающих в этой связи проблем сосредоточились на создании условий для движения автомобилей, не придавая значения общественному транспорту и считая его проблемы внутренним делом компаний-перевозчиков. По всей стране было развёрнуто мощнейшее дорожное инфраструктурное строительство. На вновь застраиваемых территориях окраин и пригородов, равно как и между городами, прокладывать дороги было нетрудно. Однако в уже сложившейся городской застройке для прокладки новых улиц, высокоскоростных хайвеев и строительства паркингов приходилось не только расширять существующие улицы, но сносить здания (иногда целыми кварталами), вырубать парки и скверы — то есть полностью перестраивать город для обеспечения максимального удобства использования автомобилей. Однако эти меры нашли достаточно высокий уровень поддержки у населения, предпочитавшего терпеть неудобства, связанные со строительством инфраструктуры для того, чтобы иметь возможность использовать объективные преимущества свободного перемещения по городам, регионам и стране в целом, которые предоставляет использование личного автомобиля.

Совокупность представлений американцев об обязательном социальном стандарте уровня жизни, действий властей и компаний-девелоперов, профессиональных стандартов и предпочтений американского архитектурного сообщества привела к появлению феномена стереотипного среднестатистического крупного американского города. В его центре располагался небольшой и плотно застроенный район высотной деловой застройки, в котором сосредотачивалось большинство городских рабочих мест. Максимально близко к этому району подводились широкие трассы бессветофорного движения (хайвеи), призванные обеспечить основной приток маятниковой миграции в зону деловой застройки, зарождавшийся во внешнем и пригородном поясах застройки, где проживала основная масса служащих.

Схема транспортного обслуживания такого города была достаточно проста — перед началом рабочего дня люди с использованием личных автомобилей и хайвеев массово перемещались в центр города, где парковали эти

автомобили на весь рабочий день. Вся зона исторической городской застройки по соседству с деловым районом оказывалась зажата в утренних и вечерних заторах, а также полностью запаркована автотранспортом в течение дня. Во многих городах исторические жилые здания в центре города выкупались под выселение и снос, а на их месте возводились многоярусные паркинги. Общественный транспорт терял клиентов: одних, потому что те пересели на автомобиль, других — потому что для них быстрее и надёжнее оказывалось ходить пешком.

Процесс переселения жителей из городских центров, начавшийся с появления возможности переехать в привлекательные пригороды, сменив тесную городскую квартиру на просторный дом с участком, становился теперь вынужденной необходимостью и приобретал массовый характер. Городские центры, переполненные днём служащими делового района, ночью пустели. Росла преступность, местный бизнес терял клиентов, закрывались больницы и школы. В центре попросту становилось нечего больше делать. То, что транспортную проблему масштабным строительством дорог не решить, стало понятно лишь тогда, когда уже целые кварталы городских центров были заброшены, наполнены криминальными элементами и маргинальными слоями населения. Из зоны деловой активности, приносящей деньги в бюджет города и способствующей предпринимательской активности, эти районы постепенно превращались в территории, требующие особого внимания и крупных инвестиций. Несмотря на усилия городских сообществ, во многих американских городах эти последствия сохраняются до сих пор [3].

Таким образом, на примере развития городского транспорта в США в полной мере раскрывается сложная взаимосвязь между устройством городской транспортной системы и качеством остальных сфер городской жизни. Транспорт, однажды ставший определяющим фактором активного роста городов, радикального увеличения их населения, впоследствии стал причиной существенного снижения качества жизни в тех городах США, решившихся пересадить всех своих горожан на личные автомобили и приспособивших свои пространства исключительно под эти цели.

Если в Соединённых Штатах Америки регулирование автомобилизации и автомобилепользования производилось в направлении максимального использования частного автотранспорта для осуществления повседневных поездок населением, то в странах Азии, достигших достаточно высокого уровня экономического развития, но обладающих крайне ограниченными территориальными ресурсами, нашёл распространение иной подход, ориентированный на максимизацию использования высокопроизводительных систем общественного транспорта.

Так, в городах Японии, а также в городах-государствах Гонконге и Сингапуре, где плотность населения очень высока, в то время как ресурс свободной земли критически ограничен, все проблемы массовой автомобилизации возникли стремительно при очень низких её показателях.

В этих государствах были незамедлительно введены максимально жёсткие ограничения не только на использование автомобиля, но и на владение им: в Японии они действовали уже в 60-х годах прошлого века. Для организации эффективных пассажирских перевозок была сделана ставка на интенсивное развитие высокопроизводительного внеуличного железнодорожного транспорта — метрополитена и пригородных поездов.

Особого внимания заслуживает опыт Китая, обладающего значительным числом городов-миллионников. До недавнего времени жители большинства крупных китайских городов не знали иных видов транспорта, кроме автобусов и троллейбусов. С 2000-х гг. в Китае действует Национальная программа по развитию метрополитенов, в результате реализации которой системы метро должны открыться в 27 китайских мегаполисах. В условиях непрекращающегося бурного роста китайской экономики и наличия всех необходимых ресурсов внутри одного государства, амбициозная и дорогостоящая строительная программа реализуется рекордными темпами: так, метро в Шанхае за неполные 20 лет своего существования стало не только крупнейшим, но также и самым быстрорастущим в мире метрополитеном. Всего с 2000 года в Китае открыты 15 систем метрополитена, из них две — в 2014 году [4].

Наконец, более сбалансированный подход к управлению автомобилизацией и автомобилепользованием был выработан в странах Западной Европы. Период массовой автомобилизации здесь пришелся на 30–50 гг. прошлого столетия. Особенность проблем, с которыми столкнулись европейцы, в том, что крупные европейские города обладают значительными по площади старинными историческими центрами, являющимися основой их культурного наследия и объектами национального достояния. Ни о каком массивованном сносе городских кварталов, как это было в США, речи идти не могло; места под расширение сложившихся столетиями нешироких и кривых улиц и переулков, также не было. Это существенное ограничение, которое при всём желании было невозможно обойти, позволило выявить все проблемы, вызываемые массовой автомобилизацией, на гораздо более ранней стадии, нежели это смогли обнаружить в американских городах, обладающих более развитой, плотной, геометрически совершенной и удобной для нужд транспорта ортогональной сеткой улиц.

На начальном этапе автомобилизации увеличения пропускной способности улиц в Европе городские власти пытались добиться за счёт ликвидации трамвайных линий, занимавших значительную часть ширины дороги. В одних городах от трамвая как вида транспорта избавлялись полностью (так, например, если в 1930 году в Париже действовали 115 трамвайных маршрутов, то к 1938 не оставалось ни одного), в других либо фактически заменяли трамвай метрополитеном (Вена, Гамбург), либо создавали комбинированные системы, «убирая» трамвайные линии в пределах городского центра под землю и освобождая проезжую часть для автомобилей (Ганновер) [1]. Однако

в большинстве европейских городов с самого начала учитывались результаты массовой автомобилизации городов США, и власти прилагали все усилия для создания сбалансированных городских транспортных систем. В таких системах каждый вид транспорта играет ту роль, которая наиболее ему подходит по его техническим, экономическим и эксплуатационным характеристикам. Это относится не только к общественному, но также и к личному транспорту. Последний признаётся не антагонистом общественному, а полноправным членом городской транспортной системы, стоящим в одном ряду с другими видами транспорта.

В отечественной практике перечисленные выше сценарии нашли достаточное своеобразное воплощение. В послевоенное время города СССР испытывали острейшую нехватку жилья, и вскоре была развёрнута политика массового жилищного строительства. Районы типовой жилищной застройки щедро обеспечивались инфраструктурой общественного транспорта. В крупных городах СССР регулярно открывались новые системы метрополитена: в Ленинграде (1955), Киеве (1960), Тбилиси (1966), Баку (1967) и т.д.

В целом, весь советский период в истории транспорта представлен интенсивным развитием именно общественного транспорта. Вплоть до конца 60-х гг. XX века личный автомобиль был труднодоступной роскошью, однако системы общественного транспорта в городах были, как правило, столь интенсивно развиты, что могли вывезти всех желающих, хоть и нередко — в некомфортных условиях. Хотя массовый выпуск легковых автомобилей был организован ещё в 1970-х (на Волжском автозаводе в Тольятти), с проблемами массовой автомобилизации советские города не сталкивались вплоть до времён перестройки.

Перестройка, последовавшие за ней кризисы и распад СССР привели к смене парадигмы развития государства и общества, что самым непосредственным образом затронуло сферу городского транспорта. Государственные пассажирские автотранспортные предприятия во многих городах были ликвидированы, их имущество передано в частные руки. Вместо государственных автобусов на улицы вышли автобусы коммерческих перевозчиков, которые впоследствии тем или иным образом получили официальный статус различного уровня и закрепили за собой ту долю рынка, которую смогли захватить в период слабоуправляемой экономики. В результате сложилась своеобразная российская модель управления городским пассажирским транспортом, при которой частные автобусные перевозчики оказывались в условиях фактически нерегулируемого рынка перевозок и сосредотачивались на основных направлениях поездок пассажиров в городе, забирая весь пассажиропоток на себя. Предприятия городского электрического транспорта стали муниципальными и продолжали работать в условиях жёстчайшего дефицита ресурсов, повышенной налоговой нагрузки, растущих цен на электроэнергию, нерегулярного финансирования, а, как следствие, со временем — высокой степени износа основных фондов. Развитие

метрополитенов было фактически остановлено, а перераспределение маршрутов маятниковых перевозок вследствие структурных изменений экономики привело к тому, что действующие системы оказались в стороне от основных пассажиропотоков (конечно же, это справедливо для региональных метрополитенов). Старым трамваям и троллейбусам приходилось в одних и тех же коридорах конкурировать на маршруте с быстрыми и юркими микроавтобусами, общее качество перевозок в городе падало, что вкупе с массовой автомобилизацией и ухудшающейся дорожной обстановкой ускорило отток платежеспособных пассажиров на личный автотранспорт.

При этом системной работы по регулированию автомобилизации и автомобилепользования в большинстве рос-

сийских городов не ведется и по сей день. Стремительно растущее количество личных автомобилей использует улично-дорожную сеть, сформированную, преимущественно, в советские годы и не рассчитанную на подобные нагрузки, нового дорожного строительства не ведется по причине отсутствия необходимых денежных средств; однако и системы городского общественного транспорта не получают развития, достаточного для того, чтобы оказывать воздействие на уровень использования личного автотранспорта. Помимо прочего, это приводит к общему снижению качества жизни горожан, потере привлекательности города для жизни и ведения бизнеса, а также крайне нерациональному использованию городских территорий [5].

Таблица 1

Сравнительная эффективность использования городской территории различными видами городского транспорта

Транспортное средство	Номинальная вместимость	Среднее количество пассажиров за 1 поездку	Коэффициент использования номинальной вместимости	Габаритный коэффициент	Коэффициент использования городской территории
Личный автомобиль	5	0,5	0,1	1	2
Микроавтобус	12	6	0,5	1,5	0,25
Автобус	80	40	0,5	2	0,04
Автобус особо большой вместимости	120	60	0,5	3	0,06
Современный вагон трамвая (ЛРТ)	200	100	0,5	4	0,05

Описанная ситуация по мере развития отечественной экономики начинает вносить все более значительный вклад в замедление развития страны — как экономического, так и — за счет мультипликативных факторов — социального, культурного и пр. По нашему мнению, это предопределяет необходимость выработки новых, экономически обоснованных методов стратегического управления развитием городских транспортных систем, опирающихся не только на использование технико-экс-

плуатационных показателей, но и на учет разнообразных косвенных экономических эффектов. Разумное регулирование автомобилизацией и автомобилепользованием, в том числе — с помощью повышения конечной стоимости использования автомобиля с параллельным формированием альтернативного предложения в виде высокопроизводительного общественного транспорта — имеет все основания стать одним из центральных инструментов такого управления.

Литература:

1. Вучик, Р. Вукан, Транспорт в городах, удобных для жизни // М.: Территория будущего, 2011 г.;
2. Левицкая, Л. П., Строков М. М. Экономическое обоснование стратегии управления транспортной компанией. М.: ВНИИТИ РАН, 2013—136 с.
3. Джекобс, Д. Смерть и жизнь больших американских городов / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2011. — 460 с.
4. 10-th Metro World Summit 2014. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cdmc.org.cn/mws/> (дата обращения: 20.03.2015)
5. Vuchic, Vukan R. Urban transit: operations, planning, and economics // John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey, 2005.

Научное издание

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, ФИНАНСЫ

IV Международная научная конференция

Пермь, апрель 2015 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Подписано в печать 24.04.2015. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 19,61. Уч.-изд. л. 27,29. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Меркурий»
614010, г. Пермь, Комсомольский пр., 80