

МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ



V Международная научная конференция

ЭКОНОМИКА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСЫ



Краснодар

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, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, 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), С. Т. Жолдошев (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. Нагерьвадзе (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 V Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, Э40 август 2015 г.). — Краснодар: Новация, 2015. — vi, 148 с.

ISBN 978-5-905557-59-0

В сборнике представлены материалы V 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

Галашкина Ю.М.

Экономическая теория 1

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Игнатьева Т.А.

Исследование рынка в Смоленской области за 2005–2006 годы. 3

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Зубарев М.М., Райзберг Б.А.

Развитие фармацевтического рынка и механизмы реализации инновационных программ 6

Сарычев Р.Ю.

Проблемы взаимоотношений Отечественной науки и экономики. 8

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Аркадьев К.Г.

Диверсифицированные методы в исследованиях систем управления 11

Данько Я.В.

Сущность внешнеэкономического комплекса РФ 14

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Беккерман А.Ю.

Проблемы и перспективы российской лизинговой отрасли 17

Бырдина К.С.

Влияние конкурентной среды на производство в молочной промышленности Московского региона ... 20

Виденеева С.В.

Роль машиностроения в воспроизводстве рабочих мест. 22

Есипова О.В., Кузнецова М.А.

Позиции Самарского государственного аэрокосмического университета имени С.П. Королева на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ. 26

Захаров С.М., Добренкова И.А.

Проблемы монетизации драматического кино. 27

Николаев А.И.

Проблемы лесного хозяйства в экономике РФ. 31

Шевченко Т.В.

Развитие структуры сбыта сельскохозяйственной продукции. 34

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Дудакова Л.Г.

Последствия нарушения связей с Украиной для топливно-энергетического комплекса экономики России..... 38

Сычева А.А.

Недостатки интеграционных процессов в системе фондовых бирж 41

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Аксенова А.А.

Порядок отчета физических лиц о счетах, открытых в иностранных банках. 44

Дёмина Н.А.

Анализ подходов к мониторингу качества финансового менеджмента ГРБС в муниципальных образованиях России: сходства и различия 46

Коблова Д.В., Мызрова О.А.

Анализ методов бюджетного финансирования 49

Сафаров Ш.Ю.

Научные аспекты вычисления результатов казначейских операций по средствам заимствований..... 51

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Валь О.М., Назарова М.И.

Организация бухгалтерского учета в ревизионных союзах. 55

Жарикова О.А., Пасынкова О.Ю.

Вопросы усовершенствования методики внутреннего аудита запасов в строительных организациях... 58

Мукашева А.Т.

Совершенствование аудита финансово-хозяйственной деятельности туризма 60

Сарсенгалиева А.К.

Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия в современных условиях Казахстана 63

Сташук Л.Н.

Особенности бухгалтерского учета малых предприятий в России. 66

Турганова А.Т.

Документооборот в сельскохозяйственных организациях, занимающихся растениеводством..... 68

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Елисеева А.А.

Роль рекламной деятельности в среднем профессиональном образовательном учреждении (на примере Владивостокского гидрометеорологического колледжа) 73

Енюшкина Е.А.

Рассмотрение факторов, влияющих на стоимость бренда 74

Кистенева Н.С., Полынцева И.А.

Причины создания и анализ маркетинговой деятельности совместных предприятий на примере Pepsi Lipton 80

Королева В.Л.

Методы выбора поставщиков..... 83

Чернова Д.В., Королев А.А., Полынцева И.А.

Стратегии маркетинговой коммуникации в деятельности международных компаний 84

Чернова Д.В., Королев А.А.

Развитие электронных сервисов глобальной интернет-коммуникации в малом и среднем бизнесе. 87

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Кострюкова В.В.

Основы пенсионного страхования в России: проблемы и перспективы..... 90

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Антонов М.В.

Практические методы эффективного управления в государственном учреждении. 92

Баер Т.А.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций
Тульской области за 2010–2013 гг. 94

Караджаев Р.А.

Текстильный комплекс и основы его экономического развития. 100

Муранова Т.Д.

Планирование качества в торговых предприятиях. 101

Фролков А.И.

Исследование проблемы планирования опережающей подготовки кадров в крупной компании
в условиях ее технологического обновления. 105

Шварик В.Ф.

Экономика и управление качеством на предприятии. 111

Шишин С.О.

Исследование общего и особенного в формировании социальной инфраструктуры предприятий
и административных территорий. 114

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Небесная А.Ю.

Характеристики кластерных инициатив экономики малолесного региона. 118

Петров Е.В., Шульгина А.Е.

Развитие форм государственной поддержки инвестиционной деятельности
малого предпринимательства. 120

Рашевская Е.Е.

Влияние климатических изменений на экономическое развитие. Реалии и прогнозы. 124

Сулейманов М.М., Салимханов З.А.

Особенности формирования региональных бюджетов. 127

Сундукова Ю.Н.

Территориальное общественное самоуправление города как дополнительный источник решения
вопросов местного значения в условиях ограниченных финансовых ресурсов. 129

Тамаев М.Л., Байдарова Р.М.

Государственная поддержка малого бизнеса в Чеченской Республике. 132

16. ДЕМОГРАФИЯ

Исмагилов А.М.

Демографическая ситуация и ее влияние на устойчивое развитие сельских территорий региона. 135

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Аркадьев К.Г.

Логистические системы и их роль в современной экономике. 139

Федоров В.А.

Россия — родина логистики. 141

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Сторожилова А.В.

Рекомендации по совершенствованию жилищной политики в муниципальном образовании
Приморско-Ахтарский район. 145

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Экономическая теория

Галашкина Юлия Михайловна, бухгалтер
ООО «РусАвто-Белгород»

Экономическая теория сформировалась и зародилась в недрах философии и после отделилась от нее как отдельная наука. Является накоплением определенных знаний и умений ученых. Заставляет постоянно исследовать экономическую теорию в зависимости и в рамках развития определенного государства.

Экономика в настоящее время существенно изменилась, так как на смену одной стадии производства приходит другая. Не стоит удивляться, что во всякую последующую эпоху ученые видят качественно иные хозяйственные отношения. Разногласия по одному и тому же вопросу можно объяснить неправильным отражением в экономической теории принятых систем.

Хозяйственная деятельность общества весьма разнообразна. В нее входят техника производства, технология изготовления благ, социальные, политические (связанные с деятельностью государства), правовые и экономические отношения. Предметом экономической теории являются экономические отношения между людьми в современном обществе. Невозможно сделать разграничение между экономической теорией и другими научными дисциплинами. Во второй половине XX в. во всей науке возникла тенденция к сближению и взаимопроникновению разных направлений исследований, ускорился рост числа открытий и изобретений на стыке разных научных отраслей. Так называемые «точки роста» возникли и на границах экономической, социальных и гуманитарных наук. Эти новые направления образно называли экономическим империализмом. Так условно обозначили вторжение экономистов на «территорию» истории, политологии, социологии, психологии, правоведения и других смежных научных дисциплин. Благодаря такому вторжению стали налаживаться прочные взаимосвязи между родственными науками, а экономическая теория стала шире применяться при исследовании всех общественных отношений.

Из существа экономической теории вытекают ее функции: познавательная, прогностическая и практическая. Познавательная функция состоит в том, что необходимо всесторонне изучить хозяйственные явления и их внутреннюю сущность, что позволяет открыть законы, по которым развивается национальное хозяйство. Экономическая теория сохраняет научный характер при условии, если опирается на факты — достоверные и типичные для

изучаемой социально-экономической жизни. Добротной научной основой служат неопровержимая информация о событиях, цифры, статистические материалы, документы, свидетельские показания, ссылки на авторитетные высказывания ученых и практиков. Между тем ученые не ограничиваются признанием объективной действительности и стремятся глубже познать хозяйственные отношения. Для этого они проводят научный анализ и теоретическое обобщение реальных фактов. Разрабатываются также экономические модели (схемы, изображения или описания какого-либо хозяйственного процесса), в которых показываются внутренние взаимосвязи изучаемых явлений. Прогностическая (от греч. *prognosis* — предвидение, предсказание) функция теории означает научное предвидение хода научно-технического и социально-экономического развития на будущее. Эта функция необходима для того, чтобы помочь предприятиям и государству заблаговременно учесть последствия намечаемых действий и выбрать наиболее эффективные хозяйственные решения. В современном мире все сложнее становятся техника и организация производства, тем более необходимо прогнозировать и планировать развитие хозяйства. Практическая функция экономической теории состоит в том, чтобы научно обосновывать экономическую политику государства, выявлять принципы и способы рационального хозяйствования. Это позволяет определить, какой должна быть нормальная для определенных условий хозяйственная деятельность предприятий и организаций, чтобы в будущем была возможность получения прибыли. Успешное выполнение указанных функций достигается творческим применением научных методов исследований каждым отдельным человеком.

Экономическая теория выделяет методы. Метод анализа и исследования предполагает разделение рассматриваемого объекта или явления на отдельные части для определения отдельного свойства элемента. Метод индукции и дедукции дает возможность исследования факторов, принципов и формирования общих теоретических концепций. В методе системного подхода рассматривается отдельное явление или процесс как систему, которая состоит из определенного количества взаимосвязанных между собой элементов, которые взаимодействуют между собой и влияют на всю систему в целом. В методе математического моделирования предполагается построение гра-

фических моделей, которые в упрощенном виде характеризуют отдельные явления и процессы экономики. Метод научной абстракции позволяет исключать из исследуемых объектов отдельные несущественные взаимоотношения между субъектами экономики и концентрировать свое внимание на рассмотрении нескольких субъектов.

Изучение внешне видимых экономических отношений доступно каждому. Поэтому уже с детства у людей складывается обыденное экономическое мышление, которое основано на непосредственном знании хозяйственной жизни. Такое мышление, как правило, отличается субъективным характером, в котором проявляется индивидуальная психология человека. Оно ограничено личным

кругозором человека, часто основывается на отрывочных и односторонних сведениях. Экономическая теория стремится за внешней видимостью обнаружить свою сущность и дает возможность сделать правильные выводы в той или иной ситуации.

Экономическая теория представляет собой перечень утверждений и ее элементы образуют некое единое целое. Понимание структуры экономической теории дает понимание всех элементов и дает возможность выбрать наилучший путь при достижении определенных целей как каждого человека в отдельности, так и всего государства. Она заставляет быть рациональным и логичным в постановлении целей и задач.

Литература:

1. Борисов, Е. Ф. Экономическая теория: Учебник. — 3е изд., перераб. и доп. — М.: ЮрайтИздат, 2005. — 399 с.
2. Экономическая теория: Учебник. — 4-е издание, Попов А. И., СПб.: 2007—544 с.
3. Экономическая теория: учеб. пособие для вузов / Л. А. Исаева, Г. Г. Романова, Л. Р. Шурипа, И. В. Родионова, С. В. Гук. — Владивосток: Мор. гос. ун-т, 2006. — 138 с.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Исследование рынка в Смоленской области за 2005–2006 годы

Игнатъева Татьяна Александровна, студент

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Эластичность спроса — одна из самых важных категорий экономической теории. Оценка эластичности по цене, доходам и ряду других параметров позволяет выбрать правильную стратегию поведения на экономическом рынке. Поэтому понятие эластичности имеет огромное значение для производителей товаров, так как дает ответ на вопрос о том, на какую величину изменится объем спроса и предложения при изменении цены. Сейчас интересным представляется факт того, соответствуют ли теоретические аспекты современным реалиям в Российской экономике. Для проведения анализа сначала изучим, что представляет собой эластичность, а затем произведем ее расчёт.

Эластичность — способность спроса и предложения адаптироваться к изменившимся рыночным условиям. Эластичность спроса подразделяется на эластичность спроса по цене, по доходу и по цене на другой товар (перекрестная).

Эластичность спроса по цене — отношение относительного изменения объема спроса к относительному изменению цены.

Ценовая эластичность спроса показывает чувствительность объема спроса к изменению цены товара при условии, что остальные факторы, влияющие на спрос неизменны

Различают несколько форм эластичности спроса по цене:

- Эластичный спрос, если абсолютное значение эластичности колеблется в пределах от 1 до бесконечности;
- Неэластичный спрос, если абсолютное значение эластичности изменяется от 0 до 1;
- Единичная эластичность, если эластичность равна –1, а ее абсолютное значение равно 1;
- Совершенно неэластичный спрос, если эластичность спроса по цене равна нулю;
- Совершенно эластичный спрос, когда абсолютное значение эластичности равняется бесконечности.

Важно отметить, что для оценки степени эластичности спроса по цене важен не знак перед коэффициентом, а его абсолютная величина ($|E|$)

Степень эластичности спроса по цене экономисты измеряют при помощи коэффициента прямой эластичности:

$$E_d = \frac{\Delta Q}{Q_1} : \frac{\Delta P}{P_1} = \frac{(Q_1 - Q_2)}{Q_1} : \frac{(P_1 - P_2)}{P_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1} = \frac{(Q_1 - Q_2)}{(P_1 - P_2)} \cdot \frac{P_1}{Q_1}, \quad (1)$$

где Q_1 — первоначальный объем;

Q_2 — конечный объем;

P_1 — первоначальная цена;

P_2 — конечная цена;

E_d — эластичность спроса по цене.

Эластичность спроса по доходу — отношение относительного изменения объема спроса к относительному изменению суммарного дохода потребителя.

Эластичность спроса по доходу характеризует степень насыщения спроса на данный товар.

Эластичность спроса по доходу выступает в следующих основных формах:

- Положительная, предполагающая, что увеличение дохода сопровождается ростом объемов спроса.
- Отрицательная, предполагающая сокращение объема спроса с увеличением дохода, т.е. существование обратного соотношения между доходом и объемом покупок.
- Нулевая, означающая, что объем спроса нечувствителен к изменению дохода.

Степень эластичности спроса по доходу измеряется по формуле:

$$E_I^d = \frac{\Delta Q_d}{Q_d} : \frac{\Delta I}{I} = \frac{\Delta Q_d}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q_d}, \quad (2)$$

где ΔQ_d — изменение между начальным и конечным объемом;

ΔI — изменение между начальным и конечным уровнем дохода;

E_I^d — эластичность спроса по доходу.

Перекрестная эластичность — отношение относительного изменения объема спроса на товар а к отношению изменению цены товара б.

Положительная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимозаменяемым товарам.

Отрицательная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимодополняемым благам.

Нулевая перекрестная эластичность спроса по цене относится к нейтральным благам.

Перекрестная эластичность рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{d_{ab}} = \frac{\Delta Q_{d_a}}{Q_{d_a}} \cdot \frac{\Delta P_b}{P_b} = \frac{\Delta Q_{d_a}}{\Delta P_b} \cdot \frac{P_b}{Q_{d_a}}, \quad (3)$$

где ΔQ_{d_a} — изменение между начальным и конечным объемом на товар а;

Q_{d_a} — спрос на товар а;

ΔP_b — изменение между начальной и конечной ценой на товар б;

P_b — цена на товар б;

$E_{d_{ab}}$ — перекрестная эластичность.

Таблица 1

Исходные данные

Год	Объем потребления сахара в год на чел., кг	Среднемесячная номинальная заработная плата в руб.	Средние потребительские цены на мясо, кг	Средние потребительские цены на молочные продукты, кг.	Средние потребительские цены на сахар, кг	Средние потребительские цены на яйца, 10 шт
2005	43	8782	134,54	19,61	19,16	23,55
2006	42	10485	146,5	21,88	25,82	22,44

Источники:

*Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [1] – [3]

Итак, приступим к вычислению эластичности спроса по цене по формуле 1.

$$E_d = \frac{43 - 42}{19,16 - 25,82} \cdot \frac{19,16}{43} = -0,06$$

Можно прокомментировать полученный результат следующим образом. В данном случае объем спроса на сахар слабо чувствителен к изменению цены, т.к. сахар можно отнести к товарам первой необходимости, и он практически не имеет товаров заменителей на рынке.

Следующий вид эластичности — это эластичность спроса по доходу, которую будем рассчитывать по формуле 2.

$$E_d^I = \frac{42 - 43}{10485 - 8782} \cdot \frac{8782}{43} = -0,11$$

Опять же, мы получили, что эластичность спроса по доходу еще раз доказала то, что спрос на такие товары как сахар насыщен в высокой степени и с увеличением дохода спроса на них растет незначительно, т.е. иными словами, сахар — товар первой необходимости.

Теперь осталось исследовать последнюю эластичность — эластичность спроса на другие товары (перекрестную эластичность).

За нейтральный товар по отношению к сахару возьмем мясо. Итак, у нас получается по формуле 3:

$$E_{d_{ab}} = \frac{42 - 43}{146,5 - 134,54} \cdot \frac{134,54}{43} = -0,2$$

Судя по расчетам у нас получается, что эластичность меньше 0, а, следовательно, сахар и мясо являются взаимодополняющими товарами. Можно сказать о том, что и сахар и мясо всегда потребляются человеком, поэтому и получился такой результат. Но если принять $-0,2 \approx 0$, то получается верный результат, а именно, что данные товары являются нейтральными, т.е. не оказывающими влияния друг на друга.

Далее за взаимодополняющий товар возьмем яйца.

$$E_{d_{ab}} = \frac{42 - 43}{22,44 - 23,55} \cdot \frac{23,55}{43} = 0,48$$

Перекрестная эластичность получилась больше 0, что дает нам неверное значение, ведь мы брали яйца и сахар как взаимодополняющий товар, а у нас получилось, что они оказались взаимозаменяемы. Наверное, такая неточность получилась из-за того, что яйца можно отнести к товарам первой необходимости и спрос на них будет всегда и при любой цене в независимости от дохода потребителя, а ведь то же самое можно сказать и про сахар.

Возьмем как взаимозаменяемый товар молочную продукцию (сгущенное молоко). Тогда получаются следующие расчеты:

$$E_{d_{ab}} = \frac{42 - 43}{25,82 - 19,16} \cdot \frac{19,16}{43} = -0,06$$

Эластичность получилась отрицательная, то есть это взаимодополняющие товары. Если принять, что $-0,06 \approx 0$, тогда товары не зависят друг от друга. Можно предположить, что опять же это связано с тем, что сахар — продукт первой необходимости, если даже сгущенка будет абсолютно бесплатной, то сахар все равно будут покупать. Поэтому тяжело проанализировать взаимозаменяемость сахара с каким-либо другим продуктом.

Таким образом, в результате работы мы произвели расчет эластичности спроса и выявили, что теоретические закономерности не всегда соответствуют реалиям экономики. Это, прежде всего, связано с особенностями Российской экономики.

Применение теории эластичности имеет большое практическое значение. Для фирмы важно иметь в виду, что эластичность спроса на ее продукцию и эластичность рыночного спроса не совпадают. Первая всегда (за исключением абсолютной монополии фирмы на рынке) выше второй. Рассчитать ценовую эластичность спроса на продукцию фирмы достаточно сложно, так как необходимо принимать во внимание и реакцию конкурентов на повышение или понижение фирмой цены. Помочь в этом может использование математических моделей или опять же руководителей фирмы. Если фирма при принятии решения о цене будет руководствоваться только данными об эластичности рыночного спроса, то потери сбыта от повышения цен могут стать более значительными, чем ожидалось.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]: Официальная статистика / Публикации / Каталог публикаций / Статистические сборники / Регионы России. Социально-экономические показатели / Уровень жизни населения / Потребление продуктов питания / Потребление яиц и сахара на душу населения. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B07_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/04-19.htm, свободный. — Загл. с экрана.
2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]: Официальная статистика / Публикации / Каталог публикаций / Статистические сборники / Труд и занятость в России / Среднемесячная заработная плата по субъектам Российской Федерации / Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций Центрального федерального округа по видам экономической деятельности / Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций Смоленской области по видам экономической деятельности. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B09_36/IssWWW.exe/Stg/d2/10-14.htm, свободный. — Загл. с экрана.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Официальная статистика / Цены / Потребительские цены / Средние потребительские цены на отдельные виды товаров и услуг / База данных. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1921003>, свободный. — Загл. с экрана.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Развитие фармацевтического рынка и механизмы реализации инновационных программ

Зубарев Михаил Михайлович, аспирант

Научный руководитель: Райзберг Б.А., доктор экономических наук, профессор
Московская гуманитарно-техническая академия

В статье исследован фармацевтический рынок Российской Федерации в период 2013–2014 гг. Проведен анализ основных структурных параметров, в том числе соотношения импортных и отечественных лекарственных средств. Выявлены основные тенденции развития фармацевтического рынка Российской Федерации и предложены основные направления преобразований на рынке.

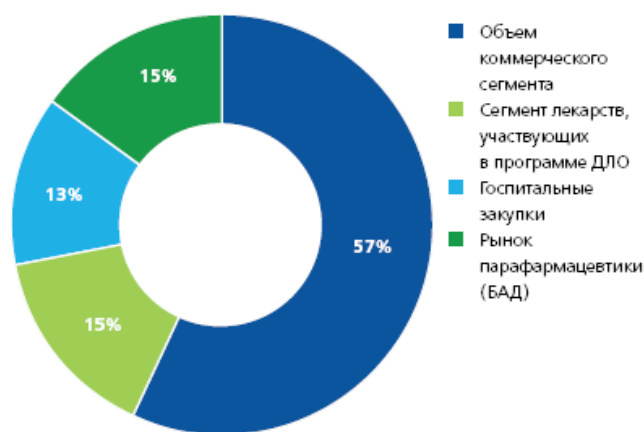
Ключевые слова: фармацевтический рынок, структурные параметры развития, импортозависимость, государственное регулирование, международные стандарты, лекарственные препараты.

Фармацевтическая промышленность считается одной из самых высокотехнологичных и приоритетных направлений в развитии экономики. Следовательно, ее развитию, стоит уделять серьезное внимание на пути реализации государственной политики по изменению структуры российской экономики, смещая ее от сырьевых к высокотехнологичным отраслям. Фармацевтический рынок так же имеет колоссальное значение для повышения уровня благосостояния современного общества. Рынок работает как отлаженный механизм распределения лекарственных средств от производителя к потребителю и основывается на принципе открытой системы, представляющей совокупность взаимосвязанных составляющих. Динамика развития фармацевтического рынка Российской Федерации демонстрирует

устойчивую тенденцию к ежегодному увеличению его объемов. Так как человечество с самого начала своего существования нуждается в постоянном потреблении лекарственных средств и изделий медицинского назначения, чтобы поддерживать свое здоровье на необходимом для полноценной жизни уровне, то динамичное развитие фармацевтического рынка, прежде всего, определяется его жизненным приоритетом.

Исследование и анализ структурных параметров фармацевтического рынка, позволяет выявить тенденции его развития и дальнейшие перспективы. Основным структурным параметром, характеризующим ассортимент лекарств на российском фармацевтическом рынке, является: соотношение импортных и отечественных лекарственных средств.

Структура фармацевтического рынка



Источник: DSM Group (I кв. 2014 года)

Рис. 1. Структура фармацевтического рынка (I квартал 2014 г.)

В отличие от стран Евросоюза или США в России коммерческий сегмент продолжает занимать большую часть рынка, чем государственные закупки (например, большинство стран Европейского союза компенсирует пациентам расходы на покупку большей части рецептурных препаратов — от 60 до 85% от их стоимости). В России в первом квартале 2014 года доля коммерческого сегмента (включая рынок БАД и парафармацевтики) составила, по данным DSM Group, 72% [2]. Устойчивое развитие фармацевтической отрасли представляет собой непрерывный процесс сбалансированного целенаправленного и прогрессивного развития фармацевтической отрасли как социально-экономической системы, предполагающий совершенствование сферы разработки, производства и продвижения фармацевтической продукции в стране, которое в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды обеспечивает национальные интересы государства и положительно влияет на укрепление здоровья нации.

К сожалению, российский фармацевтический рынок остается на 3/4 импортоориентирован. 77% лекарств в стоимостном объеме, которые потребляются населением, производятся за рубежом. Поэтому первые места в рейтинге производителей занимают иностранные компании: NOVARTIS, SANOFI-AVENTIS. На третьей строчке стоит ФАРМСТАНДАРТ — единственный отечественный производитель в ТОП-20 ведущих игроков на фармрынке России. Соотношение импортных и российских препаратов на рынке в дореформенный период было совсем иным и составляло 45 и 55%. Первые годы реформ сильно сказались на российских производителях, либерализация импорта и одновременное нарастание хозяйственных трудностей у российских производителей преумножили долю иностранных лекарственных средств. Сегодня отечественная продукция не готова удовлетворить повышенную потребность населения в лекарственных средствах. Таким образом, большая часть лекарств закупается в США, Восточной Европе, Индии и Китае.

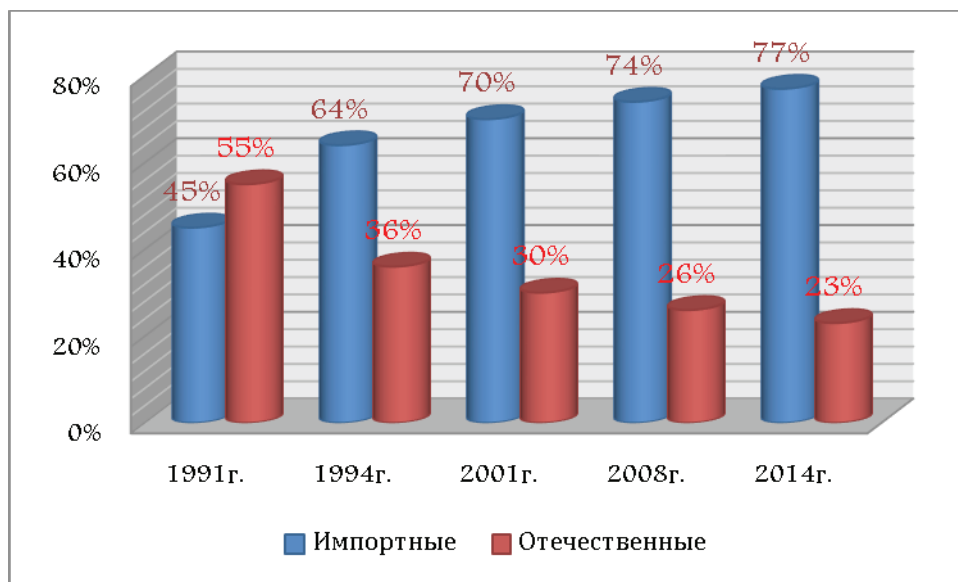


Рис. 2. Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС России с 1991 по 2014 г., %

Для увеличения национальной безопасности Министерством промышленности и торговли РФ в 2008 г. была разработана долгосрочная стратегия развития фармацевтической промышленности «Фарма-2020». Стратегия призвана определять пути реализации приоритетных направлений развития фармпроизводства России, быть основой для государственно-частного партнерства по вопросам развития фармацевтической промышленности, обеспечивать согласованность действий органов государственной власти по направлениям развития отрасли, определять векторы разработки и корректировки нормативно-правовой базы фармацевтической промышленности и служить основой для принятия государственных решений по разработке и реализации целевых программ и проектов развития отрасли. В 2009 г. в России была утверждена «Стратегия развития фармацевтической про-

мышленности на период до 2020 года» («ФАРМА-2020»), а в 2010 г. — Концепция федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» [5].

Для ее реализации предусматривается три варианта: инерционный, инвестиционный и инновационный. Оценкой преимуществ и рисков всех вариантов предпочтительным был выбран инновационный вариант реализации Программы, в рамках которого достижение цели Программы обеспечивается путем участия государства в стимулировании запуска полного инновационного цикла в фармацевтической и медицинской промышленности с последующим нарастающим финансированием исследований и разработок за счет собственных средств предприятий обеих отраслей. Инновационный вариант

реализации Программы позволит не только модернизировать производственные мощности предприятий на базе организационных и технологических инноваций, но и стимулировать в Российской Федерации разработку и производство наукоемкой фармацевтической и медицинской продукции, поднять уровень отечественной фармацевтической и медицинской промышленности до мирового и успешно конкурировать с зарубежными производителями как на внутреннем, так и на внешнем рынках. При этом значительный импульс к развитию в области фармацевтической и медицинской промышленности получают российская прикладная наука, инженерия, образование.

Несмотря на небольшие успехи, российский фармацевтический рынок сильно уступает мировым лидерам в развитии биомедицинских технологий и инновационной медицины и проигрывает по производственному потенциалу и уровню научно-технического развития. Низкий объем экспорта готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций; практически полное отсутствие доли инновационных отечественных лекарственных средств от их общего количества в России; несовершенство и непрозрачность законодательного регулирования и ценообразования; дефицит квалифицированных кадров; нежелание крупных отечественных компаний финанси-

ровать инновационные разработки — все это можно отнести к факторам, препятствующим развитию российского фарм. рынка. В добавление, банковская система ограничивает выдачу кредитов российским фармацевтическим предприятиям в виду длительного и наукоемкого цикла разработки лекарственных препаратов. В проекте Федерального закона «О федеральном бюджете на 2015 г. и плановый период 2016–2017 гг.», доля расходов федерального бюджета на здравоохранение составляет лишь 0.4% в 2015 г. Однако стоит отметить, что государство не пытается дистанцироваться от решения проблем медицинского сообщества: сегодня полным ходом идет реализация федеральной целевой программы. Стратегия «Фарма-2020» начинает давать первые результаты: иностранные компании локализуются, отечественные — переходят на международные стандарты GMP (Good Manufacturing Practice), улучшая качество производимых лекарств, планируется запуск пилотных проектов по лекарственному страхованию. В итоге, есть основание сделать вывод о том, что фармацевтическая промышленность РФ имеет значительный потенциал импортозамещения, а реализация этого потенциала может обеспечить увеличение доли российских лекарственных средств на внутреннем рынке и повышение уровня национальной безопасности.

Литература:

1. Андрианов, В., Горст М., Торопылин Ю., Шварева Н. Российская фармацевтическая промышленность: состояние и перспективы развития // Проблемы теории и практики управления. — 2012. — № 11–12. — с. 67.
2. Аналитические данные компании DSM, 20013–2014 гг. — www.dsm.ru.
3. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 23.10.2009 г. № 965 «Об утверждении стратегии развития фармацевтической промышленности российской Федерации на период до 2020 года».
4. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 31.03.2011 г. № 401 г. Москва «О Научно-координационном совете федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».
5. Постановление Правительства РФ от 17.02.2011 г. № 91 «О федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».
6. Стратегия инновационных преобразований экономики России в посткризисный период: материалы научной конференции: Лебедевские чтения / под общ. ред. А. Н. Фоломьева. — М.: РАГС, 2010. — 416 с.
7. Демидов, Г. Г. Социально-экономические проблемы фармацевтического рынка России // Российское предпринимательство. — 2007. — № 4 Вып. 2 (89). — с. 139–143.

Проблемы взаимоотношений Отечественной науки и экономики

Сарычев Роман Юрьевич, студент

Волгоградский государственный социально-педагогический университет

С 2014 года на Российскую Федерацию наложены политические и экономические санкции. Летом 2015 года на обозрение миру появился новый перечень ограничений. Каждые из них крайне негативным образом сказываются

как на экономике страны, так и на жизни простых граждан в отдельности. Ответными мерами со стороны России стали: продовольственное эмбарго, ужесточение условий транснациональных сделок с участием России или же рос-

сийских компаний, помощь отечественному производству и бизнесу в виде дотаций, субсидий, государственных целевых заказов и налоговых льгот.

Данная поддержка как нельзя лучше отражается на наукоемких и инновационных процессах, таких как «СКОЛКОВО», «Зеленоградский научно-технологический парк», «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет» и др. Но именно здесь и начинает скрываться, пожалуй, главная проблема науки и экономики современной России — невостребованность российским бизнесом отечественных разработок и инновационных процессов: «Основная беда российской науки — это невостребованность научных результатов нашей экономикой и обществом. Когда наука нужна, находится и финансирование, и все прочее». — Жорес Иванович Алферов, академик, лауреат Нобелевской премии по физике.

Государственной работы в данной ситуации недостаточно: в любом случае, все разработки на начальном этапе будут «неидеальны» (проект Macintosh делался как второстепенный проект, куда отправляли «второсортных» специалистов, но именно Macintosh позволил Apple выйти из кризиса и заработать с новыми силами, а в последствии и вытеснил другие проекты), многие изобретения вообще найдут свое предназначение вне «поля первоначальных исследований» (суперклей, изобретенный Гарри Кувером, начал использоваться по назначению только после 15 лет со дня его изобретения, да и разрабатывали не универсальный клей, а прозрачный пластик для оружейных прицелов). Российской науке нужны инвестиции граждан, рядовых компаний и предприятий, нужна востребованность и, элементарная, вера в отечественных ученых.

В 2014–2015-х годах постоянно в новостях появляется информация о том, что та или иная иностранная компания перестает сотрудничать/реализовывать свою продукцию на территории России. Эта ситуация и есть толчок для науки страны. В данный момент самое время для выставок, конференций. Все имеющиеся научные организации обязаны, руководствуясь примерами МАКСа, ЕХРО и т.д., проводить свои представления и презентации. Данные мероприятия должны создаваться не только для МЕГО корпораций, являющихся монополистами в стране, но и для представителей малого и среднего бизнеса.

Современная система работы данных конференций представляет собой появление специалистов только крупного бизнеса. Представители крупного бизнеса хотят и готовы к использованию отечественной продукции, так Алексей Миллер подметил это в своем интервью на XIX Международном Экономическом Форуме в Санкт-Петербурге: «Импортозамещение — приоритет для «Газпрома»!»

Да, без сомнения финансовые возможности «гигантов» гораздо шире, но они не пойдут на это замещение до тех пор, пока те или иные инновации будут недоделанными, недоработанными и непроверенными. Финан-

совое состояние позволяет им переждать или же купить дороже, чтобы не рисковать миллиардными компаниями и сделками. В свою очередь малый и средний бизнес все чаще и чаще вынужден идти на риск, для переживания все новых и новых экономических потрясений. Возможность минимизировать издержки заставляет отечественных коммерсантов и производителей обращать свой взор на мировые рынки. Поиски новых партнеров-поставщиков, валютные скачки, транспортировка через «пол мира» — это, и не только, проблемы, с которыми приходится столкнуться предпринимателям. Тогда как в нашей стране, так же проводятся исследования и так же ученые добиваются результатов.

Для более детального рассмотрения данной проблемы можно обратиться к разработке, не имеющей аналогов в мире, при этом её потенциал будет иметь значимость не только в России, но и во всем мире — «Школьный планшет для развития традиционных навыков без вреда». Вот что о данном проекте сказано на официальном сайте «СКОЛКОВО»: «Инженеры из Томска разработали школьный планшет, который, в отличие от аналогов, ориентируется на развитие традиционных навыков: мелкой моторики, работы с бумажными источниками и рисование.

Планшет размером с альбомный лист состоит из «бумажного экрана», который благодаря технологии «электронных чернил» не вредит зрению ребенка, аккумулятора, разъемов для наушников (для работы на уроках иностранного языка) и USB-кабеля. Стилосом которым управляется планшет, такой же формы, как и обычная ручка. Им можно писать как по экрану, так и на обычной бумаге: информация фиксируется во внутренней памяти устройства благодаря встроенной системе распознавания движения и bluetooth-передатчику. В дополнение на этом устройстве можно хранить не только учебники, но и другую не обходимую учебную литературу. В начинке нового планшета не будет ничего лишнего, что может отвлекать ребенка от учебы».

Данная разработка появилась как раз вовремя: в образование начинают активно внедряться компьютеры и ИТ-технологии. Но на данный момент массовый оборот имеют лишь ноутбуки и планшеты, которые, ввиду не соответствия целевых функций разработчиков с конкретными запросами могут как способствовать развитию учебного процесса, так и отвлекать учеников от занятий.

Этот школьный планшет был представлен на «Стартап-тур 2015» фонда «СКОЛКОВО» в феврале в Томске. Компания-разработчик — «Устройства для суперкомпьютеров» утверждает, что данная модель может уже сейчас выйти в серийное производство, но необходимы инвестиции и заказы. В данный момент изобретатели ведут переговоры с учебными заведениями всей страны, начиная от школ и заканчивая университетами, т.к. это целевой сегмент потребителей.

Мировая история знает немало случаев, когда изобретение или же инновация находила новые, а порой и неожиданные, ошеломляющие группы пользователей — ин-

тернет. Интернет — всемирная система объединённых компьютерных сетей для хранения и передачи информации. Ведь идея и финансирование данного проекта принадлежит Министерству обороны США, сама же разработка и фактическое использование оставалось в науке — через интернет поддерживали связь между собой не только университеты и ученые США, но и всего мира. Уже через 5 лет использования аудитория пользователей составляла уже 50 миллионов пользователей. На данный момент постоянный доступ к интернету имеют порядка 3 миллиардов человек, тогда как так или иначе его использовали в работе или же развлечениях гораздо больше людей.

Так же и с названным выше планшетом. Обладая способностями хранить на себе большое количество электронной документации, создавать новые и одновременно их сохранять на центральном хранилище, позволит пред-

приятиям полностью отказаться от бумажных блокнотов, которые теряются, рвутся или же просто портятся со временем, причем довольно скоро.

Примеры со всего мира показывают, что нельзя после неудачного «старта» сразу же отказываться от инновации. С ними нужно работать, их нужно развивать. «Идеальной» любую разработку можно сделать только после внесения изменений в процессе практического применения.

В заключении важно отметить, что малый и средний бизнес составляет 20% от общей доли ВВП. И если наука не начнет обращать внимание на эту группу, то именно эти 20% новых инвестиционных средств она будет терять. Одновременно при активном сотрудничестве бизнеса с учеными позволит предпринимателям сконцентрировать свое внимание на отечественных разработках и отечественных рынках, минимизировав издержки и неудобства, указанные выше.

Литература:

1. Жорес Алферов: беда российской науки — невостребованность экономикой. РИА НОВОСТИ. Дата обращения 02.07.15
2. СКОЛКОВО медиа. Школьный планшет для развития традиционных навыков без вреда. Дата обращения 02.07.15

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Диверсифицированные методы в исследованиях систем управления

Аркадьев Константин Георгиевич, кандидат педагогических наук, доцент
Вольский военный институт материального обеспечения (Саратовская область)

Исследовательская деятельность, даже самая успешная, не может длительное время функционировать в неизменном виде сколь угодно долго, поэтому наступает период, когда требуется существенное увеличение исследовательских возможностей.

Ключевые слова: кризисные явления, объект исследования, доверие к институтам власти, диверсификация исследований, математическая модель «Живая модель Земли».

Переживаемые нашим народом и государством сложные времена характеризуются общей нестабильностью рыночной экономики, ухудшением финансово-экономических условий, незрелостью финансового рынка и существующей банковской системы, социальными проявлениями обострений кризисных явлений.

Общее состояние экономики создало циркуляцию противоречий в системах социально-экономического управления, что обусловило актуальность проблем исследования систем управления на микроэкономическом, региональном и более сложном макроэкономическом уровне. Актуальностью проблем и противоречивостью состояний определяются более высокие требования к научной и практической новизне проведения исследований, к получаемым оценкам и выводам, к содержанию ожидаемых заключений и рекомендаций, как результатам выполнения научно-исследовательской работы.

Научное исследование — это всегда сложный и кропотливый специфический труд, связанный с познанием нового и порой неизвестного в различных сферах жизни и деятельности человека. Научно-исследовательский труд социально-экономической направленности, как и вся научная деятельность, в своей совокупности имеют не только разнообразие неоднозначных особенностей, но и характерные специфические признаки и отличия. Дух исследовательского поиска движет учёными и исследователями вперёд в стремлениях открытия знаний в неизведанном научном пространстве нового. Поэтому современные научные исследования всё более настойчиво проникают в глубину происходящих процессов в экономике и сущность явлений в социальной сфере.

Проведение исследования системы управления определяется необходимостью разрешения проблемной ситуации. Простое, корректное и понятное обоснование проблемных вопросов в значительной мере всегда облегчает

выбор приемов и способов, методов и методологии проведения исследования.

Систему управления нельзя рассматривать в отрыве от объекта управления. Поэтому при исследовании систем управления в качестве объекта исследования, наряду с системой собственно управления, выступает управляемая социально-экономическая система (предприятие, фирма, корпорация, ассоциация и пр.). Главная ее особенность заключается в том, что основополагающим элементом является человек, деятельность которого определяет и существование, и развитие этой системы, и в значительной степени зависит от того, как организовано управление этой деятельностью, в какой мере управление соответствует его интересам и мотивам поведения, по каким целям и с учетом каких факторов оно осуществляется.

Любое неблагоприятное состояние экономики непосредственно влияет на деятельность человека и состояние его благополучия, что, в целом, вызывает негативные напряжения в социальных слоях общества. Анализ деятельности любого в таких условиях экономического субъекта и определение его влияния на социальную составляющую — это трудно методологическая и аналитическая задача, для выполнения которой требуется хорошая информационная, профессиональная и организационная база. В условиях рыночной нестабильности, кризиса и незрелости финансового рынка проблема оценки деятельности организаций становится всё более сложной.

Чем больше масштабы и глубина кризисных явлений, тем больше негативных проявлений кризиса в экономике и финансах, тем больше негативных изменений происходит в социальной сфере. В свою очередь благополучное состояние социальной сферы всегда формирует основу доверия к институтам властных структур.

И чем больше нарушение баланса равновесия, тем энергичнее и сильнее требуется возвращающее прило-

жение силы к восстановлению оптимального равновесного благополучного состояния в микроэкономике, региональной экономике, экономике государства в целом

Поэтому требования к результатам социально-экономических исследований вытекают из содержания деятельности руководящих структур, из интересов руководителей, наделенных ответственными властными полномочиями и обязанностями в системе социально-экономического управления, от которых требуются всестороннее взвешенные и обоснованные решения и, следовательно, эффективные действия.

Острота потребности в результатах исследований определяется необходимостью в кратчайшие сроки принятия безотлагательных мер реагирования. Ответные, но желательнее всего, упреждающие решения и действия сокращают ресурс времени на разработку рекомендаций в решениях антикризисных проблем.

В управлении сегодня нет простых решений, усложнились условия управления, усложняется человек в своих социально-психологических характеристиках. Невозможно принимать решения, опираясь только на опыт, интуицию и здравый смысл или формально усвоенные знания. Необходимо исследование ситуаций, проблем, условий, факторов эффективности деятельности организации, необходим обоснованный выбор решений из постоянно растущего их количества.

В подобных условиях привлечённый к исследованиям состав исследователей должен быть в состоянии проводить поиск, найти варианты разрешения проблем, дать рекомендации и ответы в условиях жестких ограничений, но с достаточной высокой степенью надежности и оперативности.

Корректное и безошибочное определение рекомендаций в целях разработки правильного решения для выхода из сложной ситуации в поиске истины или ответа в условиях ограничений и неопределённости, требует от исследователей не только организации проведения исследований в короткие сроки, но и неминуемо переходит в поиск достойного выхода с помощью иных, не применявшихся ранее методов исследования с сопутствующими новыми технологиями и новыми подходами к выбору аппарата исследования. Сочетание ограничений во времени с частичной, а иногда, с полной неопределённостью проблемы, предстают перед исследователями сложной конструкцией элементов и компонентами, определяющими необходимость стратификации проблем и методологического, сложно поддающегося выбору из всей типологической классификации типа исследований.

Поиск и выбор осуществляется в пользу методов исследований, в которых знания раскрывают интеллект человека и соединяются с талантом исследователя. От сочетания и разнообразия подобных методов происходят диверсифицированные методы исследований. Диверсификация в исследованиях — это не новое явление в исследовательской деятельности. Оно известно с давних пор, но лишь в современных условиях востребованность

методологии диверсифицированных методов исследований стала более чем актуальной.

Особенность эффекта применения диверсифицированных методов исследований состоит в соединении оригинальных методологий исследования со специфическими организационными формами их проведения.

Известные диверсифицированные методы исследований представлены системой, что в методологическом подходе облегчает сделать выбор необходимого для конкретных условий. К основным методам исследований относятся:

- методы мозгового штурма,
- методы систематизированного поиска,
- методы глубокого погружения в проблему,
- методы интенсификации мыслительной деятельности,
- методы фантастического преобразования проблемы (методы Дельфи),
- методы синектики,
- методы интуитивного поиска и другие. [1, с.173]

Эти методы имеют тесную взаимную связь. Общее у них состоит в соединении различного, иногда противоречивого, что и определяет основу эффективного применения в исследованиях.

Важной особенностью современной управленческой деятельности в системах управления стало внедрение информационных систем и информационных технологий, это обусловило значительное увеличение оборота ИТ-информации в технологиях управленческого труда.

Повсеместное применение информационных технологий в системах управления экономикой и структурах общества, создали большие объёмы высокоскоростных информационных потоков, что значительно усложнило разработку управленческого решения. С другой стороны, интенсивность процессов с применением информационных технологий не только сократила время на процессы и процедуры установления проблем, организацию и проведение исследований, но и значительно повысило статус проводимых исследований.

Технологии, представляющие широкие возможности доступа к совершению операций с большими массивами и базами данных в сочетании с интенсивностью процессов информационного обмена в управлении, сфере финансирования, экономики, экологии, демографии, социологии, здравоохранении значительно изменили содержание исследовательского труда. К настоящему времени сложилась ситуация когда информационные технологии стали не просто модным атрибутом а незаменимой структурой и условием в проведении научных исследований

Исследовательская деятельность, даже самая успешная, не может длительное время функционировать в неизменном виде сколь угодно долго. Наступает период, когда просто необходимо существенно увеличить возможности исследовательского потенциала в получении искомых ответов и значительно сократить риски от случайных неточностей или совершение более грубой

ошибки в разработке рекомендаций и принятии важных управленческих решений.

Всё чаще ограничения по времени на анализ, получение результатов и выработку предложений для принятия решений, приводят к созданию исследовательских групп из наиболее профессионально квалифицированных экспертов, научно и интеллектуально компетентных исследователей, специалистов информационных технологий и потенциальных разработчиков, способных трансформировать огромный объём собираемой информации в систему исходных данных и представлять её в удобном контексте для принятия решений.

В настоящее время в открытой печати появляются сведения о начале разработки учеными разных стран математической модели, способной отображать все происходящее в мире — от погоды и эпидемий до международных финансовых процессов. Разрабатываемый проект программы, получивший название «Живая модель Земли» (*Living Earth Simulator, LES*), призвана внести ясность и объяснить процессы, происходящие на нашей планете, то, как поведение человека влияет на развитие общества и по каким принципам изменяется окружающий нас мир.

Данный проект основывается на математических моделях, с помощью которых предполагается получать прогнозы рисков возникновения различных ситуаций, таких как распространение инфекционных заболеваний, определять методы борьбы с климатическими переменами, обнаруживать предпосылки к финансовым кризисам и т.п.

Чтобы модель функционировала, ее планируется обеспечивать актуальными данными о всех значимых событиях, происходящих на планете. Для этого, планируется создание сети датчиков, собирающих климатическую информацию по состоянию атмосферы, литосферы и гидросферы. Кроме этого из сети Интернет будет задействовано более семидесяти источников других исходных данных для моделирования. В их числе: онлайн-энциклопедия *Wikipedia*, картографический сервис *Google Maps*, хранилища баз данных правительств и другие.

Технической основой модели станет сеть компьютеров высокой производительности, способная распределённо и оперативно обрабатывать большие массивы информации.

К основным свойствам создаваемой модели, кроме ее очевидной сложности и распределённости, относиться работа в масштабе времени, близком к реальному, автоматическая подготовка исходных данных для моделирования; возможность многокритериальной оценки рисков, прогнозируемых по результатам моделирования.

Преимущества новой модели состоит в том, что в настоящее время модели используются «дискретно», для анализа отдельных, ограниченных во времени эпизодов и прогнозирования результатов решения частных задач, то модели типа *LES* обеспечивают непрерывное прогнозирование развития обстановки.

Вторая особенность заключается в том, что если ранние модели в основном использовались для ответа на вопросы «что будет, если сделать то-то» или «что сделать для того,

чтобы получилось что-то», то теперь модель отвечает на вопрос «что произойдет, если ничего не менять».

Третья особенность — это оперативность обработки результатов моделирования. Если существующие системы мониторинга обеспечивают анализ обстановки в масштабе времени, близком к реальному, то модели типа *LES* автоматически формируют информацию, опережающую реальность.

С учетом этих особенностей реализуемый в модели *LES* подход позволяет не просто прогнозировать для оценки возможных последствий принимаемых решений, а предупреждать о возможных рисках, формировать исходные данные для принятия решений по их парированию. разработчики называют свою модель живой, но правильнее ее назвать *моделью оперативного прогнозирования для заблаговременной оценки рисков*. Модели типа *LES*, использующие встроенные алгоритмы оценки рисков, можно отнести к новому типу — опережающего потребности прогнозирования.

Потребность в использовании подобных моделей в исследовательском деле есть, вероятно, очень большая. Необходимость использования моделей такого класса определяется из потребностей органов власти и управления в прогнозировании последствий принимаемых решений, так и адекватностью получаемых с применением модели оценок и рекомендаций. Адекватность результатов моделирования обеспечивается верификацией модели по известным событиям и процессам. В случае моделей типа *LES* такая верификация была проведена и показала возможность их применения на практике.

Что касается потребности применения таких моделей, то анализ логико-аналитической деятельности должностных лиц показывает, что модели и методы опережающего прогнозирования обязательно должны быть востребованы, например, в качестве компонентов мониторинга и прогнозирования рисков в системах поддержки принятия решений, реализуемых в составе автоматизированных систем управления.

Вычислительные мощности современных ЭВМ несравнимо выше имевшихся на начальном этапе информационной революции и возрастают вдвое каждый год. Постоянно повышается пропускная способность компьютерных сетей и их мобильность, обеспечивая использование распределенных вычислений даже в подвижных системах. [4, с.8–10]

Архитектура электронно-вычислительной машины, её программное обеспечение, установленный исследовательский программный комплекс и многое, многое другое, что можно условно назвать «мозгами и психологией машины» никогда не сможет заменить интеллект исследователя — человека в исследовательской деятельности.

Многие факторы из чего состоит жизнь и деятельность человека для «мозгов и психологии машины» неведомы. Не может она учитывать мгновения возникающих личностных отношений, национальные традиции, религиозные верования, родственные отношения, и т.д., не может воспринимать температуру, влажность, осадки, ос-

вещность, ветер, физическую безопасность среды, безопасность инфраструктуры жизни, деятельности и быта.

Принимая во внимание устойчивость развития вычислительной техники и совершенствование применения технологий, опираясь на принцип неразрывности методов исследования и методологии исследования, можно утверждать, если машина (компьютер) не в состоянии заменить человека в проведении исследовательской и управленческой деятельности, то она должна ему помогать.

Расширение диверсифицированных методов исследований на основе применения информационных технологий открывают значительные горизонты в науке исследований по всей совокупности социально-экономических

систем управления, и в отдельно взятых сферах управления финансами, экономикой, экологии, демографии, социологии, здравоохранении где могут быть получены хорошие результаты

Перспективы создания сложных комплексов программ в исследовательских и управленческих целях в ближайшем будущем потребует подготовленных специалистов в области социально-экономического управления с более глубокой специализацией информационной подготовки. Для этого необходима ориентация на организацию целенаправленного обучения и информационной подготовки персонала систем управления и научно-исследовательских кадров во всех звеньях управленческих цепей.

Литература:

1. Э. М. Коротков Исследование систем управления: учеб. — М.: ДеКА, 2004. — с. 170—207.
2. Е. С. Вентцель Исследование операций. Задачи, принципы, методология: учеб. пособие. — М.: Дрофа, 2004. — с. 146—151.
3. М. Н. Козин Оптимизация выбора поставщика государственного заказа на основе методики управления совокупным риском // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. — 2013. Т. 13. — № 2 — с. 192—196.
4. О. В. Тиханычев, О. В. Саяпин Оперативное прогнозирование развития обстановки как основа успешного управления применением войск (сил) // Военная мысль. — 2015. — № 4 — С. 8—10.

Сущность внешнеэкономического комплекса РФ

Данько Яна Витальевна, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Многообразие видов внешнеэкономической деятельности, осуществляемых общественными, производственно-коммерческими и государственными структурами, в совокупности представляет внешнеэкономический комплекс страны (ВЭК).

В последние десятилетия происходит развитие комплекса, которое заключается в установлении долгосрочного, прямого и устойчивого соединения внешнеэкономического и производственного видов деятельности.

Государство стремится к тому, чтобы ВЭК страны представлял собой сбалансированную и динамично развивающуюся производственно-коммерческую систему.

Таким образом, внешнеэкономический комплекс страны — это «совокупность объединений, подотраслей и отраслей, предприятий, кооперативов, фирм, одни из которых производят и реализуют экспортную продукцию, а другие закупают и перерабатывают импортные товары и осуществляют иные формы внешнеэкономических связей» [4, с. 386].

Организационное построение современной внешнеэкономической деятельности во всероссийском масштабе состоит из следующих частей (рис. 1).

Высший уровень ВЭД осуществляется «главными органами государственной власти Российской Федерации —

Президент РФ, Федеральное Собрание РФ, Правительство РФ, федеральные органы исполнительной и судебной власти» [2, с. 45]. На высшем уровне происходит создание основных нормативных актов, которые формируют правила ведения ВЭД, которые обязательны для всех физических и юридических лиц на территории Российской Федерации, и внутрироссийские экономические и организационно-правовые условия.

Деятельность государственной власти также имеет внешнюю направленность, которая призвана осуществлять защиту российских участников внешнеторговой деятельности от недобросовестной конкуренции зарубежных партнеров, а также создавать благоприятные условия для российских участников ВЭД на иностранных рынках на основе режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и не дискриминации во взаимной торговле. Это осуществляется путем участия Российской Федерации в международных экономических организациях, подписания «двусторонних и многосторонних договоров торгово-экономического характера и обеспечение контроля за их соблюдением» [3, с. 86].

Президент РФ в качестве главы государства обозначает основополагающие направления внешнеэкономической политики России. На основании указов Президента

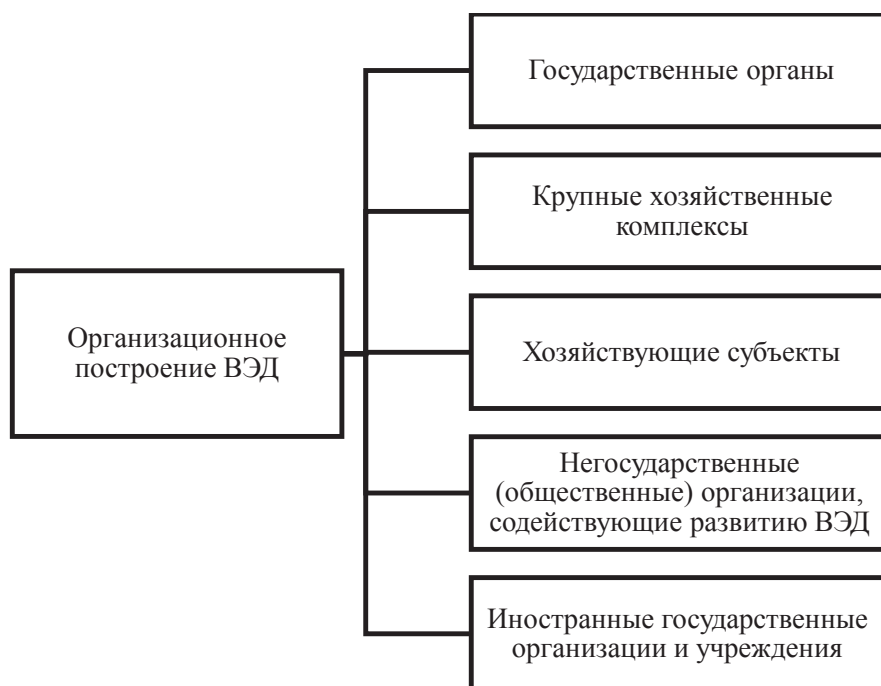


Рис. 1. ВЭД во всероссийском масштабе

РФ в свое время были образованы Комиссии по экспортному контролю РФ и по вопросам военно-технического сотрудничества РФ с зарубежными странами.

Федеральное Собрание РФ, которое состоит из Совета Федерации и Государственной Думы, занимается разработкой и принятием федеральных законов, в том числе по вопросам, которые относятся к ВЭД.

Правительство РФ на основании Федерального конституционного закона «О Правительстве РФ» занимается разработкой и реализацией государственной политики в области международного экономического, инвестиционного и финансового сотрудничества, руководит валютно-финансовой деятельностью в отношениях с зарубежными странами (ст. 15), осуществляет общее руководство таможенным делом (ст. 14), валютное регулирование и валютный контроль, регулирование и государственный контроль в сфере ВЭД, в области международного культурного и научно-технического сотрудничества (ст. 21).

Президенту РФ и Правительству РФ подчиняются региональные и отраслевые органы, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью в соответствии с наделенными полномочиями и образуют региональные и отраслевые компоненты управленческого звена ВЭК.

В совокупности производственный потенциал страны считается фундаментальной основой ВЭК. Предприятия осуществляют производство товаров для экспорта (изготовление, доработка, маркировка, упаковка и др.) и подготовку их к отправке за рубеж. В свою очередь на российских предприятиях также перерабатывают и дорабатывают (переупаковка, рассортировка, расфасовка и др.) многие виды ввозимых из-за рубежа товаров для удовлетворения личных или производственных нужд вну-

тренних потребителей. Часть импортной продукции реализуется в России через торгово-сбытовую сеть без переработки.

В последние годы наиболее экспортноориентированными компаниями и предприятиями являются следующие отрасли (рис. 2).

Хозяйствующие субъекты являются главными участниками ВЭД. В оперативно-коммерческую сферу ВЭК входит много различных хозяйствующих субъектов, которые непосредственно осуществляют экспортно-импортные или другие внешнеэкономические операции.

В небольшую группу наиболее квалифицированных и авторитетных участников ВЭД входят государственные внешнеэкономические объединения (ВЭО), негосударственные внешнеторговые компании (большинство из них акционерные общества, в том числе региональные, отраслевые и действующие в системе ТПП) и внешнеторговые фирмы (ВТФ).

Подавляющее большинство участников ВЭД — это организации (фирмы и предприятия) негосударственных форм собственности (общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и др.). Деятельность этих хозяйствующих субъектов во внешнеэкономической сфере является главной составляющей частью всей ВЭД России. Не смотря на это, только 10% из общего числа предприятий реализуют свою продукцию самостоятельно на мировом рынке. Сейчас 2/3 экспорта России обеспечивают 65–70 крупнейших участников ВЭД. Среди экспортеров лидируют такие компании как «РАО ЕЭС» (экспорт электроэнергии), «Газэкспорт» (экспорт газа), «Норильский никель» (экспорт некоторых цветных и драгоценных металлов из платиновой группы), «АЛРОСА» (экспорт алмазов). Лидируют вертикально-интегриро-

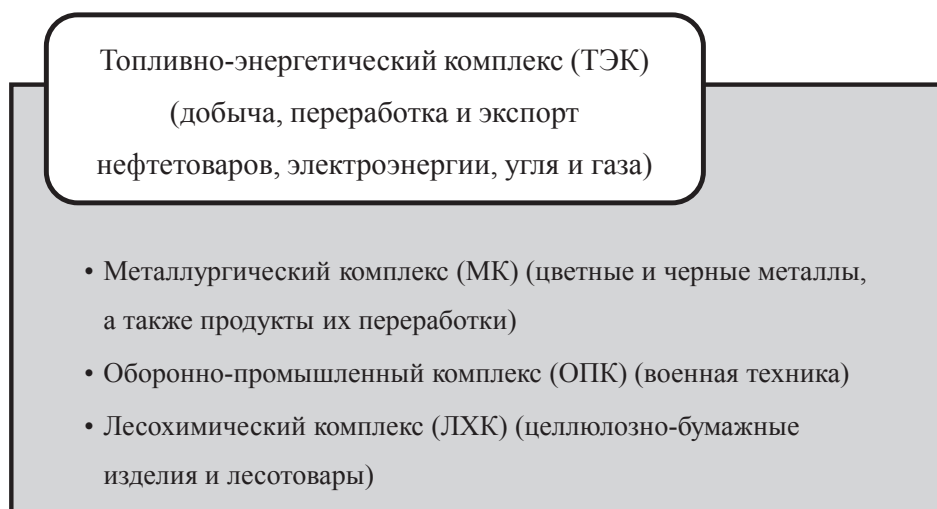


Рис. 2. Экспортоориентированные комплексы России

ванные компании нефтепродуктов: «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «ТНК-БП», «Сургутнефтегаз».

Особую часть ВЭК представляют малый и средний бизнес (МСБ), но их доля во внешнеторговом обороте невелика. Участниками ВЭД в последнее время стали некоммерческие организации (различные фонды, ассоциации и т.д.). Помимо юридических лиц во внешнеэкономической деятельности страны принимают участие физические лица. За счет индивидуальных предпринимателей (ИП) только в конце прошлого века обеспечивалось до четверти внутреннего рынка потребительских товаров.

Многочисленные новые внешнеторговые посредники также принимают участие во внешнеэкономической деятельности России. Но среди них далеко не все являются добросовестными посредниками, которые реально заботятся о предоставлении необходимых услуг российским потребителям и товаропроизводителям. Многие компании являются фирмами-«однодневками», которые совершают фиктивные внешнеторговые операции или разовые спекулятивные сделки с целью перевода валюты за границу.

Во внешнеэкономической деятельности важную роль играют организации, которые принимают участие в содействии по развитию торгово-экономических связей с иностранными государствами. Одной из них является Торгово-промышленная палата (ТПП) Российской Фе-

дерации. Ее деятельность затрагивает большинство сфер предпринимательства (внешнюю и внутреннюю торговлю, промышленность, финансовую систему, сельское хозяйство, услуги и др.).

В 1997 году в России был создан Совет отраслевых российских объединений производителей и экспортеров. Внешнеэкономические организации системы МВЭС создали Ассоциацию внешнеэкономических организаций России (АВЭОР). В 1998 г. была образована Гильдия российских корабельников. Юридические лица (участники ВЭД) объединяются в союзы, ассоциации, гильдии, лиги для укрепления и развития деловых связей с зарубежными партнерами и обеспечения защиты своих интересов. В группу организаций, которые содействуют развитию внешнеторговой деятельности, относят информационно-консультационные, редакционно-издательские, научно-исследовательские учреждения и учебные заведения.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в сфере ВЭД важную роль играет так называемый заграничный аппарат. Он включает в себя Торговые представительства Российской Федерации в зарубежных странах и постоянные представительства РФ при международных экономических организациях.

Главными условиями успешного развития ВЭК страны являются: наличие конкурирующих производств, наращивание экспортного потенциала, повышение самостоятельности регионов, фирм, предприятий.

Литература:

1. Барынькина, Н. П. Ковенант — инструментальный финансовый инжиниринг в условиях нарастающей финансовой нестабильности // Финансы и кредит. — 2012. — № 20 (500). — С.11–15.
2. Воловик, Л. А. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. — Калининград: КГУ 2012. — 80 с.
3. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. — 4-е изд., исп. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». — 2012. — 452 с.
4. Ростовский, Ю. М., Гречков В. Ю. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. — М.: Магистр. — 2011. — 591 с.

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Проблемы и перспективы российской лизинговой отрасли

Беккерман Антон Юрьевич, аспирант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В статье рассматривается состояние лизинговой отрасли в РФ, основные проблемы, с которыми сталкиваются ее участники, а также грядущие перспективы, которые ожидают рынок лизинговых услуг.

Ключевые слова: лизинг, финансовая аренда, лизинговая отрасль, российский лизинговый рынок.

Лизинговое финансирование зарекомендовало себя как эффективный инструмент для приобретения основных средств. В действующих условиях высокого уровня износа материально — технической базы предприятий, а также сократившихся объемов финансирования инвестиционных программ, лизинг позволяет предприятиям обновить производственные мощности с минимальными объемами вложений, одновременно пользуясь налоговыми преференциями.

В России процесс модернизации основных фондов российских хозяйствующих субъектов назрел давно: степень износа находится на крайне высоком уровне и приближается к 50% от всего количества основных фондов.

Существует и другая актуальная стратегическая задача, которую возможно решить с помощью использования лизингового финансирования. С введением санкций возникла потребность в замещении продукции, доля им-

порта которой в России составляет более 80 процентов. На данный момент наиболее зависимыми от импортных технологий, продуктов и услуг отраслями в российской экономике являются отрасли машиностроения, легкой промышленности, фармацевтической и медицинской промышленности, химической и нефтехимической промышленности. Особенно проблема зависимости от импорта актуальна для отрасли машиностроения, которая является системообразующей для всего российского промышленного комплекса.

Государство уже давно обратило внимание на лизинг как на инструмент эффективного обновления основных средств. В последние годы выделяются средства на субсидирование лизингополучателей, которые воспользовались лизинговыми операциями. Также, в 2015 году, с введением программы льготного лизинга, субсидии предоставляются и лизингодателям. Таким образом, государство

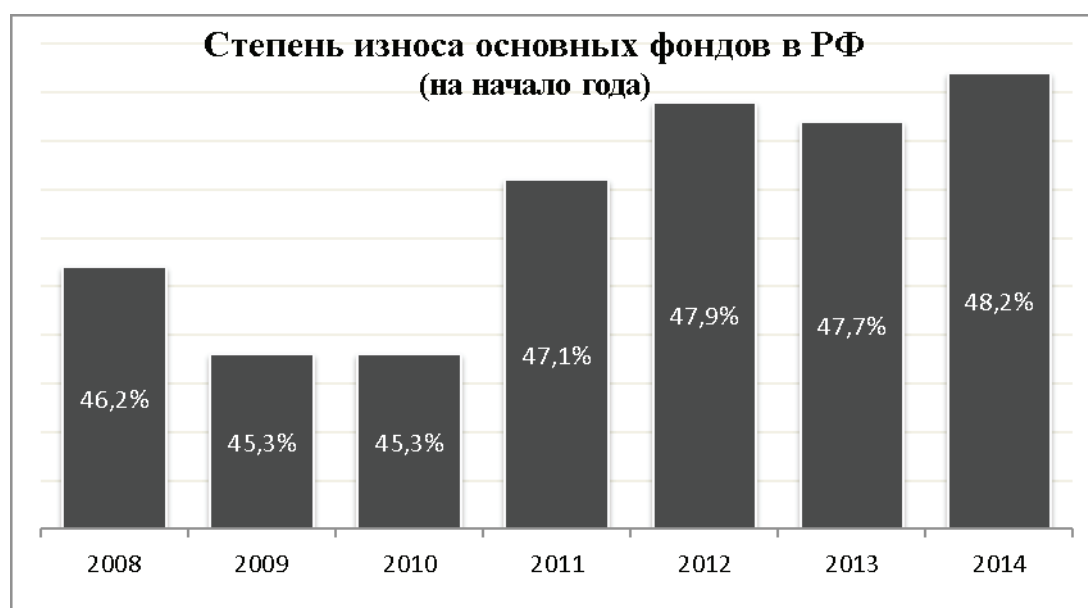


Рис. 1. Степень износа основных фондов предприятий в РФ (составлено автором на основе данных Росстата [2])

стимулирует предприятия модернизировать текущие производственные мощности.

Рассматривая состояние лизинговой отрасли в России, можно отметить, что в течение последних 15 лет рынок лизинга значительно вырос. Снижение объемов финансирования было зафиксировано в период экономического

кризиса 2008–2009 годов, похожая динамика наблюдается на сегодняшний день. Рынок лизинга объективно отражает состояние экономики в стране и в некотором смысле является его индикатором. Роль лизинга в стране можно проанализировать на основе показателя доли лизинга в ВВП.

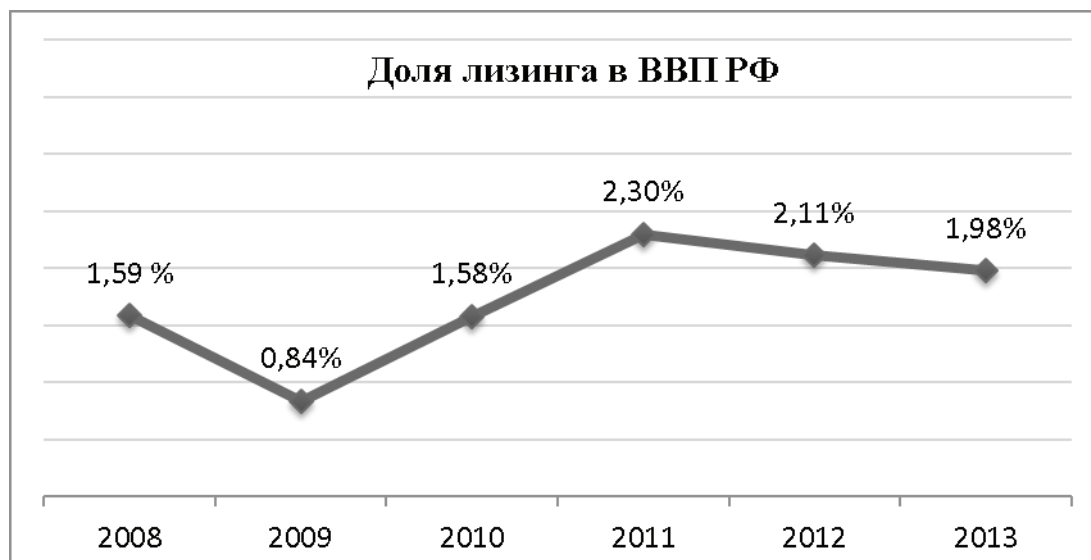


Рис. 2. Доля лизинга в ВВП РФ (составлено автором на основе источника [1, с.25])

При сравнении российского лизингового рынка и лизинговых рынков европейских стран, можно отметить, что по показателю доли лизингового финансирования в объеме инвестиций в основной капитал наш рынок серьезно уступает, — усредненный показатель в европейских странах составляет 17%, в нашей стране он приближается к 10%. С другой стороны, этот факт говорит о серьезном потенциале российского лизингового рынка и открывает новые возможности для роста.

На сегодняшний день российский лизинговый рынок находится в стадии рецессии. Спад объясняется снижением объема кредитования лизингового бизнеса, повышением стоимости кредитных ресурсов, а также ухудшением общей макроэкономической ситуации в стране. Другими сдерживающими факторами являются нехватка платежеспособных компаний — лизингополучателей, рост курсов валют, противоречия в законодательстве, затрудняющие развитие отдельных сегментов, таких как оперативный лизинг и лизинг недвижимости.

Существующие проблемы лизинговой отрасли не позволяют в полной мере воспринимать лизинг как фактор реализации программ по техническому перевооружению. Государственная поддержка использования лизинга предприятиями на федеральном и региональном уровнях повышает роль лизинга среди альтернативных источников инвестиционных и кредитных ресурсов. Однако, есть ряд задач, которые необходимо рассмотреть в целях эффективности лизинга как вида инвестиционной деятельности:

1. Улучшение нормативно — правовой базы лизинговой отрасли.

Участники лизингового бизнеса отмечают наличие пробелов в законодательстве, что не позволяет соблюдать баланс интересов субъектов лизинга в полной мере. Учитывая, что лизинговая отрасль является довольно молодой, арбитражная практика пока остается несовершенной. Значительное влияние на развитие в законодательстве лизинговой индустрии играет Высший Арбитражный Суд. Постановления ВАС создают прецеденты решений, которые используются как основополагающие арбитражными судами при рассмотрении споров, связанных с лизинговой деятельностью. Слабой остается теоретическая база, которая вызывает противоречия и неоднозначное толкование норм лизинга регулирующими органами. Кроме того, остро стоит вопрос о законодательном закреплении оперативного (невыкупного) лизинга, который пользуется популярностью в западных странах.

Накопившиеся проблемы требуют выстраивания диалога между представителями законодательной и судебной системы в области лизинговой деятельности и участниками лизингового рынка. Тем не менее можно отметить, что в последние несколько лет ситуация меняется в лучшую сторону, — гораздо меньше судебных споров происходит с возмещением налога на добавленную стоимость, а также действует новая практика при определении выкупной стоимости предмета лизинга.

2. Доступность кредитных ресурсов для лизинговых компаний.

Ухудшение макроэкономической ситуации, вызванной санкциями иностранных государств, закрыло некоторым лизингодателям доступ к рынку зарубежного капитала, что негативно отразилось на отрасли. Некоторые лизинговые компании были вынуждены уйти с рынка, остальные участники ужесточили условия финансирования — наблюдается рост ставок удорожания у подавляющего большинства российских лизинговых компаний. Кроме того, существующие трудности с доступностью фондирования отразятся на размере авансового платежа и дополнительном обеспечении со стороны лизингополучателя. Такая проблема является достаточно серьезной для лизинговой индустрии, и ее решением вполне могло бы стать рефинансирование из средств Центрального Банка РФ под залог существующего портфеля, аналогичная практика существует у банков, осуществляющих кредитование.

3. Рост просроченных лизинговых платежей и сокращение объема нового бизнеса.

Однако, проблемы, вызванные осложнением экономической ситуации, существуют и у лизингополучателей. Влияние санкций, волатильность валютных курсов и общая макроэкономическая ситуация, так или иначе сказались на бизнесе предприятий, пользующихся лизингом, и, как следствие, ухудшилась их платежеспособность. За 2014 год доля проблемных активов выросла с 6% до 10% в портфеле компаний [3, с.4]. На 2015 год прогнозируется дальнейшее увеличение просроченной задолженности. Кроме того, наблюдается падение спроса — лизингополучатели, столкнувшись с кризисными проявлениями в экономике, отложили приобретение имущества на неопределенный срок.

4. Упрощение механизма субсидирования.

Государство поддерживает участников лизингового бизнеса, предоставляя различные льготы в программах развития. Лизингодатели пользуются субсидиями, заключая договор напрямую с Министерством промышленности и торговли РФ. Иначе дело обстоит с лизингополучателями: на сегодняшний день у лизингополучателей по-прежнему нет четкого понимания порядка получения субсидий. Ситуация характерна для субсидирования небольших сделок, осуществляющихся из областных и городских бюджетов в регионах. В силу разных причин льготы при использовании лизингового финансирования

пока представляют собой несовершенный механизм, который нуждается в доработке и обеспечении прозрачности. Хотелось бы отметить слабую информированность лизингополучателей о возможности субсидирования.

Подводя итоги, можно отметить, что прогнозируемой тенденцией на рынке лизинга станет дальнейшая рецессия вслед за ситуацией в российской экономике. Некоторые лизингодатели будут вынуждены уйти с рынка, столкнувшись с проявлениями кредитных, валютных рисков, а также рисков ликвидности. Вследствие ухода неизбежен процесс поглощения и консолидации портфелей, и как логичный итог — укрепление позиций наиболее устойчивых компаний. Сегодня лизинговой отрасли необходим поиск новых возможностей для развития рынка в сложившихся условиях. В ближайшем будущем, такими возможностями для роста, вероятно, станет переориентация на сегменты, пользующиеся спросом:

1. Сегмент легкового и грузового автотранспорта, в том числе лизинга автотранспорта для физических лиц.

Лизинг автотранспортных средств привлекателен для лизингодателей высокой ликвидностью и скоростью проведения сделки. Расширит сегмент и услуга автолизинга для физических лиц. При условии продолжительного действия программы субсидирования для лизингодателей и стабильного спроса на автотранспортные средства лизингополучателей, можно прогнозировать, что данный сегмент будет самым привлекательным для лизинговых компаний в ближайшем будущем.

2. Сегмент промышленного оборудования.

Стоит отметить, что на сегодняшний день предприятия не готовы комплексно замещать импортное оборудование на российское по причине различия технических характеристик и качества, но в ближайшем будущем можно ожидать рост числа лизинговых сделок в данном сегменте.

Увеличение сделок в вышеуказанных сегментах не сможет приблизить рынок к прошлогоднему показателю, но, возможно, поможет некоторым игрокам сохранить позицию на рынке. В целом, можно отметить, что происходящая ситуация на рынке лизинга вызвана текущим состоянием российской экономики, и, вследствие стабилизации условий внешней и внутренней среды, рынок лизинга вновь продолжит развиваться стремительными темпами аналогично посткризисному периоду 2009–2011 годов.

Литература:

1. Газман, В.Д. Неординарный лизинг [Текст]: учеб. пособие для вузов / Г13 В.Д. Газман; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 527, [1] с. — 1000 экз. — ISBN 978–5–7598–1192–3 (в пер.).
2. Федеральная служба государственной статистики — Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции — 2014 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_112/Main.htm (Дата обращения: 24 июля 2015 года).
3. Рейтинговое агентство «Эксперт» — Рынок лизинга по итогам 2014 года: продолжаем снижение, 27 марта, Москва URL: <http://raexpert.ru/docbank/50b/0a8/412/e61134a4a88556e2b3ff16f.pdf> (Дата обращения: 24 июля 2015 года).

Влияние конкурентной среды на производство в молочной промышленности Московского региона

Бырдина Кристина Сергеевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Пищевая промышленность любого государства играет важную роль в экономике. Доля российской пищевой промышленности составляет более 10% в общем объеме производства страны [5]. Молочная промышленность, которая объединяет предприятия по выработке продукции из молока, является отраслью пищевой промышленности. С каждым годом растут уникальность и масштабы производства молочной продукции. Благодаря своим лечебным и диетическим свойствам, молочная продукция пользуется широким спросом среди всех слоёв населения страны.

Таким образом, молочные продукты являются продуктами массового спроса и неотъемлемой частью продуктовой корзины россиян. Более того, Россия является одним из пяти мировых лидеров производителей молока и молочной продукции. Несмотря на это, Россия относится к странам с дефицитом молочного производства [6], то есть о России можно говорить как о стране, представляющей крупный молочный рынок, имеющий потенциал роста.

Сегмент кисломолочной продукции является наиболее перспективным и высокодоходным в связи с разнообра-

зием продукции, которая имеет не только превосходные вкусовые качества, но и позволяет потребителям заботиться о своем здоровье. Сейчас кисломолочные продукты являются продуктами массового спроса и неотъемлемой частью продуктовой корзины россиян, доля которых растёт. Однако, по оценке Российского молочного союза, показатель самообеспечения населения страны молочной продукцией составил 79,6% на конец 2012 г.

В России стагнация производства молока является основным фактором неуверенного развития производства молочной и кисломолочной продукции. Можно выделить основные причины, тормозящие развития рынка молочных продуктов: продолжающееся сокращение поголовья коров; слабая сырьевая техническая база; высокая стоимость сырья и большой разброс цен в зависимости от региона. Выше перечисленные проблемы прямым образом влияют на динамику производства кисломолочной продукции, в которой также отсутствует устойчивый рост выпуска продукции. Однако в 2012 году отмечен прирост более чем на 4%, что в абсолютном значении составило 119 тысяч тонн.



Рис. 1. Составлено автором [7, 8]

При этом большинство производственных мощностей по выпуску кисломолочной продукции находится в Центральном, Приволжском и Сибирском федеральных округах. Бессменными лидерами в производстве кисломолочной продукции в Центральном ФО остаются Москва и Московская область — суммарно на их долю приходится почти четверть объема производства, что обусловлено рядом причин. Именно в этих регионах располагаются крупнейшие в стране молокоперерабатывающие

предприятия, сосредоточен основной потребительский сегмент ввиду значительного количества проживающих здесь людей и сравнительно высокого дохода, а розничные цены на 20–25% больше среднероссийских [3, с.160–165].

Таким образом, Московский регион представляет особый интерес в плане исследования рынка кисломолочной продукции на выявление степени конкуренции. Для того чтобы исследовать рынок кисломолочных про-

дуктов Московского региона в полной мере, требуется рассчитать некоторые индексы. Как правило, одного индекса будет недостаточно, поэтому будет рассчитано комплекс индексов, которые помогут проявить целостную картину исследуемого рынка и компаний, действующих на нём [13].

Для анализа выбранной отрасли были выбраны лидирующие по выпуску продукции ряд предприятий: «ВБД», «Данон индустрия», «Эрман», «Кампина», «Останкинский молочный комбинат» с помощью системы СПАРК Интерфакс. Неизменным лидером по производству кисломолочной продукции является «ВБД». Не сильно отстает российское подразделение «Данон индустрия» мирового лидера по производству кисломолочных продуктов. Это связано не только с повышенным выпуском рекламных роликов на ведущих телеканалах страны, но с запуском нескольких проектов. Поставщики молока для продукции компании выбираются на основе особого аудита, и те фермерские хозяйства, которые продемонстрировали потенциал для дальнейшей работы, становятся участниками программы развития поставщиков. Она включает различные меры по поддержке фермерских хозяйств, одна из которых особенно интересна — обучение персонала. Для этого даже был создан уникальный проект по обучению специалистов молочной промышленности новым практикам и методам — Молочная Бизнес Академия. Таким образом компания имеет постоянных поставщиков и обеспечивает себя качественным молоком, что особенно важно в условиях внешних вызовов.

Как бы ни пытались соперники «обогнать» «Вимм-Билль-Данн», им это пока не удастся. Опыт показывает, что победителем в конкурентной борьбе оказывается тот, кто строит свою деятельность преимущественно на основе инновационного подхода [3, с.221–230]. Одним из самых эффективных способов на рынке кисломолочной продукции является инвестирование в агропромышленный комплекс. Если компания Danone занялась этим только в 2012 году, то Вимм-Билль-Данн еще в далеком 1999 году разработала программу “Молочные реки России”, благодаря которой компания преуспела. Другим важным конкурентным преимуществом «ВБД» являются сильные и диверсифицированные товарные бренды, такие как «Домик в деревне» (по рейтингу журнала Forbes, входит в ТОП-10 самых крупных российских брендов), Имунеле, Чудо, БиоМакс, Весёлый Молочник. А старейшее предприятие Москвы — Останкинский молочный комбинат — в 2013 году приобрело и ввело в эксплуатацию оборудование компании Elopak по фасовке продукции в инновационную упаковку типа Mini Diamond Curve [15].

Имея данные о лидирующих компаниях, можно определить степень конкуренции рынка. На основании индекса охвата, рассчитанного автором за период 2009–2012 гг., можно сделать вывод о том, что выпуск продукции данных пяти компаний является явно доминирующей на рынке кисломолочных продуктов в Москве и Московской об-

ласти. Индекс охвата равен 94,45% в 2009 год и 96,72% в 2012 г., что говорит о растущем потенциале исследуемых компаний.

Индекс концентрации очень высок, что говорит о взаимной зависимости фирм и, как следствие, малой конкуренции на рынке, хотя между компаниями-лидерами происходит обратное: каждый производитель старается внести коррективы в свой бизнес, вкладывает немалые средства в инновации, чтобы завоевать «свое место под солнцем». Но у инноваций существует и отрицательная сторона. Современные технологии позволяют приготовить кисломолочный продукт «без использования молока», добавив различные химикаты и вредные пищевые добавки, этот «продукт», как правило, имеет чрезмерно высокие сроки годности, вследствие чего качество продукции очень страдает. Значение индекса Херфиндала-Хиршмана тоже высоко, хотя наблюдается тенденция к его незначительному снижению. Это говорит о высоком уровне монополизации отрасли.

Низкое значение индекса энтропии указывает, что компании не имеют большой возможности влиять на рыночную цену, что, несомненно, является большим плюсом для потребителей, так как подавляющее число продукции на прилавках представлено исследуемыми компаниями. Однако и самим компаниям в условиях такой жесткой конкуренции невыгодно завышать цены, так как потребитель в условиях изобилия разнообразия товара легко найдет замену подорожавшему продукту.

Выбранные компании производят не только кисломолочную продукцию, например, компания Вимм-Билль-Данн выпускает минеральную воду, соки и нектары. Для того чтобы оценить долю производства кисломолочной продукции в общем объеме производства, был рассчитан индекс специализации. Компания «ЭРМАНН» является абсолютным лидером по уровню специализации — 100% ее производства приходится на кисломолочную продукцию, хотя по объемам выпуска и, соответственно, рыночной доле, компания занимает третье место. Абсолютный лидер «ВБД», по значению индекса специализации отстает, однако у данной компании имеются огромные производственные мощности и ряд других преимуществ, которые автор уже отмечал. Компания «ДАНОН ИНДУСТРИЯ» занимает второе место по объемам производства и третье — по значению коэффициента специализации. Важно отметить, что такая компания, как «КАМПИНА», равно как и «ЭРМАНН», лидирующие по уровню специализации, существенно отстают по объемам производства продукта и, соответственно, по значению рыночных долей.

Значительную роль в исследовании рынка на степень конкуренции играет индекс Херфиндала-Хиршмана, который за рассматриваемый период довольно высок, что свидетельствует о высокой монополизации отрасли. Таким образом, другим компаниям на рынок кисломолочной продукции Московского региона будет очень непросто войти и занять свою нишу на данном рынке, так

как это потребует значительных вложений, большого профессионализма персонала компании. Анализируя индекс Херфиндаля-Хиршмана и индекс концентрации, автор пришел к выводу, что исследуемый рынок кисломолочной

продукции является высоконцентрированным. При этом возможности влияния исследуемых предприятий на состояние конъюнктуры данного рынка различны, о чем свидетельствует показатель дисперсии рыночных долей.

Литература:

1. Приказ Федеральной антимонопольной службы от 28 апреля 2010 г. № 220 «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке»
2. Авдашева, С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков: учебное пособие — М.: Магистр, 1998.
3. Новая экономика и российская экономика: кластеры, отрасли, инновации / Под редакцией к.э.н., доц. Щербины М. В. — М.: Издательство «ТрансЛит», 2014.
4. Сборник научных статей I Межвузовской студенческой научной конференции «Кластерное развитие экономики регионов России: развитие, динамика, отраслевой анализ» / Под ред. д.э.н., доц. Бурцева Т. А. — Обнинск: ФГБУ «ВНИИГМИ-МЦД», 2014.
5. Ермакова, Е. Е. Современное состояние и перспективы развития молочной промышленности РФ / Е. Е. Ермакова, Ш. А. Атабаева // Молодой ученый. — 2014. — № 7. — с. 338–340.
6. Косикова, Ю. А. Перспективы развития мировой и российской молочной индустрии / Ю. А. Косикова, Н. В. Литвинова // Молодой ученый. — 2014. — № 3. — с. 460–462.
7. Российский статистический ежегодник, 2013: Стат.сб./Росстат. — М., 2013.
8. Российский статистический ежегодник, 2010: Стат.сб./Росстат. — М., 2010.
9. Российский статистический ежегодник, 2008: Стат.сб./Росстат. — М., 2008.
10. Российский статистический ежегодник, 2005: Стат.сб./Росстат. — М., 2005.
11. Российский статистический ежегодник, 2003: Стат.сб./Росстат. — М., 2003
12. Щербина, М. В. Определение уровня конкуренции на товарных рынках российской федерации: отраслевой анализ // Экономика. Налоги. Право. — 2014. — № 5. с. 22–28.
13. В Минсельхозпрод Московской области прошло совещание с производителями молока: [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства РФ, 2014. URL: http://www.mcsx.ru/news/news/v7_show_print/10715.78.htm
14. «Вимм-Билль-Данн» выкупил у Danone 18,4% своих акций: [Электронный ресурс] // РБК Экономика, 2014. URL: <http://top.rbc.ru/economics/28/10/2010/489277.shtml>
15. История останкинского молочного комбината: [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «ОМК» URL: <http://www.omk-moloko.ru/#!company-history/c161y>

Роль машиностроения в воспроизводстве рабочих мест

Виденеева Светлана Викторовна, старший преподаватель
Самарский государственный технический университет

Ключевыми задачами российской экономики на современном этапе являются — обеспечение экономического роста за счет высокотехнологичных производств, повышение производительности труда, стабильность экономики и, как следствие, рост уровня жизни населения и конкурентоспособность экономики России на международных рынках. В этой связи, обновление основных производственных фондов и качество рабочей силы становятся определяющими факторами, а в настоящее время все чаще предпосылки экономического развития сводят к одному единственному фактору — человеческий капитал. Раскрытие природных способностей, пополнение знаний, умений, повышение уровня образования, квалификации и пр., составляющих человеческий капитал, в условиях практически отсутствия бесплатности, не-

возможно без роста уровня благосостояния нации. Этот рост, в свою очередь, обусловлен повышением эффективности использования и стимулированием роста человеческого капитала, что труднодостижимо без реализации грамотной политики занятости.

Политика занятости государства в основе своей содержит механизмы регулирования процессов формирования спроса на рабочую силу и создания условий для соответствия рабочей силы незамещенным рабочим местам. Оба процесса, так или иначе, зависят от количества и качества свободных рабочих мест в экономике, которые в свою очередь зависят от состояния основных производственных фондов и направленности инвестиционных «вливаний».

Проблемы занятости и безработицы проявились в последние годы и даже десятилетие особенно остро не

только в России, но и в зарубежных странах, в том числе в странах с развитой рыночной экономикой. Так, например, в 2010–2011 гг. среднегодовой темп ввода новых рабочих мест в странах «большой семерки» был в 7,7 раза ниже, чем в 2004–2007 гг., в то время как посткризисный уровень безработицы везде превышает докризисный, исключая только Германию [1, с.48–49]. И причины этого кроются не только в мировом финансовом кризисе, но и в ряде других явлений.

Более того, исследования показывают, что масштабы воспроизводства рабочих мест в различных отраслях экономики существенно отличаются. Известно, что в середине 2000-х гг. в США темпы создания рабочих мест в обрабатывающих производствах составили 7–8%, а в строительстве — 20%. В Европе и России по темпам создания рабочих мест также лидируют строительство и торговля [2, с.17]. Но даже в таком образом сложившейся ситуации все больше возрастает потребность в разнообразной технике, которую при слабом развитии отечественного машиностроения приходится ввозить из-за рубежа. Как следствие недополученная прибыль и потеря занятости.

Кроме того, в России стоит не просто задача создания рабочих мест, а амбициозная идея создания 25 млн. новых высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г. в рамках новой индустриализации. Если опираться на опыт стран БРИК, осуществить эту идею будет нелегко, но возможно.

В этой связи, особое внимание стоит уделить машиностроительному комплексу.

Необходимость детальной проработки данной проблематики в научных экономических кругах вызвана чрезвычайной важностью машиностроения для экономики любой страны. Машиностроительный комплекс в совокупности с человеческим потенциалом является ядром экономической стабильности и независимости государства.

Машиностроительный комплекс — крупнейший из промышленных комплексов, на долю которого приходится до 20% производимой продукции и всех работающих в хозяйстве России. В частности, в 1990 г. в нашей стране предприятия машиностроительного комплекса составляли 19,7% из общего их количества, а удельный вес продукции машиностроения в общей структуре промышленности составлял 29,6% [3, с. 51]. Машиностроение и металлообработка представлены наиболее крупными по размеру предприятиями, чем промышленность в целом (средний размер предприятий согласно численности ра-

бочих достигает 1700 человек, по сравнению с менее чем 850 по промышленности в целом), большей фондоёмкостью, капиталоемкостью и трудоёмкостью продукции; конструктивно-технологическая сложность продукции машиностроения требует разнообразной по профессиям и квалифицированной рабочей силы. Однако, устойчивая тенденция к снижению объемов производства и соответствующие сокращения персонала привели к потере квалифицированных кадров, а вместе с ними и научно-технического потенциала, что в конечном итоге ведёт к потере отрасли и зависимости от иностранных импортеров.

В настоящее время в товарной структуре импорта России основное место занимают машины и оборудование, на их долю приходится 50–55% его общего объёма. Доля импорта в станкостроении — более 90%, в радиоэлектронной отрасли — 80–90%. Значительно вырос импорт продовольственных товаров, химических средств, фармацевтических продуктов, текстиля, обуви и даже проката, хотя Россия всегда занимала лидирующее положение в производстве металла [4, с. 32].

Динамику развития отечественного промышленного производства и выпуска отдельных видов машиностроительной продукции в постсоветский период можно оценить по данным представленным в таблице 1 и 2 [5, с. 25].

В настоящее время машиностроение России состоит из ряда самостоятельных отраслей, куда входят свыше 350 подотраслей и производств, станкостроение в их числе. Машиностроение производит средства труда — машины и оборудование, станки и станочное оборудование, приборы и вычислительную технику, передаточные устройства, транспортные средства — для всех отраслей народного хозяйства. Оно производит предметы потребления, в основном длительного пользования (легковые автомобили, станки, кузнечно-прессовое оборудование и др.), а также технику военного назначения. Последняя является гарантией безопасности граждан Российской Федерации и территориальной целостности, а вместе с тем и приоритетное значение в части финансирования и сохранения и развития научно-технического потенциала.

Машиностроение, таким образом, представляет собой катализатор научно-технического прогресса, на основе которого осуществляется техническое перевооружение всех отраслей народного хозяйства. Поэтому основное экономическое назначение продукции машиностроения — облегчить труд и повысить его производительность путем

Таблица 1

Динамика восстановления промышленного производства (1991 г. = 100%)

Годы	1998	2008	2009	2012	2015
ВВП	60,5	117,8	108,6	122,1	138,2
Промышленность в целом, в т.ч.	48,2	85,4	77,5	90,0	101,3
Добыча полезных ископаемых	167,2	105,6	104,9	122,0	113,6
Обрабатывающие производства	40,7	82,9	70,3	87,1	101,4

Таблица 2

Динамика выпуска отдельных видов продукции в машиностроении

Годы	1990	2011
Турбины, млн. кВт	12,5	6,8
Тракторы на колесном ходу, тыс. шт.	77,8	12,7
Тракторы на гусеничном ходу, тыс. шт.	63,8	1,72
Комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	65,7	6,2
Комбайны кормоуборочные, тыс. шт.	10,1	0,286
Доильные установки, тыс. шт.	30,7	2,6
Прядильные машины, шт.	1509	27
Ткацкие станки, шт.	18300	9
Автомобили грузовые, тыс. шт.	665	207

насыщения всех отраслей народного хозяйства основными фондами высокого технического уровня.

Отсюда вытекает, что концепция создания высокопроизводительных рабочих мест и занятости в машиностроении должна опираться не только на экономические расчеты, но и на передовые научно-технические разработки, которые могут быть как отечественными, так и купленными в зарубежных странах. Второй вариант, в виду сложившейся политической ситуацией вокруг России, затруднителен, так как доступ России к передовым технологиям мира сегодня несколько ограничен. Однако, именно на эту относительную изоляцию возлагаются самые большие надежды, это и должно сдвинуть нашу экономику с мертвой точки. Конечно, купить готовую технологию и организовать производство — вариант весьма более предпочтительный, чем импортировать готовое оборудование и другие изделия. С точки зрения экономики, международное разделение труда предопределяет вынос некоторых производств за пределы страны. Однако, с точки зрения, развития машиностроения более выгодно организовывать высокотехнологичные производства внутри страны, что в конечном итоге приносит значительно большую выгоду.

В промышленно развитых странах изменения текучей конъюнктуры меньше всего затрагивают выпуск новейшей высокотехнологичной продукции, что создает определенные импульсы для выхода из кризисных ситуаций. Машиностроению России в последнее время присуща диаметрально противоположная тенденция — опережающее снижение производства наиболее прогрессивной техники. В результате можно полностью утратить накопленный за предшествующие годы технологический потенциал, хотя и недостаточно качественный, но все же имеющий принципиальное значение для дальнейшего функционирования экономики.

Состояние машиностроения усугублялось высоким уровнем концентрации и монополизмом производства. Среди 2/3 предприятий каждое выпускает свыше 75% продукции определенного вида, то есть фактически является ее монопольным производителем. Особенно снизился объем капитальных вложений в производство обо-

рудования для строительства и в сельскохозяйственное машиностроение, а спрос на продукцию инвестиционного машиностроения снизился в 3–4 раза. В силу рассмотренных неблагоприятных факторов удельный вес наукоемких отраслей снизился.

В этой связи, нельзя оставить без внимания разработки американского экономиста Сеймура Мелмана [6, 25–41].

На основе официально публикуемых статистических данных он показывает, что разворачивающаяся, по его мнению, деиндустриализация сопровождается стремительным ростом импорта, в том числе и машиностроительной продукции, из стран с более высоким уровнем почасовой оплаты труда рабочих этой отрасли, чем в США.

Нельзя не согласиться с мнением С. Мелмана о том, что деиндустриализация является опасной тенденцией в жизни любой страны, в том числе и таких высокоразвитых экономик, как американская (не говоря уже о российской). Это потеря и дисквалификация высокопрофессиональных специалистов и рабочих, представляющих важнейший ресурс развития каждого общества: рост зависимости от импорта и потеря значительной части национального рынка и в конечном итоге угроза национальной экономической самостоятельности и безопасности. По расчетам Мелмана, в 1993 году за счет вытеснения национального производства импортом в США потеряно в металлургической промышленности 116 800 рабочих мест, в металлообрабатывающей — 113 900, машиностроении (за исключением электротехнического) — 546 400, производстве электрооборудования — 573 600, транспортном машиностроении — 450 600 и т.д. Эта тенденция, характерная для производства средств производства, явно прослеживается и в производстве предметов потребления.

Мелман решительно возражает против распространенного мнения, что основной причиной роста импорта, переноса значительной части производственных мощностей американских компаний за рубеж является высокая ставка почасовой оплаты труда в США. Он полагает, что при правильной организации и механизации труда (реша-

ющим фактором последней выступает “дороговизна” рабочей силы) издержки производства в расчете на единицу продукции окажутся меньшими, чем при организации, практикуемой в странах с дешевым трудом, например в латиноамериканских, где почасовые ставки составляют в Сальвадоре — 45 центов, Гондурасе — 39, Доминиканской Республике — 46, Гватемале — 26, Коста-Рике — 62, на Ямайке — 75, в странах Карибского бассейна — 85 центов.

Исходя из расчетов напрашивается вывод о том, что производство на территории США импортируемых туда товаров позволило бы в 1996 г. обеспечить занятость дополнительно 3,1 млн. американских рабочих, причем 2 млн. — в машиностроении, традиционно считающемся средоточием высококвалифицированного и соответственно высокооплачиваемого труда. Передислокация производственных мощностей за рубеж компаниями-наимодателями ведет к росту безработицы и социальных проблем на местах.

Таким образом, опыт ФРГ, США, Японии, Китая и других экономически развитых стран, а также богатый опыт СССР, изучаемый всеми ведущими странами мира, кроме, кажется, России, в очередной раз доказывает, что машиностроение является локомотивом экономики вообще и катализатором в процессе создания высокопроизводительных рабочих мест. Тот же самый опыт демонстрирует несостоятельность давно устоявшегося мнения, что российское машиностроение по своему техническому уровню не подлежит восстановлению и развитию.

Относительно высокопроизводительных рабочих мест в политике государства нет желаемой определенности, а, из выше сказанного, можно сделать вывод, что они непременно должны создаваться в первую очередь в машиностроении. А иначе кому и зачем нужны новые технологии и прочие научные изыскания, на развитие которых выделяются значительные средства из бюджета страны. Только для того, чтобы дешево продавать зарубежным компаниям?

Если доверится мнению Е. Кокоулиной и А. Ложниковой [2, с.21], то в оценке высокопроизводительного рабочего места можно опереться на два значимых критерия: среднемесячная начисленная заработная плата работника и капиталовооруженность рабочего места. Эти кри-

терии действительно значимы и могут выступать в качестве своеобразных индикаторов экономики, определять уровень социально-трудовых отношений и степень загрузки производственных мощностей. А также содержат качественные и количественные характеристики использования факторов производства: труда и капитала.

Отсюда можно заключить, что для создания предпосылок формирования высокопроизводительных рабочих мест, в первую очередь, необходимы государственные инвестиции в основной капитал машиностроительных предприятий. Пока машиностроение находится в запущенном виде, частному капиталу оно не интересно. Обеспечение машиностроительных предприятий государственными заказами, как это практикуется в оборонной промышленности, установление достойных минимальных границ оплаты труда. В здоровой экономике не может быть так, как, например, было в России в 2005 г.: средняя заработная плата в машиностроении — 8299 руб., в топливно-энергетическом секторе — 23608 руб., в текстильном и швейном производстве — около 4000 руб., в химическом — 9445 руб., в финансовом секторе — 22335 руб. [3, с. 52].

И, наконец, образование — источник квалифицированных кадров, должно быть бесплатным, общедоступным, с высокими критериями отбора. Думается, стоит оценить опыт советского периода и вернуть систему образования, которой все завидовали и плодами которой продолжают пользоваться до сих пор.

Экономика нуждается в государственном регулировании и поддержке со стороны государственного бюджета. Лозунг о невмешательстве государства в экономику давно ушел в прошлое и жив еще разве только в нашем государстве. Страны, которые демонстрируют наиболее динамичное развитие используют планово-рыночные методы управления государством. В этом и состоит основа всех основ. Включение государства в проблемы экономики только на пиковую фазу кризиса (кстати, в государственном бюджете государства на 2015–2017 гг. уже снижены затраты на образование, здравоохранение, ЖКХ, сельское хозяйство и др., объем инвестиций в 2015–2016 гг. сократится на 5 трлн. руб., расходы на науку с 0,2% ВВП в 2014 г. до 0,1% в 2017 г.) ситуацию не спасет.

Литература:

1. Губанов, С. Воспроизводство рабочих мест и «новая норма» ФРС США (аналитический аспект) // Экономист. — 2013. — № 7. — с. 19–65.
2. Кокоулина, Е., Ложникова А. О задаче создания высокопроизводительных рабочих мест. // Экономист. — 2013. — № 10. — с. 15–22.
3. Семёнова, А., Логинов А. Развитие машиностроения — основа структурной модернизации // Экономист. — 2008. — № 7. — с. 48–54.
4. Орленко, Л. Необходимые условия новой индустриализации и импортозамещения. // Экономист. — 2015. — № 4. — с. 29–35.
5. Бодрунов, С. Наша беда — в деиндустриализации. // Город (812) — 2014. — № 8 (250) — 10 марта.
6. Мелман, С. Прибыли без производства. — М.: Прогресс, 1987. — 520 с.

Позиции Самарского государственного аэрокосмического университета имени С.П. Королева на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ

Есипова Ольга Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;

Кузнецова Марина Александровна, студент

Самарский государственный аэрокосмический университет имени С.П. Королева

В 2013 году стартовала программа повышения конкурентоспособности («дорожная карта») федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)» (СГАУ) на 2013–2020 годы. Главными целями, которой являются: укрепление позиций университета как одного из лидеров российского технического образования, ведение образовательной и научной деятельности на мировом уровне. Продуктивность данной программы была выявлена уже на следующий год. В 2014 году СГАУ впервые был включен в рейтинг QS University Rankings: БРИКС летом 2014 г.

QS University Rankings: БРИКС — международный рейтинг университетов стран БРИКС, составленного рэнкером QS, был создан в 2013 году. Рейтинг предназначен для выделения лучших университетов в пяти странах БРИКС — Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка. Рейтинг сформировался на восьми показателях, которые используются для оценки эффективности университета в четырех областях: исследования, обучения, трудоустройства и международные перспективы.

Восемь показателей, используемых для создания БРИКС рейтинг, являются:

1. Академическая репутация (30%) — рассчитывается исходя из результатов опросов мировых профессоров, преподавателей входящих в состав академического сообщества.

2. Репутация среди работодателей (20%) — рассчитывается исходя из результата глобального опроса компаний, которым предлагается определить университеты, производящие лучших выпускников.

3. Соотношение числа студентов к числу сотрудников профессорско-преподавательского состава (ППС) (20%) — число студентов, приходящихся на одного преподавателя.

4. Доля сотрудников с ученой степенью (10%) — соотношение числа профессорско-преподавательского состава, имеющих научную степень, к общему числу ППС.

5. Количество опубликованных статей, приходящихся на одного сотрудника профессорско-преподавательского состава (10%).

6. Количество цитат, приходящихся на одну опубликованную статью (5%) — частота, с которой исследования данного учреждения цитируется другими исследователями.

7. Доля международных сотрудников (2,5%).

8. Доля иностранных студентов (2,5%).

Таким образом, из вышеперечисленных показателей, видно, что половину итоговой оценки образуют академическая репутация университета и его репутации среди работодателей. (50%)

В работе проведен сравнительный анализ двух российских вузов, Московского Государственного университета имени М.В. Ломоносова (МГУ) и Самарского Государственного Аэрокосмического университета имени С.П. Королева (СГАУ).

МГУ с начала формирования рейтинга и по сей день занимает лидирующую третью позицию. СГАУ был включен в рейтинг в 2014 г., университет вошел в группу вузов, занимавших места на 151–200 строчках рейтингах.

Для сравнения университетов, были взяты показатели формирующие рейтинг. Данные показатели представлены в таблице 1.

Из таблицы видно, что все показатели эффективности СГАУ значительно меньше чем показатели МГУ.

Это обусловлено тем, что:

1) МГУ является более масштабным университетом: имеет 5 филиалов в разных городах мира (Баку, Севастополь, Душанбе, Астана, Ташкент).

2) Поток абитуриентов значительно больше, т.к. предоставляется возможность поступления на 116 специальностей, а в СГАУ только на 34.

3) Количество опубликованных статей на много больше чем в СГАУ. Этот показатель в большей степени зависит от мотивации студентов, так в МГУ студентам, молодым преподавателям и научным сотрудникам за их заслуги выплачиваются более 200 стипендий и грантов, что превышает число стипендий СГАУ почти в 4 раза.

4) Сотрудничество с международными университетами позволяет, привлекать студентов по обмену, а так же иностранных преподавателей.

Проанализировав ряд преимуществ МГУ, можно составить предположительную программу для повышения показателей СГАУ:

1) Привлечение абитуриентов. Проводить дни открытых дверей, выставки, посещать школы. Проводить профориентационные игры для абитуриентов.

2) Для привлечения иностранных абитуриентов, необходимо организовывать online-выставки, на базе университета. Проводить телемосты, где студенты СГАУ смогут представить свой ВУЗ и ответить на все интересующие вопросы иностранных абитуриентов. Взаимодействие

Таблица 1

Наименование показателя	МГУ	СГАУ
Академическая репутация (балл)	100	-
Репутация среди работодателей (балл)	99	-
Соотношение числа студентов к числу сотрудников профессорско-преподавательского состава	2,8/1	11,9/1
Доля сотрудников с ученой степенью	81,5	80
Количество опубликованных статей, приходящихся на одного сотрудника профессорско-преподавательского состава (ед.)	1,76	0,9
Количество цитат, приходящихся на одну опубликованную статью (ед.)	7,5	1,45
Доля международных сотрудников	7,12	0,29
Доля иностранных студентов	4,75	0,02

с различными международными ВУЗами, дает возможность участвовать в международных конференциях, программах как очных, так и заочных, тем самым не только налаживая коммуникацию, но и повышая количество опубликованных статей. В совокупности это позволяет повышать такой показатель, как «академическая репутация университета».

Литература:

1. <http://www.topuniversities.com/brics-rankings>
2. <http://www.ssau.ru/>
3. <http://www.msu.ru/>

Итак, в заключении, следует отметить, хоть СГАУ имеет и не самые высокие показатели конкурентоспособности, но если провести сравнение с показателями прошлых лет, то СГАУ значительно улучшил свои позиции на глобальном рынке образовательных услуг. Уже к 2020 году СГАУ планирует войти в рейтинг QS — World University Rankings и ТОП-100 мирового рейтинга «Аэроавтика и механика».

Проблемы монетизации драматического кино

Захаров Сергей Михайлович, студент;

Добренкова Изабелла Анатольевна, студент

Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения

Под драмой в кинематографе принято понимать жанр, изображающий частную жизнь человека и его социальные конфликты, акцент при этом делается на общечеловеческих противоречиях, воплощенных в поведении и поступках и конкретных персонажей. Как ни странно, данный жанр, который, по мнению генерального продюсера ООО «Продюсерская компания «Среда» Александра Цекало, является «королевой всех жанров» [3], претерпевает сложные времена: большая часть драм проваливается в прокате, тем самым уменьшая интерес зрителей и дистрибьюторов к новым драматическим кинопроектам.

В первую очередь, такое положение дел связано с сужением целевой аудитории кинотеатров. Ряд успешных проектов 1970–1980 гг., в частности «Звездные войны» Джорджа Лукаса, «Индиана Джонс» и «Челюсти» Стивена Спилберга и другие блокбастеры, чьи сборы в несколько раз превышали сборы драматического кино, привели к массовому притоку молодежной аудитории в ки-

нозалы и последующему росту прибыли кинотеатров за счет продаж попкорна и газированных напитков [5, с. 25]. Как результат, подобные изменения последовательно привели сначала к уходу зрителей среднего возраста из кинотеатров, а затем и фильмов, снятых в жанре драмы. Так, например, в сотне самых кассовых фильмов в российском прокате в 2014 году только десять драм, совокупные сборы которых составили 2,167 млрд. рублей. [1] Самые кассовые драмы 2014 года: «Волк с Уолл-стрит» (0,483 млрд. рублей), «Ярость» (0,368 млрд. рублей), «Шаг вперед: Все или ничего» (0,22 млрд. рублей), «Поддубный» (0,217 млрд. рублей), «Судья» (0,197 млрд. рублей), «Афера по-американски» (0,192 млрд. рублей), «Чемпионы» (0,183 млрд. рублей), «Посвященный» (0,13 млрд. рублей), «Забойный реванш» (0,095 млрд. рублей), «Если я останусь» (0,082 млрд. рублей).

Для того, чтобы максимально объективно оценить коммерческую эффективность драматических фильмов

в целом, проанализируем, сколько в среднем данные фильмы зарабатывают в прокате, и сопоставим эти данные с картинами-представителями других жанров.

Для этого нам необходимо изучить топ-100 самых кассовых фильмов в российском прокате за 2010, 2011, 2012,

2013 и 2014 годы, выявив количество фильмов одного жанра, их совокупные кассовые сборы и вычислив наработку на один фильм [2, с. 126] (табл. 1):

Таблица 1

Динамика изменения жанровых предпочтений российских кинозрителей в 2010–2014 гг.

Жанр	Год	Количество фильмов жанра, шт.	Совокупные кассовые сборы, млрд. руб.	Наработка на один фильм, млрд. руб.	Средняя наработка за 5 лет, млрд. руб.
Комедия	2010	28	5,315	0,19	0,232
	2011	30	7,481	0,249	
	2012	28	5,939	0,212	
	2013	31	8,885	0,287	
	2014	31	6,944	0,224	
Фантастический боевик	2010	9	3,953	0,439	0,563
	2011	13	5,3	0,408	
	2012	15	8,498	0,567	
	2013	14	9,239	0,66	
	2014	17	12,597	0,741	
Полнометражный мультфильм	2010	14	6,615	0,473	0,458
	2011	14	6,248	0,446	
	2012	15	7,566	0,504	
	2013	13	6,467	0,497	
	2014	16	5,886	0,368	
Приключенческий боевик	2010	7	1,848	0,264	0,315
	2011	13	6,013	0,463	
	2012	8	2,373	0,297	
	2013	15	3,787	0,252	
	2014	10	2,973	0,297	
Драма	2010	11	1,613	0,146	0,279
	2011	6	1,725	0,288	
	2012	12	2,844	0,237	
	2013	12	6,094	0,508	
	2014	10	2,167	0,217	
Фэнтези	2010	10	5,087	0,509	0,84
	2011	6	2,088	0,348	
	2012	6	3,394	1,768	
	2013	7	4,098	0,585	
	2014	8	7,903	0,988	
Фильм ужасов	2010	8	1,2	0,15	0,201
	2011	7	1,365	0,195	
	2012	8	1,578	0,197	
	2013	5	1,312	0,262	
	2014	5	1,003	0,201	
Триллер	2010	3	0,342	0,114	0,227
	2011	6	1,158	0,193	
	2012	3	0,882	0,294	
	2013	5	1,312	0,262	
	2014	3	0,81	0,27	
Мелодрама	2010	8	1,539	0,192	0,171
	2011	5	1,342	0,268	
	2012	5	1,964	0,393	
	2013	0	0	0	
	2014	0	0	0	

Документальный фильм	2010	2	0,199	0,0995	0,0199
	2011	0	0	0	
	2012	0	0	0	
	2013	0	0	0	
	2014	0	0	0	

На основе полученных данных расставим жанры в порядке убывания средней наработки за пять лет (табл. 2):

Таблица 2

Средняя наработка фильмов-представителей жанра в 2010–2014 г.

№ жанра по уровню средней наработки фильмов-представителей жанра за пять лет	Жанр фильма	Средняя наработка фильмов-представителей жанра за пять лет, млрд. руб.
1	Фэнтези	0,84
2	Фантастический боевик	0,563
3	Комедийный/приключенческий мультфильм	0,458
4	Приключенческий боевик	0,315
5	Драма	0,279
6	Комедия	0,232
7	Триллер	0,227
8	Фильм ужасов	0,201
9	Мелодрама	0,171
10	Документальный фильм	0,0199

Таким образом, драма занимает пятое место в данном рейтинге. Каждая драма, вышедшая в 2010–2014 гг. и при этом сумевшая попасть в топ-100 самых кассовых фильмов, заработала в среднем 0,279 млрд. рублей. Данный факт позволяет заметить, что наиболее сильные представители жанра имеют шансы для того, чтобы конкурировать с боевиками и фэнтези. И нельзя не отметить, что по наработке в среднем на один фильм драме удалось обогнать даже комедию, неизменного лидера топ-100 по количеству фильмов.

Учитывая тот факт, что каждый кинопроект в той или иной степени представляет собой результат творческого труда, сравнивать исключительно статистические данные некорректно, поэтому необходимо более детально погрузиться в анализ истории кассового успеха конкретных проектов.

Рассмотрим двадцать наиболее кассовых драм, выходивших в российский прокат в 2010–2015 годах (табл. 3):

Таблица 3

Топ-20 самых кассовых драм в российском прокате в 2010–2015 гг.

№ фильма по количеству кассовых сборов	Дата начала проката фильма	Название фильма	Страна-производитель фильма	Прокатчик фильма	Кассовые сборы в РФ, млрд. руб.	Жанр фильма
1	10.10.2013	Сталинград	Россия	WDSSPR	1,7	Военная драма
2	12.02.2015	Пятьдесят оттенков серого	США	UPI	1,1	Драма
3	01.01.2013	Жизнь Пи	США-Тайвань-Великобритания-Канада	Двадцатый век Фокс СНГ	0,928	Приключенческая драма
4	18.04.2013	Легенда № 17	Россия	Централ Партнершип	0,923	Биографическая драма
5	01.12.2011	Высоцкий. Спасибо, что живой	Россия	WDSSPR	0,868	Биографическая драма

6	03.10.2013	Гравитация	США-Велико- британия	Каро-Премьер	0,700	Фантастиче- ская драма
7	16.05.2013	Великий Гэ- тсби	США-Ав- стралия	Каро-Премьер	0,560	Драма
8	08.11.2012	Облачный атлас	США-Гер- мания-Гон- конг-Сингапур	Двадцатый век Фокс СНГ/ А Company	0,517	Фантастиче- ская драма
9	05.03.2015	Duxless-2	Россия	UPI	0,490	Драма
10	06.02.2014	Волк с Уо- лл-стрит	США	West	0,483	Драма
11	20.02.2015	Батальонъ	Россия	WDSSPR	0,481	Военная драма
12	27.10.2011	Время	США	Двадцатый век Фокс СНГ	0,447	Фантастиче- ская драма
13	02.04.2015	Битва за Сева- стополь	Россия-У- краина	Двадцатый век Фокс СНГ	0,432	Военная драма
14	04.10.2012	Duxless	Россия	UPI	0,416	Драма
15	05.04.2012	Титаник	США	Двадцатый век Фокс СНГ	0,397	Романтическая экшн-драма
16	12.08.2010	Шаг вперед 3D	США	West	0,370	Танцевальная драма
17	30.10.2014	Ярость	США-Ки- тай-Велико- британия	WDSSPR	0,368	Военная драма
18	21.02.2013	Метро	Россия	Наше кино	0,365	Экшн-драма
19	21.02.2012	Август. Вось- мого	Россия	Двадцатый век Фокс СНГ	0,296	Военная драма
20	26.07.2012	Шаг вперед-4	США	West	0,274	Танцевальная драма

Самой кассовой драмой в 2010–2015 гг. стал фильм Федора Бондарчука «Сталинград», являющийся, на данном этапе, самым кассовым российским фильмом в отечественном прокате. В списке самых кассовых фильмов российского проката «Сталинград» занимает третье место, уступая «Аватару» Джеймса Кэмерона (3,6 млрд. рублей) и четвертой части франшизы «Пираты Карибского моря» — «На странных берегах» (1,8 млрд. рублей).

Нельзя не заметить, что в рейтинге самых кассовых драм в 2010–2015 гг. помимо «Сталинграда» есть еще четыре военные драмы: «Батальонъ» Дмитрия Месхиева (0,481 млрд. рублей), «Битва за Севастополь» Сергея Мокрицкого (0,432 млрд. рублей), «Ярость» Дэвида Эйра (0,368 млрд. рублей) и «Август. Восьмого» Джаника Файзиева (0,296 млрд. рублей). Все выше указанные фильмы, за исключением «Ярости», во главе истории ставят женщину. На наш взгляд, это связано с тем, что многочисленные исследования аудитории кинотеатров показывают, что решение о выборе фильма для просмотра принимают женщины, а не мужчины, и именно в связи с этим военные драмы адаптируют под запросы женской аудитории.

Также высоким спросом у зрителей пользуются драмы, снятые по мотивам бестселлеров: «Пятьдесят оттенков серого» (1,1 млрд. рублей), «Жизнь Пи» (0,928 млрд. рублей), «Великий Гэтсби» (0,56 млрд. рублей), «Об-

лачный атлас» (0,517 млрд. рублей), «Волк с Уолл-стрит» (0,483 млрд. рублей), «Duxless» (0,416 млрд. рублей). Качественная литературная основа, доказавшая свою востребованность у аудитории, является своеобразной гарантией кассового успеха фильма.

Отдельного упоминания заслуживают биографические драмы. В российский прокат выходит большое количество байопиков, но спросом пользуются исключительно драмы о российских героях, в частности истории о жизни хоккеиста Валерия Харламова («Легенда № 17»; 0,923 млрд. рублей) и автора-исполнителя песен Владимира Высоцкого («Высоцкий. Спасибо, что живой»; 0,868 млрд. рублей). Биографические драмы о зарубежных великих мира сего работают в отечественном прокате гораздо скромнее: например, «Социальная сеть» о становлении основателя «Facebook» заработала лишь 0,141 млрд. рублей, а жизнеописание создателя «Apple» «Джобс: Империя соблазна» достигло 0,188 млрд. рублей.

Зрительским спросом пользуются и фантастические драмы: «Гравитация» (0,7 млрд. рублей), «Облачный атлас», «Время» (0,447 млрд. рублей). Секрет фантастических драм состоит в том, что они совмещают в себе присущий фантастическому кино эскапизм, позволяющий зрителю сбежать от реальности, и повышенную степень драматизма. Подобные фильмы также весьма успешно

привлекают как привыкшую к развлекательному кино молодежь, так и любителей арт-хауса.

Также следует отметить и интерес аудитории к экшн-драмам, так называемым фильмам-катастрофам, показывающим отношения людей в момент в момент природного или техногенного бедствия, наилучшие результаты в этой категории показали фильмы «Титаник», заработавший в момент повторного проката 0,397 млрд. рублей, и «Метро», достигшая отметки в 0,365 млрд. рублей.

Также в топ-20 попали и танцевальные драмы — третья и четвертая части франшизы «Шаг вперед», заработавшие 0,37 и 0,274 млрд. рублей соответственно. Несмотря на негативные отзывы критиков, считающих что фильмы данной серии не дотягивают по уровню драматургии до «Грязных танцев» (1987), дэнс-драмы сформировали лояльную аудиторию в первую очередь благодаря хореографии, а не за счет драматических изысков.

Литература:

1. Аналитика [Электронный ресурс] // Бюллетень кинопрокатчика: [сайт]. — URL: <http://www.kinometro.ru/kino/analitika> (10.07.2015)
2. Киноиндустрия Российской Федерации: исследование компании «Невафильм» при участии «Movie Research» («Универс-Консалтинг») и «iKS-Consulting» для Европейской аудиовизуальной обсерватории. — СПб.: ЕАО, 2014. — 213 с.
3. Мастер-класс Александра Цекало в СПбГИКиТ (13.11.2014). Полная версия [Электронный ресурс] // СПбГИКиТ: [сайт]. — URL: <http://www.gukit.ru/video/2014/12/master-klass-aleksandra-cekalo-v-spbgikit-13112014-polnaya-versiya> (10.07.2015)
4. Проблемы кино в России [Электронный ресурс] // Дилетант: [сайт]. — URL: <http://diletant.ru/duels/52258/> (10.07.2015)
5. Роднянский, А. Е. Выходит продюсер. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.

Проблемы лесного хозяйства в экономике РФ

Николаев Андрей Иванович, аспирант

Всероссийский научно-исследовательский институт лесоводства и механизации лесного хозяйства (г. Москва)

Лесное хозяйство является крупной отраслью Российской экономики и хотя ее доля в ВВП с каждым годом все ниже, это не говорит о малой значимости отрасли для благополучия страны и населения. Однако взгляд на нынешнее положение дел в лесном хозяйстве говорит о плачевном состоянии отрасли. В предлагаемой статье рассматриваются проблемы и решения некоторых отдельных видов деятельности лесного хозяйства с экономической точки зрения.

Ключевые слова: экономика лесного хозяйства, учет древесины, бюджетные ассигнования, экономика научной отрасли.

Основные принципы, на которых основывается деятельность лесного хозяйства прописаны в ст. 1 ЛК РФ, которые направлены на рациональное использование, сохранение и возобновление лесных богатств России. Не стоит забывать, что лес не только сырьевой ресурс, но еще экологический и социальный, поэтому изменения в одном из аспектов неизбежно приводят к изменениям в другом, порой в гораздо более сильной форме.

Кроме того, нельзя забывать и о значении исполнителя главной роли в успехе фильма. Несмотря на то, что, по мнению многих кинокритиков и продюсеров, в эпоху 2010-х нет института звезд (то есть нет актеров, которые гарантированно смогут принести кассу любому фильму вне зависимости от его содержания), данный рейтинг доказывает, что есть актеры, способные привести аудиторию на драмы со своим участием, в частности Леонардо ДиКаприо («Великий Гэтсби», «Волк с Уолл-стрит», «Титаник») и Данила Козловский («Легенда № 17», «Духless», «Духless-2»). [4]

Таким образом, в нише драматического кино кассовый успех достигают только те фильмы, которые максимально отвечают текущим запросам зрительской аудитории, показывая актуальные события, поднимая злободневные вопросы и рассказывая историю киноязыком, понятным современному зрителю кинотеатров.

Огромный ущерб, причем по всем функциям леса, наносят повсеместные незаконные рубки лесных насаждений. Не существует и единой системы контроля за объемами незаконных рубок, в силу отсутствия материальной и методической базы. Различность в подходах контроля за объемами незаконно заготовленной древесины приводят к весьма сильно различающимся результатам, не в пользу заинтересованных государственных

органов, склонных к занижению показателей. Усугубляется ситуация бюрократической и коррупционной составляющей. Так по отчетам Рослесхоза за 2011 год объем незаконных рубок составил 1,8 млн. м³, что примерно равно 1% от общего объема заготовки древесины. Однако по данным Всемирного банка объем незаконно заготовленной древесины в том же году оценивается в 20% от общего объема, что примерно составляет 39 млн. м³. [1] Принимаемые в последнее время государственные меры в области учета оборота древесины и лесобумажной продукции, согласно принятому закону № 415-ФЗ [2], направлены на ужесточение требований отчетности и контроля за всей цепочкой поставок «продавец-покупатель». Разбирая указанный Закон становится понятно, что действие его сводится к сопроводительным документам и отчетности, тем самым сохраняется разделение ресурс-документ, оставляя возможность подлогов. Не лучше ситуация с учетом древесины и у арендаторов лесных участков. Отсутствующий контроль за движением заготовленной древесины на предприятии, позволяет работникам сбывать лес «на сторону». Согласно анализу арендных отношений многими независимыми организациями, недополученные прибыли отдельных арендаторов доходят до 40% от общего объема заготовленной древесины, что в конечном счете сказывается на качестве ведения лесного хозяйства в области защиты, охраны и воспроизводства арендованных лесных участков. Действительно, для уменьшения расходов предприятия в первую очередь сокращаются затраты на выполнении обязательных лесохозяйственных мероприятий, не связанных с рубкой целевых лесных насаждений. Повсеместная экономия на высококвалифицированных рабочих приводит к нарушениям технологий выполнения работ и низкому их качеству, выполняемых работниками без профильного, а зачастую и вовсе без образования. Даже незначительные погрешности в количественных и качественных работах приводят к большим упущениям и материальным потерям в итоге, что подтверждается научными исследованиями [3]. Низкое качество выполняемых работ проявляется в нарушениях экологической и пожарной безопасности в лесах РФ, нарушениях границ разрешенных мест рубок, вырубке особо ценных пород древесины и другим опасным факторам бесконтрольного изменения биогеоценоза.

В области защиты лесных насаждений от пожаров существует целый ряд проблем, требующих незамедлительных мер. Недостаточное финансовое обеспечение в купе с коррупционной составляющей не позволяют оперативно и в достаточном количестве принимать меры к обнаружению и ликвидации возгораний лесного фонда. Распределение полномочий между организациями способными принимать меры к ликвидации лесных пожаров и строгому постатейному расходованию бюджетных субсидий, создают бюрократический барьер в работе. Доходит до ситуаций, когда прибывшие на место тушения лесного пожара силы и средства, вынуждены развора-

чиваться и уезжать, потому что не в их полномочиях тушить этот участок. Время необходимое на тушение возгорания в начальной, наименее опасной фазе тратится на принятие координационных мер и согласования режимов и способов тушения. При этом огромные средства тратятся на малоэффективные способы обнаружения и предотвращения распространения огня в лесах, к примеру, прокладка минерализованных полос плугом ПКЛ-70, хотя существуют научные исследования их крайне малой эффективности. Применение большой авиации в облетах лесов с целью выявления возгораний является одной из самой расходной статей в области пожарной охраны лесов, которую можно сократить в десятки и даже сотни раз применяя беспилотные летательные аппараты (БДПЛА). Отсутствие вышеупомянутого контроля за происхождением древесины, еще больше провоцирует возникновение очагов лесных пожаров, когда незаконные рубки прикрывают поджогами рядом растущего леса.

Бюджетные ассигнования выделяемые на защиту леса от вредных и особо опасных вредных организмов расходуются в большинстве случаев бесконтрольно, без оценки эффективности и корректировки мероприятий на основе анализа. Страдают в такой ситуации и лесовосстановительные работы. Согласно отчетам региональных департаментов лесных комплексов, только 30% высаженных саженцев древесных растений выживают ко второму году. Это говорит о крайне малой эффективности материальных и трудовых ресурсов, затраченных на это направление, являющееся крайне важным в деле сохранения лесных богатств страны. По факту получается, что большинство лесохозяйственных мероприятий выполняется только для количественной отчетности, вопрос о качестве и целесообразности уже не стоит. Многоцелевое не истощительное использование лесов в сложившихся условиях практически неосуществимо. Огромные материальные ресурсы затрачиваются на цели таксации лесных насаждений и государственную инвентаризацию лесных ресурсов (ГИЛ), качество которых оставляет желать лучшего, по понятным, рассмотренным выше причинам.

Для изменения негативных тенденций в лесном хозяйстве необходим комплексный подход к проблемам. Любое решение должно быть научно-обосновано и апробировано перед внедрением, как было во времена Советского Союза, системой ведения лесного хозяйства которого пользовались и за рубежом. В настоящее время не проводится должная работа в целях оценки и повышения эффективности выполняемого комплекса лесохозяйственных работ, что приводит к малоэффективному растрачиванию сил и средств. Стоит признать, что научные организации заинтересованные в улучшении положений в лесном хозяйстве на данный момент времени находятся в упадке. Существующая экономическая структура финансирования государственных бюджетных организаций, относит науку в разряд биз-

неса, заставляя фактически выживать в рыночных условиях, занимаясь работами приносящими доход. Основным видом доходной деятельности в научных организациях связанных с лесом, являются проектные работы (освоения лесов, противопожарного обустройства и т.п.), а не перспективные научные разработки. Основное рабочее время сотрудников тратится именно на выполнение упомянутых работ, на выполнение важных и действительно полезных для лесного сектора научных исследований практически не остается времени. Материальная база большинства НИИ изношена, большая ее часть осталась еще со времен СССР. Бюджетные ассигнования покрывают только основные расходы на содержание НИИ, с минимальными заработными платами научных сотрудников в размере должностных окладов, понятно, что в таких условиях научный энтузиазм угасает, и заставляет искать приработок на стороне (проектные работы). Для развития научных исследований приходится самостоятельно изыскивать пути финансирования (гранты, спонсоры, заинтересованные арендаторы лесных участков и др.), на все это тратятся время и силы. В рамках рыночной экономики, спонсоры хотят быстрого возврата своих вложений и получения прибыли, которую в долгосрочном (ротационно) лесном хозяйстве сложно добиться за короткий срок.

Несмотря на все проблемы и сложности, наука, силами настоящих и увлеченных ученых, все же не стоит на месте, пытаясь вернуть свое истинное значение — показать необходимость и важность теоретических и прикладных научных исследований. Появляются новые технологии и пути решения существующих проблем. В охране лесов от пожаров, вредителей и таксационных исследованиях насаждений, предлагаются разработанные технологии на основе БДПЛА и высокоинтеллектуальных программных средств [4]. Исследования в этих областях показывают высокую эффективность и сравнительно низкую стоимость на единицу работы, по сравнению с аналоговыми используемыми

в настоящее время технологиями. Применение интеллектуальных программных комплексов позволяет нивелировать ошибки человеческого фактора, снизить бюрократические барьеры и повысить эффективность траты бюджетных средств. Одной из важнейших отраслей в которой просто необходимо внедрении высоких технологий — контроль и учет за оборотом древесины в РФ, ее легализация и предотвращение незаконных рубок. Уже разработана технология учета древесины по одному лишь скану среза древесного ствола, как совершенно новый вид дендрохронологии [5, 6]. Повсеместное внедрении этой технологии позволит создать единую базу данных по всей заготавливаемой древесине, причем без необходимости подтверждающей сопроводительной документации, сам ресурс является гарантом и идентификатором. Силами ведущих НИИ прикладной лесной науки РФ разработаны целые системы научно-обоснованного не истощительного комплексного использования лесных ресурсов, которые так и не внедряются в практику ведения лесного хозяйства.

Стоимость необходимого оборудования с подготовкой специалистов для реализации указанных проектов в сотни раз ниже существующих, используемых в настоящее время методов, парадоксально что это и является сдерживающим фактором для развития и внедрения разработок. Если мы хотим сохранить и приумножить лесные богатства нашей страны, чтобы они остались действительно ценными, необходимо менять саму структуру экономики ведения лесного хозяйства, прекратить нецелевое и малоэффективное растрачивание бюджетных средств. Требуется научная оценка эффективности всех проводимых работ, с последующей корректировкой систем их финансирования. Необходима финансовая и правовая поддержка научного потенциала лесной науки и смежных отраслей, как со стороны государства так и со стороны бизнеса. Вклад в лесное хозяйство — долгосрочное и довольно рискованное дело, но крайне необходимое.

Литература:

1. Тураев, О. Научно-исследовательский и аналитический центр экономики леса и природопользования. <http://www.umospartner.ru>.
2. Федеральный закон Российской Федерации № 415-ФЗ: принят Гос. Думой 28 дек. 2013 г., одобрен Советом Федерации 25 дек. 2013 г.: «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях». М.: «РГ» — Федеральный выпуск № 6271, 2014 г.
3. Николаев, А. И., Штоль В. А. Точность измерительных работ в лесном хозяйстве. // Лесохозяйственная информация, Пушкино, 2014. № 3. с. 51—56.
4. Николаев, А. И. Исследования лесных насаждений с применением беспилотных дистанционно-пилотируемых летательных аппаратов (БДПЛА). // Молодой ученый, Чита, 2014. № 13. с. 113—115.
5. Николаев, А. И. Разработка искусственного интеллекта на основе выявления закономерностей биометрических данных древесных растений и построения персонифицированных информационных моделей — биоинформационных паспортов каждого древесного ствола. // Молодой ученый, Чита, 2014. № 19. с. 157—159.
6. Николаев, А. И. Инновационная сертификация древесины. // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика, Воронеж, 2014. Т. 2. № 3—3 (8—3). с. 210—213.

Развитие структуры сбыта сельскохозяйственной продукции

Шевченко Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук,
Государственный университет по землеустройству

На фоне деградации муниципальных рынков сбыта продукции происходит понижение товарного потенциала сельской местности, и как следствие большой уровень потерь сельхозпродукции и ухудшение её качества. Создание сети оптово-распределительных центров по примеру зарубежных стран поможет стимулировать деловую активность сельхозпроизводителей, снизить потери продукции и удовлетворит внутренние потребности на продовольствие.

Ключевые слова: государственная программа; отечественные производители; формирование сбыта; оптово-распределительные центры.

Развитие агропромышленного комплекса в контексте обеспечения продовольственной безопасности считается одним из приоритетов социально-экономической политики государства. Это отражается в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, которая определила цели, задачи и основные направления государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности страны. В настоящее время проблема дополнительно обострилась в связи с введением запретов на ввоз отдельных видов сельскохозяйственной продукции.

Как показывают расчеты, проведенные ВНИИ экономики сельского хозяйства, если в полной мере реализовать потенциал аграрного сектора России при наиболее благоприятных экономических условиях можно было бы не только достигнуть параметры Доктрины продовольственной безопасности, но выйти на баланс экспорта-импорта на уровне 20–25 млрд. долл. США, даже с учетом роста потребления до рациональных норм [3]. Ученых просчитали, что при проведении модернизации производства и применении интенсивных технологий на имеющихся сельскохозяйственных угодьях, объемы производства продовольствия можно увеличить в 5–7 раз.

В настоящее время по прогнозу Минсельхоза при сложившейся макроэкономической ситуации затраты сельхозпроизводителей, связанные с проведением сезонных полевых работ и реализацией инвестиционных проектов увеличиваются примерно в 1,5 раза. Происходит удорожание кредитов, вызванное корректировкой денежно-кредитной политики России, существенный рост цен на минеральные удобрения, химзащиту, семена, ГСМ, запчасти, коммунальные платежи и прочие материальные затраты.

Сложное положение в отрасли вынуждает основную часть руководителей сельхозпредприятий думать не о развитии бизнеса, а пытаться сохранить достигнутые результаты. Рентабельность предприятий АПК по итогам года находится на уровне 7,3%, практически вся прибыль отрасли по сути, государственные субсидии. Постройке новых мощностей и закупке оборудования мешает большая кредитная задолженность сельхозпроизводителей, а банки тем временем уже серьезно ограничили

кредитование отечественного АПК. В условиях ограниченного финансирования именно эффективность использования активов выходит на первый план.

Одна из основных проблем низкой рентабельности российского агробизнеса, в отсутствии четкого планирования в этой отрасли экономики. Многие сельхозпроизводители до последнего не могут определить, какую культуру посеять и по какой цене они смогут продать урожай. При этом невозможно просчитать затраты, затруднительно планировать результаты, определять рентабельность производства. Сложившаяся структура сбыта не отвечает интересам производителей. Поэтому от решения проблем реализации продукции напрямую зависит финансовое состояние сельхозпроизводителей.

В нашей стране до сих пор не создана эффективная система регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие. Это подтверждается и напряжением на потребительском рынке в связи с неожиданным ростом цен на многие продукты питания. Интервенционное вмешательство (торговое, закупочное) пока не стало действенным регулятором объема производства отечественной сельскохозяйственной продукции.

Особенно актуальна проблема сбыта для микропредприятий и малых форм хозяйствования. Так согласно проведенному Ассоциацией крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России опросу, 70% крестьянских (фермерских) хозяйств определяют трудности сбыта продукции как проблему номер один.

В настоящее время личные подсобные хозяйства, крестьянских (фермерских) хозяйства и индивидуальные предприниматели производят около половины мяса, более половины молока и овощей (таблица 1).

На фоне деградации муниципальных рынков сбыта продукции происходит понижение товарного потенциала сельской местности, и как следствие большой уровень потерь сельхозпродукции и ухудшение её качества.

Создание сети оптово-распределительных центров (ОРЦ) по примеру зарубежных стран поможет стимулировать деловую активность сельхозпроизводителей, снизить потери продукции и удовлетворит внутренние потребности на продовольствие.

Таблица 1

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, % хозяйств всех категорий

	2010	2011	2012	2013	2014
Сельскохозяйственные организации	44,5	47,2	47,9	47,6	48,6
в том числе:					
растениеводство	40,8	45,5	45,1	43,8	42,8
животноводство	47,5	49,1	50,6	51,7	54,7
Хозяйства населения	48,3	43,8	43,2	42,6	41,4
в том числе:					
растениеводство	48,0	41,0	41,4	41,7	42,1
животноводство	48,6	46,7	44,9	43,5	40,6
Крестьянские (фермерские) хозяйства ¹	7,2	9,0	8,9	9,8	10,0
в том числе:					
растениеводство	11,2	13,5	13,5	14,5	15,1
животноводство	3,9	4,2	4,5	4,7	4,7
¹ Включая индивидуальных предпринимателей.					

Опыт развитых стран Европейского союза показывает, что наиболее эффективной организационной структурой по формированию сбыта является ОРЦ на базе сельскохозяйственных потребительских кооперативов. В Германии и Франции на оптовые центры, принадлежащие кооперативным объединениям сельхозтоваропроизводителей, приходится порядка 60% объема поставок свежей плодовоовощной продукции. Кроме того в Германии существует закон о структуре сельскохозяйственных рынков, согласно которому государственные субсидии предоставляются перерабатывающим организациям, в случае, если в закупках значительная доля приходится на продукцию малых организаций, что должно подтверждаться долгосрочными договорами на закупку сырья.

В декабре 2014 года Правительством была утверждена новая редакция Государственной программы раз-

вития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [1]. В рамках подпрограммы «Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания» будет выделено 93 млрд. рублей, в том числе на 2015 год — 2,4 млрд. рублей, на 2016 год — 10,3 млрд. рублей. Цель подпрограммы — обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки (рис.1).

При этом доля в обороте продукции оптово-распределительных центров и производственных логистических центров, реализуемой через государственный и муниципальный заказ, в том числе для оказания внутренней продовольственной помощи населению устанавливается в размере 20 процентов.

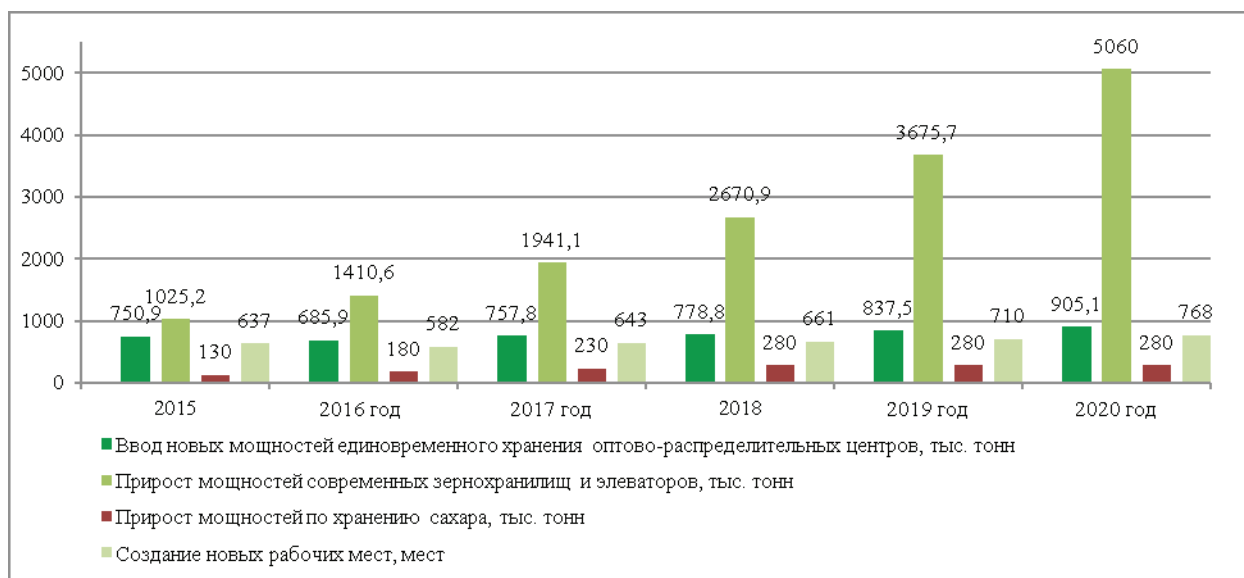


Рис. 1. Сведения о показателях подпрограммы «Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания»

Средства будут направлены на выполнение следующих задач:

- строительство, реконструкция и модернизация сети оптово-распределительных и производственно-логистических центров для сбыта сельскохозяйственной продукции;
- увеличение закупок сельскохозяйственного сырья для переработки предприятиями перерабатывающей промышленности;
- развитие биржевой и электронной торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием; совершенствование механизма закупок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных и муниципальных нужд, в том числе для оказания внутренней продовольственной помощи населению; проведение научно-исследовательских работ и подготовка методических разработок по созданию государственной автоматизированной информационной системы в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, в том числе по организации мониторинга в сфере госзакупок.

К 2020 году планируется создать сеть из 15 крупных межрегиональных центров и свыше 200 мелких.

В соответствии с научно-методические рекомендации ГНУ ВНИИ экономики и нормативов Россельхозакадемии ОРЦ в стадии своего полного развития и при наличии возможностей сбыта своей продукции (услуг) могут выполнять следующие функции [2]:

- закупка (заготовка сельхозпродукции) и возможность приобрести сельхозтоваропроизводителю необходимые товары (взаимозачет за товары);
- хранение;
- предпродажная подготовка (сортировка, мытье, фасовка);
- первичная переработка (производство полуфабрикатов) и их фасовка;
- деятельность эколого-аналитических лабораторий, осуществляющих ветеринарный контроль, контроль закупаемой сельхозпродукции на входе, и произведенной продукции на выходе;
- реализация сельскохозяйственной продукции (создание клиентской базы поставщиков, оптовых покупателей, сетевых магазинов и т.д.);
- создание информационно-аналитического центра и предоставление оперативной маркетинговой информации покупателям и продавцам;
- анализ и гибкое управление товарооборотом через комплексную систему автоматизации управления;
- оказание транспортных услуг (доставка сельхозпродукции от производителя и готовой продукции — потребителю);
- оказание финансовых и других услуг (кредитование, страхование);
- сдача в аренду универсальных торговых и складских помещений;

- охрана грузов и имущества клиентов и арендаторов ОРЦ;
- благоустройство территории ОРЦ;
- организация сети общественного питания (кафе, закусочные) и гостиничных услуг.

Однако, в каждом конкретном случае, учитывая специфику территориального размещения, наличие в непосредственной близости перерабатывающих предприятий, свободных складских помещений и холодильных мощностей, сдаваемых в аренду по приемлемым ценам, наличие финансовых средств и прочих факторов ОРЦ могут иметь в собственности не все необходимые для деятельности объекты и выполнять ограниченный перечень функций.

Так, например, они могут арендовать складские помещения и холодильные камеры, сдавать на переработку закупленную продукцию близлежащим перерабатывающим предприятиям (колбасным заводам, коптильням и пр.).

В самом своем начале развития и при недостатке финансовых средств ОРЦ могут представлять собой торгово-закупочные комплексы с цехом первичной обработки продукции:

- для овощей — мойка, сортировка, фасовка, реализация;
- для молока — сбор, первичная обработка, фасовка, реализация;
- для мяса — сбор, убой, подготовка к продаже, реализация.

Работа ОРЦ строится по принципу «все необходимое в одном месте» и в зависимости от объемов и наименований закупаемой продукции, наличия собственной перерабатывающей базы или использования мощностей близлежащих перерабатывающих предприятий в каждом конкретном случае может иметь различные составные части.

Таким образом ОРЦ способствует увеличению товарооборота и концентрации производственной базы для предпродажной подготовки сельхозпродукции, обеспечивает соблюдение стандартов, эффективного ветеринарного и фитосанитарного контроля безопасности и качества продукции, оказывают поддержку малому и среднему бизнесу.

Доступ к рынкам сбыта и получение справедливой цены за произведенную сельхозпродукцию в совокупности будут способствовать увеличению объемов производимого малым бизнесом продовольствия, увеличению количества субъектов малого агробизнеса, развитию здоровой конкуренции. При этом кооперативный путь развития муниципальных ОРЦ фермерское сообщество считает основным и главным.

Комплекс мероприятий по созданию оптово-логистических центров и производственных логистических центров способствует развитию торгово-закупочной деятельности, увеличению доли отечественной продукции на внутреннем рынке, а также решает вопросы занятости сельского населения.

Литература:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы с изменениями от 19 декабря 2014 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>
2. Научно-методические рекомендации ГНУ ВНИИ экономики и нормативов Россельхозакадемии «Создание и функционирование сельскохозяйственных оптовых распределительных центров на базе сельхозпотребкооперативов Ростовской области», Ростов-на-дону, 2013. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.don-agro.ru
3. Ушачев, И. Г. Проблемы обеспечения национальной и коллективной продовольственной безопасности в ЕАЭС / И. Г. Ушачев, А. Ф. Серков, А. Г. Папцов, В. И. Тарасов, В. С. Чекалин // АПК: Экономика, управление. — 2014. — № 10.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Последствия нарушения связей с Украиной для топливно-энергетического комплекса экономики России

Дудакова Любовь Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент
Южно-Российский институт-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) образует базу реального сектора российской экономики. В 2014 г. топливно-энергетические товары обеспечивали примерно 25% валовой добавленной стоимости в экономике, более 70% стоимости товарного экспорта и почти 17% — импорта а также около 55% доходов федерального бюджета РФ. Значительная часть топливно-энергетических товаров традиционно экспортируется в Украину.

Продукция ТЭК играет важную роль в российско-украинской торговле, причем в большей степени для России. В 2013 г. положительное сальдо по топливно-энергетическим товарам (свыше 14 млрд. долл.) в 2,3 раза перекрывало отрицательный баланс по всем остальным товарным группам. Однако в 2014 г. это положительное сальдо снизилось почти втрое. [1]

Кризис в двусторонних отношениях выявил и обострил долговременную тенденцию к снижению роли России на топливно-энергетическом рынке Украины. Ключевыми факторами этого негативного для России процесса являются сокращение потребления энергоресурсов слабеющей украинской экономикой, а также целенаправленная линия украинских властей на освобождение от «российского энергетического доминирования» на фоне отсутствия стратегии противодействия этому курсу у властей и нефтегазового бизнеса России.

Показательно, что среди первых законодательных инициатив «Блока Петра Порошенко» было предложение будущим союзникам в Верховной раде законодательно ограничить долю российского газа в газовом балансе Украины. Закон, согласно которому ни одна страна или иностранная компания не могут поставлять на Украину более 30% от годового объема потребления газа, предполагается ввести в силу с 2018 года. В частности, предусматривается увеличение импорта газа из стран Евросоюза «путем расширения технических возможностей поставки по направлению европейского газотранспортного коридора «Север — Юг». [2]

Перечисленные тренды характерны для всех секторов украинского ТЭК, хотя и дифференцированы по интенсивности (наиболее выражены в нефтяном и угольном, наименее — в энерго-атомном).

Газ доминирует в украинском энергобалансе, обеспечивая около 35% потребления первичных энергоресурсов

в Украине. Собственная добыча покрывает менее 50% потребностей, хотя ее доля за 1999—2013 гг. несколько выросла в основном из-за снижения потребления газа. Импортная газозависимость высока, особенно от России. Однако она последовательно снижается. За 1999—2013 гг. объем российских поставок упал вдвое — до 25,8 млрд. куб. м, а их доля в потреблении газа Украиной снизилась с 62 до 53%. В результате доля Украины в общем экспорте газа Россией уменьшилась вдвое — до 13%. При этом в 2013 г. Украина оставалась четвертым в Европе и первым в СНГ покупателем российского газа, обеспечивая около 12 млрд. долл. или 18% экспортных доходов «Газпрома».

В 2014 г. из-за прекращения поставок в июне российский экспорт газа вновь сократился наполовину (13,9 млрд. куб. м — это около 39% украинского потребления). Несмотря на падение, поставки на Украину составили около 11% российского экспорта газа в натуральном выражении и 15% — по стоимости. Правда, из-за разногласий по ценам этот экспорт не оплачивался Украиной. Напротив, резко, практически с нуля до 3 млрд. куб. м (около 9% потребления) возросли поставки из других стран, прежде всего российского же газа по реверсу из Венгрии, Словакии и Польши и норвежского через Польшу и Словакию. Формально они были дешевле поставок «Газпрома» (поскольку его «европейские» цены были ниже украинских), но осуществлялись строго по предоплате. При этом они фактически поглощали средства, которые могли быть выплачены за российские поставки. [3]

Воссоединение Крыма с Россией лишило Украину почти 7,5% собственной добычи природного газа. Нарастание его добычи на традиционных месторождениях (потенциально на треть) потребует не менее 7 лет и непосильных пока для страны инвестиций. Перспективы добычи сланцевого газа выяснятся примерно через 3 года и очень неопределенны, учитывая опыт соседней Польши. Переориентация на сжиженный природный газ проблематична ввиду длительности и дороговизны сооружения черноморского газопорта с распределительной инфраструктурой и нерешенности вопросов пропуска Турцией судов-газовозов через свои проливы.

Осложнилась ситуация с российским газовым транзитом, обслуживавшим в 2013 г. 42% поставок РФ в Европу. Это было связано с нерешенностью вопроса о заполнении украинских подземных газохранилищ (в 2014 г. оно превышало 50%), требованиями Украины по невыгодному для России пересмотру тарифов и условий транзита, а также неопределенностью с будущей формой собственности и организации украинской газотранспортной систем. Однако пока заменить украинский транзит трудно из-за отказа ЕС использовать на полную мощность трубопроводы, связанные с «Северным потоком», и его противодействия строительству «Южного потока».

Несмотря на то, что работа на украинском газовом рынке существенно усложнилась, в силу технических и финансовых реалий Украине вряд ли в ближайшей перспективе удастся отказаться от импорта российского газа.

Последствия для газового сектора России

Краткосрочные:

1. увеличение прямых потерь дохода «Газпрома» из-за недопоставки газа в Украину;
2. от бесплатной поставки газа в ДНР и ЛНР возникают дополнительные потери;
3. вытеснение «Газпрома» со значительной (около 10%) части газового рынка Украины;
4. негативное влияние этих процессов на газодобычу в России, влечет за собой угрозу нормальной работе его предприятий и способствует снижению годового производства газа;
5. дальнейший подрыв репутации «Газпрома» как надежного поставщика в Европу из-за затягивания договоренностей с Украиной по поставкам и транзиту;

Долговременные:

1. растущее замещение российского газа поставками из других стран и сокращение его доли на рынке Украины (до 30–40%) и соответствующее снижение общих объемов и стоимости российского газового экспорта в Европу;
2. вынужденное строительство дополнительной инфраструктуры и предоставление льгот по поставкам газа в ДНР и ЛНР в случае продолжения процесса их экономической изоляции от Украины;
3. интеграция газового рынка Украины в формирующийся единый рынок ЕС с ухудшением условий и цен поставок для «Газпрома»;
4. частичная переориентация газотранспортной системы Украины с выгодного для России направления «восток-запад» на конкурирующее направление «север-юг»;
5. усиление «диверсификации» внешнего газоснабжения ЕС путем строительства альтернативных российским газопроводов «Южного коридора» через Турцию, газопортов в Польше, Балтии, Хорватии;
6. срыв (или максимальное замедление) строительства газопровода «Южный поток» и отклонение любых

российских проектов сооружения «газовой перемычки» в Словакию в обход Украины;

Еще более негативные долговременные последствия для газового сектора России может иметь сохранение (тем более ужесточение) «украинских» санкций Запада, блокирующих поставки технологий и техники для освоения трудно извлекаемых ресурсов традиционного природного газа. Под «украинским» предлогом блокируется не только строительство неподдерживаемого ЕС «Южного потока», но и продление признанного ею «Северного потока» до Великобритании и Нидерландов, что сужает потенциальный европейский рынок для российского газа.

Нефтяной сектор

На нефть приходится менее 10% потребления первичных энергоресурсов. Доля импорта в потреблении более 60%. Нефтяная зависимость Украины от России достаточно высока. Однако для России украинский нефтяной рынок менее значим, чем газовый, причем это значение снижается. Если в 2009 г. Украина получала 6,3 млн. т. нефти — 2,6% всего вывоза нефти Россией, то в 2013 г. эти поставки составили лишь около 0,7 млн. т. — 63% нефтяного импорта Украины, но менее 1% нефтяного экспорта РФ. [4]

В перспективе Украина вряд ли сможет заменить Россию как главного поставщика сырой нефти в силу ограниченных финансовых и технических возможностей для импорта из других стран и наращивания собственной добычи (наиболее перспективное новое месторождение находится на территории ДНР).

Последствия для нефтяного сектора России

Краткосрочные:

1. прямые потери российских нефтяных компаний от присвоения имущества и нарушения систем поставок;
2. вынужденное бесплатное снабжение нефтепродуктами ДНР и ЛНР;
3. перекачка в Украину ренты от нефтепереработки дешевой российской нефти в Белоруссии;
4. отток на украинский рынок (по разным каналам) нефтепродуктов, нарушающий их баланс в России, особенно в приграничных регионах;
5. нарушение обязательств по транзиту в Европу по вине Украины.

Долговременные:

1. снижение доходов РФ от нефтяного экспорта в Европу в целом;
2. вытеснение (вплоть до полного) России из нефтепереработки и продажи топлива в Украине;
3. создание конкурирующих с контролируемыми Россией систем транзита нефти в ЕС в направлении «север — юг», включая реанимацию проекта нефтепровода (Гданьск-Плоцк-Броды — Одесса).

Угольный сектор

Уголь обеспечивает почти равную с газом долю потребления первичных энергоресурсов в Украине (34,5%). Это свидетельствует об экологической и технологической отсталости украинской энергетики. В то же время, угольный сектор — единственный самообеспечивающийся сегмент ТЭК Украины. В 2012 г. производство угля составляло 85,5 млн. т (в 1,4 раза больше потребления), причем около 7% его экспортировалось. Взаимная торговля с Россией имела, в основном, характер ассортиментного и межрегионального обмена. Российский уголь завозился для смешивания с украинским и повышения качества смеси, украинский — для обеспечения российских ТЭС в Ростовской области. Российский уголь конкурентнее украинского не только по качеству, но и по себестоимости. Торговый баланс за 2013 г. складывается в пользу России по причине того, что Украина потратила 1 млрд. долл. на господдержку угольных шахт.

Кризисные события существенно изменили ситуацию. Поскольку 87% украинской угледобычи приходится на Донецкую и Луганскую области, вследствие военных действий нарушена работа около 70% шахт и производство угля в стране в 2014 г. упало на 60%. Вместо традиционных излишков угля, образовался дефицит в 5 млн. Угля не хватает для выработки почти 30% электроэнергии. В этих условиях Украине уже недостаточно традиционных объемов поставок из РФ. При этом украинские поставки в РФ прекращены. Несмотря на это, Украина запросила еще примерно 4 млн. т. российского угля, одновременно договорившись о поставках аналогичного объема из ЮАР. Однако, южноафриканский уголь на 13% дороже российского, а доставка и перевозка его на ТЭС инфраструктурно не обеспечена. [5]

В будущем роль России в обеспечении Украины углем вряд ли возрастет, имея в виду возможные поставки из ЮАР, Австралии и США. Однако, это во многом будет зависеть от возобновления поставок из Донбасса, объемы и условия которых очень неопределенны.

Последствия для угольного сектора России

Краткосрочные:

1. возможность увеличения экспорта угля в Украину, по крайней мере, до конца 2015 г.;
2. возможность временно занять часть украинского экспортного сегмента на угольном рынке ЕС;
3. необходимость замещения украинского угля на Новочеркасской ТЭС в Ростовской обл.;
4. необходимость замещения украинского угля в энергетике Крыма;
5. необходимость покрыть (хотя бы частично) расходы на неотложные шахто-восстановительные работы в Донбассе.

Долговременные:

1. вероятность сокращения (или утраты) экспортного рынка в Украине вследствие ее переориентации на поль-

ский или «внеевропейский» (из США, Австралии, ЮАР) уголь, а также связанного с ней угольного рынка ЕС;

2. вероятность потери недорогого и относительно эффективного оборудования для угольной отрасли из-за закрытия или перепрофилирования соответствующих украинских предприятий в рамках ассоциации с ЕС;

3. вынужденное финансирование восстановления угольной экономики Донбасса (во всяком случае, ее конкурентоспособной части) в ущерб финансированию развития российской угледобычи.

Атомный сектор

Атомная энергия составляет более 19% в потреблении первичных энергоресурсов в Украине, примерно на уровне Венгрии и Чехии, но почти на треть ниже, чем в Словакии. В то же время на АЭС приходится более 45% выработки электроэнергии на Украине. Российско-украинское сотрудничество играет ключевую роль в функционировании ядерной энергетике в обеих странах. Все украинские АЭС построены по российским (даже еще советским) проектам. Россия обеспечивает их ядерным топливом на 90%.

Украинский рынок крайне важен для России, т.к. поглощает около 25% ее общего экспорта ядерного топлива, в том числе почти 47% экспорта в Европу. Кроме того, Украина поставляет значимую часть оборудования для российских АЭС. Эти связи сохраняются, несмотря на ухудшение двусторонних отношений. За 2014 г. Украина увеличила закупки российского ядерного топлива на 60%, обеспечив себя до конца 2015 г.

Однако, это не меняет стратегический курс Украины на «ядерно-энергетическую независимость» от России. В его рамках продлено до 2020 г. сотрудничество Украины с главным конкурентом «Росатома» в Европе — американским «Вестингаузом», который уже покрывает более 7% украинского импорта ядерного топлива. Таким образом, Украина фактически может стать полигоном для перевода российских реакторов на американское топливо и плацдармом для экспансии «Вестингауза» на традиционные рынки «Росатома» в Европе.

Последствия для атомного сектора России

Краткосрочные:

1. замещение более значительной части российского ядерного топлива на украинских АЭС американским;
2. свертывание российско-украинской кооперации в производстве ядерных реакторов, котлов, другого оборудования для АЭС, включая переориентацию ведущих украинских предприятий (харьковских заводов «Турбоатом» и ХЭМЗ) и возможную национализацию 2 других заводов, принадлежащих «Росатому»;
3. потеря «Росатомом» заказа на строительство нового реактора на Южно-Украинской АЭС (примерно на 5 млрд. долл.);

Долговременные:

1. создание американских модификаций ядерного топлива для всех видов российских реакторов и вытеснение России с рынка ядерного топлива Украины, а затем и Европы (потери около 1,2 млрд. долл. в год или более 50% общего топливного экспорта «Росатома»);

2. перевод систем безопасности украинских АЭС на систему безопасности ЕС, практически блокирующий строительство новых и эксплуатацию действующих реакторов российского типа в Украине, а затем и в Европе;

3. налаживание экспорта дешевой украинской атомной электроэнергии на рынок ЕС.

России придется прилагать значительные политические и экономические усилия для сохранения позиций на украинском топливно-энергетическом рынке, а также для противодействия превращению его в инструмент и плацдарм для вытеснения России с единого энергорынка ЕС и ассоциированных с ним стран Европы.

Литература:

1. Ассоциация Украины с Европейским Союзом: последствия для России / Рук.проекта — А. А. Дынкин, И. Я. Коринская. — М., ИМЭМО РАН, 2014. — 64 с.
2. Экономические взаимоотношения между странами: Россия — Украина. // Издательский дом «Вестник промышленности» — 2014 г. — № 1 (25).
3. Федеральная таможенная служба URL: <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 4.04.2015).
4. АК&М Информационное агентство URL: <http://www.akm.ru/> (дата обращения: 4.04.2015).
5. РБК URL: [5http://top.rbc.ru/economics/29/10/2014](http://top.rbc.ru/economics/29/10/2014) (дата обращения: 4.04.2015).
6. Росбалт Украина URL: <http://www.rosbalt.ru/ukraine/2015/03/31/1383674>. (дата обращения: 4.04.2015).

Недостатки интеграционных процессов в системе фондовых бирж

Сычева Алина Антоновна, аспирант

Ростовский государственный экономический университет

Проблема консолидации бирж в настоящее время является довольно актуальной, ведь большое количество бирж и биржевых групп сейчас проходят процедуру объединения. Процессам интеграции подвержен не только фондовый рынок, но и экономики разных стран в целом. В данной статье обозначены и охарактеризованы основные недостатки консолидационных процессов в биржевой среде, а также указаны возможные способы устранения данных негативных последствий от проведенных биржевых объединений.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовая биржа, интеграционные процессы, консолидация бирж, слияния и поглощения.

В настоящее время в финансовой среде все большую популярность приобретает фондовый рынок, ставясь не просто сегментом экономики, доступ в который могут получить лишь единицы, но областью, интересующей все более широкий круг людей, иногда далеких от экономики.

Проблема консолидации бирж в настоящее время является довольно актуальной, ведь большое количество бирж и биржевых групп сейчас проходят процедуру объединения. Процессам интеграции подвержен не только фондовый рынок, но и экономики разных стран в целом. И данный процесс на общеэкономическом уровне далеко не новый. В связи с этим можно утверждать, что укрупнение бирж является закономерным процессом развития мирового рынка ценных бумаг. Создание единой платформы для эмитентов, трейдеров и инвесторов, сокращение транзакционных издержек, упрощение процедуры торгов и доступа для участников торгов, а также появление новых продуктов и сервисов дают новые возможности участникам фондового

рынка. Объединенные биржи становятся гораздо более конкурентоспособными и порождают новые процессы интеграции со стороны других бирж для поддержания конкурентоспособности. Более того, транснациональные объединения бирж помимо экономического, затрагивают и социальный аспект, объединяя жителей разных стран.

Процессы слияний и поглощений в коммерческой среде занимают значительное место в научных трудах экономистов разных стран. Не меньший объем работ касается рассмотрения проблем института биржи. Но, несмотря на то, что тенденция консолидации бирж имеет место, степень разработки конкретной проблемы консолидации непосредственно бирж в научной среде до сих пор находится на недостаточном уровне как в России, так и за рубежом. Вероятнее всего, проблема еще не проработана тщательно, в связи с отсутствием временного интервала, позволяющего сделать положительные либо отрицательные выводы об итогах интеграционных процессов

на биржах разных стран. Тем не менее, данный вопрос является крайне важным и значимым в развитии рынка ценных бумаг и мировой экономики в целом.

Существует идея об образовании единой торговой площадки, всемирной биржи. С одной стороны, подобная мысль кажется неправдоподобной и нереализуемой. Но, если обратить внимание на процессы, происходящие в настоящее время, идея уже не является настолько невероятной. По всему миру происходят слияния, поглощения бирж, образования биржевых групп, интегрирующихся впоследствии в крупные биржевые союзы.

В настоящее время в мире функционируют порядка 220 бирж. Среди них можно выделить 20 самых крупных по капитализации и известных фондовых бирж. При этом больше половины бирж проходили процедуру слияний и поглощений [1].

Для начала вкратце охарактеризуем положительные аспекты интеграционных процессов на фондовых биржах развитых и развивающихся стран.

Основное преимущество интеграционных процессов с экономической точки зрения заключается в привлечении капитала. При консолидации бирж зачастую происходит укрупнение, объединение уставного капитала, что дает дополнительные гарантии инвесторам самой биржи. Положительный новостной фон и улучшенные финансовые показатели привлекают на рынок все больше инвесторов. Происходит непосредственно привлечение капитала на рынок. Биржа становится все более конкурентоспособной и выходит на мировую арену. Как следствие, происходит приток не только национального, но и зарубежного капитала.

Сокращаются транзакционные, операционные издержки инвесторов. Уменьшаются затраты на клиринг. Это делает торговлю на рынке для участников гораздо более привлекательной в финансовом плане. Появляется преимущество перед другими видами инвестирования свободных денежных средств.

Расширяется сфера услуг биржи. Появляется возможность торговли новыми инструментами. Увеличивается выбор биржевых продуктов, торгуемых на одной бирже, что соответственно способствует снижению затрат инвесторов и самой биржи.

Объединяясь, биржи обмениваются накопленным опытом. Улучшается методика и режим торгов. Совершенствуется техническая система торгов. Фактически совершенствуется непосредственно деятельность биржи в различных направлениях.

Стандартизируется схема проведения сделок и расчетов по ним. Стандартизируется и унифицируется финансовая отчетность. Данный факт облегчит работу на бирже как национальным, так и зарубежным инвесторам, а также поможет регулятору рынка качественнее следить за работой биржи, ведь стандартизация отчетности повысит прозрачность рынка.

Укрупнение бирж как коммерческих организаций в целом также является преимуществом проведения ин-

теграции. При укрупнении бирж фактически увеличиваются размеры рынка. Рынок становится более устойчив к внешним факторам, соответственно снижаются некоторые риски. Кроме того, при консолидации бирж опять-таки повышается прозрачность рынка.

Развивается региональная сеть биржевых институтов и подразделений. После слияния усилия обеих бирж направлены уже не на конкурентную борьбу головных компаний, а на развитие своих подразделений в других городах и странах.

Также наличие объединенной торговой площадки повышает ликвидность на рынке ценных бумаг, а соответственно и его эффективность.

К преимуществам объединения бирж можно отнести его положительное влияние на развитие национальной экономики. Консолидация бирж сопровождается увеличением притока в страну иностранного капитала как среднесрочного, так и долгосрочного, облегчением условий выхода компаний на мировую финансовую арену, укреплением финансовой устойчивости экономики государства.

Помимо общеэкономического фактора, существует и фактор социальный. При международных консолидациях свою деятельность фактически объединяют люди из разных стран, что позволяет в какой-то степени стереть барьеры, межстрановые границы и вывести отношения государств на новый уровень.

Также преимуществом консолидации бирж можно считать и политический аспект данного мероприятия. Интеграция бирж — это чаще всего процесс положительный. Соответственно новость о планирующемся объединении носит позитивный оттенок [2].

Что касается недостатков, то их у процессов интеграции бирж немного. Но именно они являются камнем преткновения при решении вопроса о возможности слияния.

Итак, основным очевидным минусом процесса биржевой консолидации является возможность монополизации отдельного сектора либо биржевого рынка в целом при отсутствии должного контроля со стороны регулирующих органов. Биржа начнет диктовать правила игры, выгодные исключительно для данного института, и инвесторы будут вынуждены либо смириться с подобным положением, либо вывести свои активы из рынка в более удобные и выгодные для них сегменты экономики, что соответственно остановит развитие рынка в связи с оттоком активов клиентов. В качестве подобного негативного примера можно привести относительно недавнее решение о переходе торгов на Московской бирже в режим T+2, т.е. на бирже будут осуществляться сделки с отложенными на 2 рабочих дня расчетами. Ранее подобный режим, режим T+4, применялся на бирже РТС, но в связи с объединением бирж, было принято однозначное решение об отмене существующего режима T 0 и внедрении режима T+2. Сразу после запуска тестового режима T+2 недовольных данным положением участников рынка в осталось большинство. Но альтернативного режима торгов нет, поэтому

выбор перед участниками торгов небольшой: либо привыкать к новому режиму торгов, либо инвестировать капитал не в российский фондовый рынок. Хотя при принятии инвесторами последнего решения, вероятнее всего, сотрудники биржи рассмотрят возможность альтернативного ведения торгов, ведь иначе ликвидность рынка значительно снизится, что отразится и на прибыли самой биржи.

Для недопущения монополизации рынка или отдельного сектора необходимо наличие жесткого регулятора рынка, который либо изначально накладывает запрет на проведение слияния, либо контролирует текущую деятельность биржевой платформы, не допуская с ее стороны организации жестких условий торговли, не устраивающих большинство участников рынка. Хотя и участники рынка также имеют влияние на проявление монополистических действий со стороны фондового рынка. Именно участники формируют рынок. Поэтому при их несогласии с условиями торговли на бирже, они могут воздействовать на ситуацию собственным капиталом, реинвестировав его из фондового рынка в более комфортные для себя условия. Отток капитала в итоге заставит организатора и регулятора торгов пересмотреть правила торговли.

Еще одним минусом можно считать отсутствие конкуренции между биржами, способное привести к так на-

зываемой стагнации положения биржи на финансовом рынке либо к различного рода неполадкам. Биржа потеряет рыночный стимул для продвижения проектов, направленных на развитие финансового рынка для небольших отечественных компаний, может увеличить издержки участников торгов, перестанет развивать техническую составляющую своей деятельности. В качестве примера подобного негативного результата слияния бирж можно снова указать Московскую Биржу, первый день торгов после объединения на которой был ознаменован техническим сбоем. Только за первую половину 2013 г. на бирже произошло как минимум четыре технических сбоя. Подобная ситуация также негативно сказывается на развитии фондового рынка страны, что может повлечь за собой отток как отечественного, так и иностранного капитала. Как и в первом случае, повлиять на биржу вышеуказанными способами могут инвесторы и регулятор рынка [1].

Подводя итоги данной статьи, отметим, что положительных моментов у процессов биржевой интеграции гораздо больше, нежели отрицательных, поэтому при возникновении необходимости развития фондового рынка, переходе в следующую стадию, биржи идут преимущественно по пути интеграции.

Литература:

1. Сычева, А. А., Интеграционные процессы в биржевой среде: проблемы и перспективы развития // Журнал «Финансы и Кредит», № 44 (620) — 2014 ноябрь, с. 39–44
2. Сычева, А. А., Преимущества интеграционных процессов на бирже // Материалы II Международной научно-практической конференций «Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории». Саратов, июль 2015 г.
3. Сычева, А. А., Интеграционные процессы на национальном уровне. Слияние бирж ММВБ и РТС // Материалы X научно-практической конференции «Эффективные инструменты современных наук», Прага, 27.04.2014–05.05.2014
4. Сычева, А. А., Интеграционные процессы в биржевой среде на международном уровне. Объединение NYSE и Euronext // Журнал «Вестник РГЭУ «РИНХ», № 2 (46) — 2014 июнь, с. 205–211
5. Официальный интернет-портал Московской Биржи www.moex.com

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Порядок отчета физических лиц о счетах, открытых в иностранных банках

Аксенова Анастасия Андреевна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

В данной статье рассматриваются изменения, внесенные в ФЗ О валютном регулировании и валютном контроле, касающиеся физических лиц: их обязанности отчитываться о счетах в иностранных банках и о всех операциях, производимых по этим счетам.

Ключевые слова: физическое лицо, операции по счетам, отчет, Министерство финансов РФ, ответственность

С 1 января 2015 года россияне, хранящие деньги на банковских счетах за границей, обязаны отчитываться обо всех проведенных операциях. Действующее законодательство гарантирует россиянам право открывать счета и вклады в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации. Но есть одна обязанность — с 2007 года они должны в месячный срок уведомлять налоговую инспекцию о факте открытия или закрытия счета, а также в случае изменения его реквизитов. Игнорирование такой обязанности приводит к административному штрафу в сумме до 5 тысяч рублей, а нарушение сроков отправки уведомления — 1500 рублей.

Совсем не для многих российских граждан счет в зарубежном банке — прихоть. Например, без него обучающиеся за границей студенты не могут получить грант или стипендию. В некоторых странах без счета в местной кредитной организации невозможно купить недвижимость, заплатить налоги и совершить многие иные операции, типа оплаты коммунальных платежей. Данный закон распространяется на всех постоянно проживающих в Российской Федерации граждан, за исключением тех, кто уехал больше чем на год.

Министерство финансов РФ придерживается точки зрения, что операции по переводу денежных средств на собственные счета в иностранных банках в ряде случаев связаны с незаконным выводом за рубеж крупных денежных средств. «При этом отчеты о движении денежных средств являются единственным инструментом контроля за законностью осуществляемых по счету валютных операций», — констатируют работники финансового ведомства [3].

До сих пор частные лица должны были сообщать только о фактах открытия счетов в зарубежных банках. Формировать полный отчет с приложением выписок, всех платежных и иных документов обязаны только юридические лица. Принятые в июле 2014 года и вступившие с 1 января поправки распространяют такие требования и на физических лиц.

Проект такого закона был подготовлен правительством России и касался исключительно деятельности негосударственных пенсионных фондов. Однако ко второму чтению объем документа значительно вырос. В частности, по предложению Натальи Бурыкиной — выпускницы Московского текстильного института им. А. Н. Косыгина, а ныне депутата Госдумы от фракции «Единая Россия» [2], в него была внесена одна строчка, возлагающая на частных лиц обязанность представлять отчет о счетах в заграничных банках — «в части 7 слова физических лиц резидентов исключить». Такое изменение было внесено в статью 12 ФЗ О валютном регулировании и валютном контроле [1].

По ее инициативе во втором чтении проекта закона с длинным названием О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с принятием ФЗ О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования РФ при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений была добавлена новая статья с корректировкой валютного законодательства. Эта корректировка не имеет ни малейшего отношения к пенсионному страхованию. [3]

Итак, резиденты, имеющие после 1 января 2015 г. счета (вклады) в банках за пределами территории РФ, обязаны представлять налоговым органам отчеты о движении средств по таким счетам (вкладам) с подтверждающими банковскими документами в порядке, устанавливаемом правительством РФ по согласованию с Банком России. Прежде эту обязанность несли только юридические лица.

Следует обратить внимание на то, под какой порядок подпали граждане России. Сегодня он действует в виде Правил представления резидентами налоговым органам отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории РФ, утвержденных постановле-

нием правительства РФ от 28 декабря 2005 г. № 819. Согласно этим правилам резидент в течение 30 дней по окончании каждого квартала представляет в налоговый орган отчет по установленной форме и банковские документы, подтверждающие сведения, указанные в отчете по состоянию на последнее число отчетного квартала. Сделать это можно лично или направив заказное письмо с уведомлением. Форма такого отчета была утверждена еще в 2005 году и включает сведения об остатках, а также объеме поступивших и списанных средств с классификацией по видам операций. Но помимо самого отчета в налоговую службу необходимо представить все банковские документы за последний квартал, в том числе выписки и подтверждающие операции платежные поручения, ордера и так далее. Причем исключительно в виде нотариально заверенных копий. Если же документ составлен на иностранном языке — необходимо приложить еще и заверенный нотариусом перевод на русский язык.

Заверение одной страницы копии по закону стоит 10 рублей, реально многие нотариусы берут порядка 30–50 рублей за технические работы. Официальный тариф за свидетельствование верности перевода документа — 100 рублей за страницу, реальный — как минимум 300–400. Таким образом, если в течение квартала по счету в зарубежном банке было проведено, допустим, 20 операций, то только нотариусу придется заплатить в лучшем случае порядка 7 тысяч рублей. Плюс расходы на подготовку отчета, его отправку и так далее.

Но чтобы оформить копии и переводы, нужно иметь соответствующие оригиналы документов. Некоторые банки за небольшую комиссию отправляют «бумажные» выписки почтой, в том числе и за границу. Хотя сроки доставки никто не гарантирует. В других странах иная практика — в том числе финские кредитные организации готовы предоставлять только электронные выписки. Можно договориться с местным адвокатом или иным лицом, которое по доверенности будет получать выписки и отправлять их курьерской службой в Россию.

Еще один альтернативный вариант — обратиться к нотариусам. По действующим правилам они вправе «удостоверять равнозначность документа на бумажном носителе электронному документу» — то есть могут заверить распечатку полученной через Интернет выписки. Но только если она подписана квалифицированной электронной подписью, и нотариус может ее установить. Официальный тариф — всего 50 рублей за страницу, но найти совершающего такие действия нотариуса не просто.

Однако следует отметить, что введя новую обязанность, законодательно не внесены корреспондирующие изменения в другие законы. Тогда как санкции за непредоставление отчета в соответствии с действующим КоАП РФ установлены исключительно для организаций и их должностных лиц. Уголовная ответственность наступает только за уклонение от репатриации денежных средств и совершение валютных операций с использованием подложных документов.

Вероятно, будет все как в деле наказания за нарушение правил таможенного декларирования валюты, тоже установленного законодателями еще в июне 2014 года. Прежде, если гражданин ввозил или вывозил валюту без декларации и это обнаружилось, но эта валюта была приобретена им на доказанных законных основаниях, то максимум, который ему грозил, это административный штраф от 1000 до 2500 руб. Что было вполне справедливым за мелкое нарушение, ведь декларация в условиях отсутствия таможенных платежей за ввоз и вывоз наличной валюты это всего лишь требование статистики.

Сейчас не предоставление декларации гражданами с внесением в нее наличных денежных средств и (или) денежных инструментов, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза и подлежащих письменному декларированию (если это действие не содержит уголовно наказуемого деяния), влечет штраф на всю или даже двойную сумму незадекларированной валюты.

А согласно вновь введенной статье 200.1 УК РФ, если сумма незадекларированной валюты превышает двукратный размер суммы наличных денежных средств, разрешенных таможенным законодательством к перемещению без письменного декларирования, то действия нарушителя считаются контрабандой. Они наказываются штрафом от трех- до 15-кратного размера от суммы незадекларированной валюты, а то и ограничением свободы или принудительными работами на срок до четырех лет [3].

Проект о санкциях за нарушение нового требования уже подготовлен Министерством финансов РФ. За непредоставление отчета предлагается налагать штраф в размере до 5 тысяч рублей, просрочку — предупреждать или штрафовать на 500–5000 рублей в зависимости от длительности задержки. Пока законопроект проходит общественные слушания, а применять его планируется только с 2016 года. Причем такую отсрочку объясняют необходимостью внесения изменений в правила сдачи отчетности.

Литература:

1. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ в ред. от 29.06.2015 «О валютном регулировании и валютном контроле»
2. www.duma.gov.ru — официальный сайт Государственной Думы РФ
3. www.vedomosti.ru — официальный сайт газеты Ведомости (СМИ)

Анализ подходов к мониторингу качества финансового менеджмента ГРБС в муниципальных образованиях России: сходства и различия

Дёмина Наталья Алексеевна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Ключевые слова: финансовый менеджмент, мониторинг, главные распорядители бюджетных средств (ГРБС), оценка, качество, нормативные правовые акты, показатели.

На сегодняшний день позиция органов местного самоуправления Российской Федерации по вопросам использования инструментов финансового менеджмента в бюджетной сфере во многом обусловлена действиями и решениями Минфина России и региональных финансовых органов. Отсутствие единого определения финансового менеджмента влечёт за собой появление разных многочисленных представлений о нем в муниципальных образованиях, что особенно заметно при рассмотрении их соответствующих нормативных правовых актов. Для большей наглядности сравним по ряду признаков подходы к проведению мониторинга и оценки качества финансового

менеджмента ГРБС, применяемые в отдельных муниципальных образованиях страны.

Так, финансовыми органами 3 из 28 городов (Киров, Ставрополь и Томск) мониторинг проводится по следующим направлениям — состоит из годовой оценки в части исполнения бюджета и в части документов, используемых при составлении проекта местного бюджета на очередной финансовый год и плановый период [1–5]. Аналогичный подход отражён в приказе Минфина России № 34н [6]. В других 25 городах такое деление не применяется, хотя схожие показатели (либо группы-блоки соответствующих показателей как, например, в методиках Пскова и Чебоксар) включены в общий перечень.

Таблица 1

Распределение муниципальных образований по выделению блока показателей оценки в части документов, используемых при составлении проекта бюджета

1 группа с выделением (5)	2 группа без выделения (23)		
г. Киров г. Псков г. Ставрополь г. Томск г. Чебоксары	г. Архангельск г. Брянск г. Екатеринбург г. Ижевск г. Иркутск г. Калининград г. Красноярск г. Липецк	г. Нижневартовск г. Нижний Новгород г. Омск г. Оренбург г. Ростов-на-Дону г. Салехард г. Саранск г. Сургут	г. Сыктывкар г. Улан-Удэ г. Хабаровск г. Челябинск г. Черкесск г. Шадринск г. Южно-Сахалинск

Стоит отметить, что не всеми муниципалитетами применяется практика разделения оцениваемых ГРБС на две группы — имеющих подведомственные муниципальные учреждения (либо территориальные органы) и не имеющих. Такое разделение является целесообразным и используется, например, в Кирове, Липецке, Нижнем Новгороде, Оренбурге, Салехарде, Ставрополе, Сургуте, Томске, Черкесске; в Омске и Южно-Сахалинске ГРБС распределяются по 3 группам.

То, как финансовые органы расставляют приоритеты в направлениях совершенствования сферы управления муниципальными финансами, можно увидеть в показателях, при помощи которых определяется уровень качества финансового менеджмента ГРБС.

В большинстве городов при оценке каждого показателя применяется балльный метод, значения присваиваются

в соответствии с определённой шкалой (чаще всего — 0 до 5 баллов, в отдельных муниципалитетах — от 0 до 100). Только в 9 муниципальных образованиях оценка осуществляется с учётом веса показателя, а в других 19 — значения показателей просто суммируются (например, в соответствии с методикой, применяемой в Нижнем Новгороде, Оренбурге, Сургуте и др.).

Согласно анализируемым нормативным правовым актам в оценках используется разное количество показателей. Так, в Иркутской администрации мониторинг проводится в разрезе 65 показателей, тогда как в Улан-Удэ только по 13. Среднее количество применяемых в методиках показателей — 29. При этом формулировки по большинству из них зачастую одинаковые либо очень близки по своей сути. Очевидно, что чем больше показателей будет использовано для проведения комплексной оценки, тем более пра-

Таблица 2

Распределение муниципальных образований по применению финансовым органом веса показателей (групп показателей) при проведении оценки качества финансового менеджмента ГРБС

1 группа применяют (9)	2 группа не применяют (19)		
г. Екатеринбург г. Ижевск г. Киров г. Ростов-на-Дону г. Ставрополь г. Сыктывкар г. Улан-Удэ г. Хабаровск г. Челябинск	г. Архангельск г. Брянск г. Иркутск г. Калининград г. Красноярск г. Липецк г. Нижневартовск г. Нижний Новгород г. Омск	г. Оренбург г. Псков г. Салехард г. Саранск г. Сургут г. Томск г. Чебоксары г. Черкесск г. Шадринск	г. Южно-Сахалинск

вильными будут выводы анализа, но только в том случае, если речь идёт о разнонаправленных показателях и осуществляется многосторонняя оценка деятельности ГРБС в сфере управления финансами, в ином случае — приме-

нение большого количества мало чем отличающихся друг от друга показателей наводит на мысль о практической целесообразности работы финансового органа по оценке деятельности ГРБС одними и теми же показателями.

Таблица 3

Группировка муниципальных образований по количеству показателей, включённых в методику оценки качества финансового менеджмента ГРБС

Количество применяемых показателей	Наименование муниципального образования (общее количество показателей)
от 0 до 15	1 — г. Улан-Удэ (13)
от 16 до 25	13 — г. Красноярск (16), г. Брянск (17), г. Липецк (17), г. Шадринск (18), г. Саранск (19), г. Южно-Сахалинск (19), г. Салехард (20), г. Ижевск (23), г. Ставрополь (23), г. Черкесск (23), г. Екатеринбург (24), г. Нижний Новгород (24), г. Чебоксары (25)
от 26 до 35	7 — г. Омск (27), г. Калининград (30), г. Нижневартовск (30), г. Псков (30), г. Оренбург (32), г. Хабаровск (32), г. Ростов-на-Дону (35)
от 36 до 45	4 — г. Сыктывкар (36), г. Архангельск (39), г. Киров (39), г. Челябинск (39)
от 46 до 55	2 — г. Томск (46), г. Сургут (50)
от 56 и более	1 — г. Иркутск (65)

Интересным показателем, включённым большинством территорий в оценку качества финансового менеджмента ГРБС, является равномерность расходования бюджетных средств в течение финансового года, т.е. в Архангельске, Ижевске, Красноярске, Нижневартовске, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Ставрополе, Сургуте, Хабаровске, Челябинске и Южно-Сахалинске, например, чем меньше расходы четвёртого квартала отличаются от среднеквартального объёма расходов, тем выше балл.

Необходимо отметить, что показатель «Равномерность расходов» не должен предполагать «безусловной» равномерности осуществления расходов в течение финансового года, в результате которой, по мнению финансовых органов Брянска и Черкесска, распределение расходов по кварталам должно осуществляться строго в размере 25% от суммы годовых ассигнований. Подобное распре-

деление является неоправданно жёстким и труднодостижимым на практике, поскольку должно сопровождаться столь же ритмичным исполнением доходной части бюджета. В тоже время осваивать денежные средства в течение года необходимо равномерно, а не только, как это часто происходит, в последнем квартале. Неудовлетворительное распределение ГРБС расходов в течение года ежегодно приводит к существенному росту расходов в четвёртом квартале, особенно в декабре месяце. Такая практика освоения значительного объёма средств в конце года снижает эффективность использования бюджетных ассигнований и приводит к значительному образованию дебиторской задолженности. Постоянное и крупномасштабное перераспределение бюджетных средств между кварталами в целом свидетельствует об отсутствии у ГРБС отлаженной системы кассового планирования.

Отсутствие ритмичности расходов в течение финансового года создаёт чрезмерную нагрузку на систему исполнения бюджета и приводит к рискам неэффективного использования бюджетных ассигнований.

Финансовым органом администрации города Оренбурга применяется иной отличный от всех муниципалитетов показатель оценки равномерности расходов. Данный показатель учитывает сложившуюся практику осуществления расходов конкретным ГРБС в течение года путём сопоставления объёма произведённых в отчётном году квартальных расходов с уровнем предыдущего года, то есть принимается во внимание складывающаяся из года в год специфика распределения расходов. Производимая оценка по данному показателю не направлена на стимулирование ГРБС к расходованию средств ежеквартально строго в объёме 25%.

Стоит отметить, что не во всех муниципальных образованиях в проводимом мониторинге качества присутствуют показатели, характеризующие взаимодействие ГРБС с подведомственными им муниципальными учреждениями. В тоже время в Архангельске и Томске выделены в перечнях целые группы-блоки показателей («Осуществление функций и полномочий учредителя муниципальных учреждений» и «Оценка результативности деятельности подведомственных учреждений» соответственно), позволяющих проводить оценку совместной деятельности ГРБС и подведомственных им учреждений.

В соответствии с Федеральным законом от 08.05.2010 № 83-ФЗ и приказом Минфина России от 21.07.2011 № 86н муниципальные учреждения всех видов (казённые, бюджетные, автономные) должны обеспечивать открытость и доступность сведений о себе и своей деятельности [7–8]. В связи с этим в ряде городов в применяемые оценки качества финансового менеджмента ГРБС были включены показатели, отражающие информацию о доле учреждений, разместивших всю необходимую информацию на сайте www.bus.gov.ru в сети «Интернет». А в городе Оренбурге, к примеру, акцент сделан не только на наличие документов о деятельности муниципальных учреждений на указанном сайте, но и на своевременность их размещения в соответствии с требованиями федерального законодательства.

Часто в применяемых оценках используются показатели «дисциплинирующей» категории, которые оценивают своевременность предоставления либо правильность составления отдельных документов. Так, ГРБС Калининграда или Иркутска могут получить баллы, если сведения формируемого в электронном виде реестра расходных обязательств (далее — РРО) в полном объёме соответствуют данным, представленным на бумажном носителе. К такому виду показателей, когда менее ответственный и сосредоточенный ГРБС получит меньше баллов, чем организованный и внимательный, можно отнести:

— своевременное представление обоснований бюджетных ассигнований (Ставрополь, Сургут, Томск);

— своевременное составление бюджетной росписи ГРБС и внесение изменений в неё (Брянск, Калининград, Иркутск, Салехард, Сургут, Черкесск);

— своевременное утверждение муниципальных программ (Калининград, Томск);

— соблюдение сроков предоставления ГРБС годовой отчётности (Екатеринбург, Ижевск, Иркутск, Псков, Салехард) и др.

Иногда один и тот же показатель может рассчитываться в муниципальных образованиях по разным формулам. Например, в случае с показателем «Полнота общей информации о расходных обязательствах» — Департаментом финансов администрации города Екатеринбурга определяется доля расходных обязательств, по которым в РРО все реквизиты занесены полностью, а в других городах (Калининград, Нижний Новгород, Псков, Ставрополь, Томск, Улан-Удэ, Чебоксары) — доля тех обязательств, по которым дана не вся необходимая информация.

Во многих муниципалитетах (23 из 28) на основе результатов итоговой оценки качества финансового менеджмента финансовым органом формируется ежегодный рейтинг ГРБС, который размещается впоследствии на официальном сайте администрации города (кроме Ростова-на-Дону, Ставрополя, Томска, Челябинска и Южно-Сахалинска).

В Ижевске, Иркутске, Липецке, Нижнем Новгороде, Салехарде и Ставрополе применяются методы финансового стимулирования. Премирование руководителей соответствующих ГРБС на основе результатов оценки качества либо предоставление грантов (как происходит в Ставрополе) производится в пределах средств, предусмотренных в местном бюджете города на соответствующие цели. А вот меры наказания, способы привлечения руководителей ГРБС к ответственности за низкий уровень финансового управления, ни в одном порядке не прописаны, что является явным упущением.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что в Российской Федерации за последние несколько лет на пути внедрения в практическую деятельность элементов финансового менеджмента в общественном секторе финансовыми органами муниципального уровня была проделана достаточная для первоначального этапа работа, а именно заложена основа — разработана нормативно-правовая база, необходимая для осуществления мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого ГРБС. И на сегодняшний день главной задачей по данному направлению видится не просто демонстрация формальных подходов, а проведение результативного многостороннего мониторинга. Регулярное совершенствование критериев и показателей оценки качества — это своего рода доказательство важной роли, которую отводит финансовый орган осуществляемому ГРБС финансовому менеджменту. Проведение многостороннего мониторинга позволяет получить весьма полную и точную картину текущего состояния менеджмента конкретных ГРБС, а также выявить наиболее существенные

проблемы, которые требуют незамедлительного решения. Реализация мер по совершенствованию инструментов финансового менеджмента в сфере управления общественными финансами будет создавать необхо-

димые стимулы для реального повышения качества финансового менеджмента ГРБС, что является одним из конечных результатов проводимой в стране административной реформы.

Литература:

1. Об утверждении Положения о мониторинге качества финансового менеджмента: распоряжение мэрии г. Архангельска от 25.04.2012 № 473р / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
2. Об утверждении Порядка и Методики балльной оценки качества финансового менеджмента главных распорядителей средств бюджета города Брянска: постановление Брянской городской администрации от 07.09.2012 № 2200-п / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
3. Об утверждении Положения о порядке проведения мониторинга и оценки качества финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств и главных администраторов доходов бюджета муниципального образования «город Екатеринбург»: постановление Администрации г. Екатеринбурга от 26.06.2013 № 2224 / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
4. Об утверждении Положения об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств бюджета муниципального образования «Город Ижевск»: постановление Администрации г. Ижевска от 15.03.2012 № 248 / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
5. Об утверждении Методики балльной оценки качества финансового менеджмента главных администраторов бюджетных средств: постановление администрации г. Иркутска от 09.09.2009 № 031—06—3090/9 / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru> и др. аналогичные нормативные правовые акты (Калининград, Киров, Красноярск, Липецк, Нижневартовск, Нижний Новгород, Омск, Оренбург, Псков, Ростов-на-Дону, Салехард, Саранск, Ставрополь, Сургут, Сыктывкар, Томск, Улан-Удэ, Хабаровск, Чебоксары, Челябинск, Черкесск, Шадринск, Южно-Сахалинск).
6. Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета: приказ Минфина России от 13.04.2009 № 34н / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
7. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
8. Об утверждении порядка предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта: приказ Минфина России от 21.07.2011 № 86н / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.

Анализ методов бюджетного финансирования

Коблова Диана Владимировна, магистрант

Научный руководитель: Мызрова Ольга Александровна, доктор экономических наук, профессор
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Управление финансами государственной бюджетной организации взаимосвязано с функционированием бюджетной системы страны. Достижение необходимых целей в области финансового обеспечения функций органов государственной власти определяется эффективностью функционирования бюджетной системы. Бюджетный риск, связанный с недополучением средств, является важным фактором, снижающим эффективность всего государственного управления в условиях рыночной экономики. Надлежащий уровень и эффективность управления во многом зависят от форм и методов бюджетного финансирования.

В настоящее время существуют следующие концепции организации бюджетного процесса:

- 1) постатейное бюджетирование (управление затратами);
- 2) бюджетирование, ориентированное на результат (программно-целевое планирование);
- 3) финансирование капиталовложений.

Одним из признаков, характеризующих первую модель является то, что распределение средств происходит в зависимости от видов затрат в соответствии с классификацией бюджетных расходов. Как правило, планирование при постатейном бюджетировании происходит на

годовой период. Основой данного метода является обоснование потребности в ресурсах с учетом индексации расходов прошлых периодов. Финансирование направляется в зависимости от определенной цели, а перераспределение средств между затратными статьями затруднено либо отсутствует. Ответственность сотрудников за расходование бюджетных средств минимальная, поскольку они не имеют возможности участвовать в программах по повышению эффективности расходования бюджетных средств.

Для Российской Федерации наиболее распространенной и актуальной в последние годы стала концепция бюджетирования, ориентированного на результат. Среди основных принципов данной концепции выделяется то, что финансовые ресурсы должны распределяться с учетом и в зависимости от достижения конкретных общественно значимых целей. В то же время важной характеристикой реализации этого метода является проведение мониторинга и контроля за достижением намеченных целей и результатов, а также обеспечение качественного бюджетного планирования и управления.

Суть реформы состоит в переходе от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров. Концепция бюджетирования, ориентированного на результат, состоит в смещении акцентов в сторону бюджетного планирования, когда уже при формировании бюджета формулируются конкретные цели расходов и измеримые индикаторы, которые свидетельствуют о достижении цели. Средствами концепции являются доклады о результатах деятельности главных распорядителей бюджетных средств, программно-целевой метод бюджетного планирования, реестр расходных обязательств и усовершенствованная бюджетная классификация. Использование указанных инструментов способствует достижению наибольшей эффективности и результативности бюджетных расходов.

На практике целесообразность системы бюджетирования, ориентированного на результат, можно объяснить существованием определенных условий:

1) ситуация, когда классические методы увеличения эффективности бюджетных расходов почти исчерпали себя и не в состоянии решать проблемы несбалансированности бюджета либо невысокого уровня качества бюджетных услуг;

2) ситуация бюджетного кризиса, решение которой предполагает радикальные способы сокращения расходов при сохранении позиций в области достигнутого результата при оказании бюджетных услуг;

3) появление требований в экономической и политической сферах, при которых учитываются основные изменения, происходящие в условиях реформирования в Российской Федерации;

4) принятие системы бюджетирования, ориентированного на результат, как способа введения управления по результатам в органах исполнительной власти [2, с. 28].

Согласно данной модели, для каждого вида деятельности создается система мероприятий, включающая описание приоритетных направлений, ресурсов, которые необходимы для достижения поставленных целей, а также анализ показателей результативности программы мероприятий и процедур измерения этих показателей. Выделим наиболее существенные преимущества использования концепции бюджетирования, ориентированного на результат, для правительства:

1) наличие полной информации о реализации задач и использовании бюджетных средств в различных сферах деятельности государства;

2) возможность наиболее оптимального распределения бюджетных средств между статьями расходов в результате получения достоверной и полной информации о результатах реализации приоритетных программ государства;

3) возможность оценить и сопоставить ожидаемые результаты нескольких предлагаемых вариантов программ;

4) создание системы эффективного контроля за деятельностью ведомств с помощью сравнения достигнутых и намеченных результатов;

5) обнаружение неэффективных программ и отмена дублирующих друг друга программ.

Для общества преимущество этой модели заключается в том, что ее применение позволяет понимать цели и задачи правительства, оценивать средства, направленные на их реализацию, выявлять, насколько поставленные цели отвечают потребностям населения.

Итак, тема бюджетирования, ориентированного на результат, является приоритетной в современных условиях развития экономики государства. Например, новые процедуры закупок товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд способствовали повышению эффективности и прозрачности расходования бюджетных средств. Однако остается ряд существенных проблем управления общественными финансами. Главные распорядители бюджетных средств имеют недостаточную самостоятельность, а значит, и ответственность при формировании и исполнении бюджетов, что снижает эффективность и результативность бюджетных расходов.

Кроме описанных моделей выделяют финансирование капиталовложений, которое представляет собой обеспечение денежными средствами, предназначенными для создания новых основных фондов или модернизации имеющихся. При этом финансирование капиталовложений означает выделение средств на определенный (ограниченный) перечень объектов, который утверждается Правительством Российской Федерации.

Анализ указанных методов и направлений реформирования бюджетной системы показал, что современное управление ориентируется как на повышение эффектив-

ности среднесрочного планирования, так и на функциональное введение в практику стратегического бюджетирования.

Таким образом, среди существующих форм бюджетного финансирования особое место занимает бюджетирование, ориентированное на результат, заменяющее постатейное бюджетирование. Реализация актуальной концепции позволит достигнуть максимальной открытости бюджетной

информации, что, в свою очередь, создаст условия для заинтересованных пользователей оценить, насколько эффективно расходуются деньги налогоплательщиков. Вместе с тем, адаптированность данного метода к меняющимся экономическим условиям составляет важную особенность — способность к модификации в зависимости от выбора средств и методов реализации бюджетной политики и межбюджетных отношений.

Литература:

1. Кувалдина, Т. Б., Батракова О. С. Бюджетирование, ориентированное на результат, в системе управления государственными финансами // Публичное управление и общественные финансы. — 2013. — № 4. — с. 55–59.
2. Макашина, О. В. Бюджетирование, ориентированное на результат // Вестник ИГЭУ. — 2008. — Вып. 1. — с. 23–28.
3. Николаева, Т. П. Бюджетная система РФ: учебно-практическое пособие. — М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. — 380 с.

Научные аспекты вычисления результатов казначейских операций по средствам заимствований

Сафаров Ширинбек Юлдашевич, докторант-соискатель

Академия государственного управления при Президенте Республики Узбекистан (г. Ташкент)

В настоящей научной статье изложена впервые разработанная научная методика организации автоматизированного вычисления, учёта и отчётности показателей эффективности казначейских операций в различных валютах по заимствованным средствам в условиях казначейского исполнения Государственного бюджета, которая способствует строгому целевому использованию бюджетных средств и предотвращению возникновения необоснованных сумм задолженности или переплат при обслуживании государственного долга и исполнении гарантий Республики Узбекистан.

Результаты наших научных исследований и анализ практической деятельности показывают, что в настоящее время возникла необходимость в разработке научно обоснованного механизма расчёта показателей эффективности казначейских операций, проводимых в различных валютах при обслуживании государственного внутреннего и внешнего долга (далее — ГВВД) и методики всемерного совершенствования данного механизма. Их целесообразно реализовать по нижеследующим направлениям:

- эффективное управление средств заимствований с помощью Единого казначейского счёта (далее — ЕКС);
- рациональным образом направлять средства казначейских лицевых счётов (далее — КЛС) местных бюджетов при обслуживании долга за счёт средств бюджетов Республики Каракалпакстан, областей и города Ташкента;
- организовать на системной основе и на всех уровнях бюджетной системы ведение учёта и отчётности показателей эффективности по ГВВД на базе результатов предварительного, текущего и последующего контрольных мероприятий, проводимых соответствующими подразделениями казначейства (далее — СПК), соответствующими подразделениями финансовых органов (далее — СПФО) и другими организациями и учреждениями;
- на основе возможностей и преимуществ, предусмотренных в Законах Республики Узбекистан “Об электронном документообороте”, “Об электронных платежах”, “Об электронной коммерции” совершенствовать процесс обслуживания государственного долга, широко внедрить электронный обмен соответствующей информацией между заёмщиками (субзаёмщиками), СПК, СПФО и уполномоченными банками в установленном законодательством порядке;
- для вычисления показателей эффективности по ГВВД разработать соответствующие алгоритмы и отдельный программный модуль, а также ввести порядок автоматизированного вычисления этих показателей;
- широко внедрить во всех регионах нашей страны научно обоснованные методики по дальнейшему совершенствованию механизма расчёта показателей эффективности ГВВД и организовать непрерывное и бесперебойное функционирование данного механизма.

В настоящей методике применяются ряд основных понятий.

Суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по незарегистрированным заявкам (юридическим обязательствам) на оплату средств (далее — НЗКС-ЮО) в масштабе республиканского и местных бюджетов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внешних заимствований i -го финансового года в определённом периоде j , вычисляются по нижеуказанной формуле:

$$STQSH^{GBFC}_{i,j} = \Sigma STQSH^{RBFC}_{i,j} + \Sigma STQSH^{RKFC}_{i,j} + \Sigma STQSH^{BOFC}_{i,j} + \Sigma STQSH^{BTFC}_{i,j} \quad (1),$$

где

$STQSH^{RBFC}_{i,j}$, $STQSH^{RKFC}_{i,j}$, $STQSH^{BOFC}_{i,j}$, $STQSH^{BTFC}_{i,j}$ — суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по НЗКС-ЮО в масштабе республиканского и местных бюджетов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внешних заимствований i -го финансового года в определённом периоде j , для обслуживания которых источниками, в соответствии с действующим законодательством, были предусмотрены средства республиканского бюджета Республики Узбекистан (и/или средства бюджета Республики Каракалпакстан, областей и города Ташкента).

Вместе с этим, суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по НЗКС-ЮО в масштабе бюджетов районов и городов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внешних заимствований i -го финансового года в определённом периоде j , в целях погашения амортизации и выплат процентов, на основании действующих нормативно-правовых актов нашей страны, были предусмотрены средства бюджетов районов и городов, определяются по нижеследующей формуле:

$$STQSH^{RKFC}_{i,j} = \Sigma STQSH^{RK(BRAY)FC}_{i,j} + \Sigma STQSH^{RK(BGOR)FC}_{i,j} \quad (2),$$

$$STQSH^{BOFC}_{i,j} = \Sigma STQSH^{BO(BRAY)FC}_{i,j} + \Sigma STQSH^{BO(BGOR)FC}_{i,j} \quad (3),$$

$$STQSH^{BTFC}_{i,j} = \Sigma STQSH^{BT(BRAY)FC}_{i,j} + \Sigma STQSH^{BT(BGOR)FC}_{i,j} \quad (4),$$

где $STQSH^{BWAYFC}_{i,j}$, $STQSH^{BGORFC}_{i,j}$ — суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по НЗКС-ЮО в масштабе бюджетов районов и городов i -го финансового года в определённом периоде j , для обслуживания заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внешних заимствований, в соответствии с действующим законодательством, были предусмотрены средства соответствующих бюджетов районов и городов.

Аналогичным образом, суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по незарегистрированным платёжным документам (финансовым обязательствам) (далее — НЗКС-ФО) в масштабе республиканского и местных бюджетов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внешних заимствований, i -го финансового года в определённом периоде j , рассчитываются по нижеуказанной формуле:

$$STQT^{GBFC}_{i,j} = \Sigma STQT^{RBFC}_{i,j} + \Sigma STQT^{RKFC}_{i,j} + \Sigma STQT^{BOFC}_{i,j} + \Sigma STQT^{BTFC}_{i,j} \quad (5),$$

где

$STQT^{RBFC}_{i,j}$, $STQT^{RKFC}_{i,j}$, $STQT^{BOFC}_{i,j}$, $STQT^{BTFC}_{i,j}$ — суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по НЗКС-ФО в масштабе республиканского и местных бюджетов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внешних заимствований i -го финансового года в определённом периоде j , для обслуживания которых источниками, в соответствии с действующим законодательством, были предусмотрены средства республиканского бюджета Республики Узбекистан (и/или средства бюджета Республики Каракалпакстан, областей и города Ташкента).

Также можно проводить анализ эффективности казначейских операций в различных валютах по бюджетам районов и городов при обслуживании финансовых обязательств по средствам государственных внешних заимствований i -го финансового года в определённом периоде j , используя приводимую формулу:

$$STQT^{RKFC}_{i,j} = \Sigma STQT^{RK(BRAY)FC}_{i,j} + \Sigma STQT^{RK(BGOR)FC}_{i,j} \quad (6),$$

$$STQT^{BOFC}_{i,j} = \Sigma STQT^{BO(BRAY)FC}_{i,j} + \Sigma STQT^{BO(BGOR)FC}_{i,j} \quad (7),$$

$$STQT^{BTFC}_{i,j} = \Sigma STQT^{BT(BRAY)FC}_{i,j} + \Sigma STQT^{BT(BGOR)FC}_{i,j} \quad (8),$$

где $STQT^{BWAYFC}_{i,j}$, $STQT^{BGORFC}_{i,j}$ — суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по НЗКС-ФО в масштабе бюджетов районов и городов i -го финансового года в определённом периоде j , для обслуживания заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внешних заимствований, в соответствии с действующим законодательством, были предусмотрены средства соответствующих бюджетов районов и городов.

Суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по незарегистрированным заявкам (юридическим обязательствам) на оплату средств (далее — НЗКС-ЮО) в масштабе республиканского и местных бюджетов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внутренних заимствований i -го финансового года в определённом периоде j , вычисляются по нижеуказанной формуле:

$$SIQSH^{GBFC}_{i,j} = \Sigma SIQSH^{RBFC}_{i,j} + \Sigma SIQSH^{RKFC}_{i,j} + \Sigma SIQSH^{BOFC}_{i,j} + \Sigma SIQSH^{BTFC}_{i,j} \quad (9),$$

где $SIQSH^{RBFC}_{i,j}$, $SIQSH^{RKFC}_{i,j}$, $SIQSH^{BOFC}_{i,j}$, $SIQSH^{BTFC}_{i,j}$ — суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по НЗКС-ЮО в масштабе республиканского и местных бюджетов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внутренних заимствований i -го финансового года

в определённом периоде j , для обслуживания которых источниками, в соответствии с действующим законодательством, были предусмотрены средства республиканского бюджета Республики Узбекистан (и/или средства бюджета Республики Каракалпакстан, областей и города Ташкента).

Вместе с этим, в автоматизированном виде можно вычислить суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по НЗКС-ЮО в масштабе бюджетов районов и городов при обслуживании заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внутренних заимствований i -го финансового года в определённом периоде j , для погашения амортизации и выплат процентов, на основании действующих нормативно-правовых актов нашей страны, были предусмотрены средства бюджетов соответствующих районов и городов.

Суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по незарегистрированным платёжным документам (финансовым обязательствам) (далее — НЗКС-ФО) в масштабе республиканского и местных бюджетов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внутренних заимствований, i -го финансового года в определённом периоде j , рассчитываются по нижеуказанной формуле:

$$SIQT^{GBFC}_{i,j} = \Sigma SIQT^{RBFC}_{i,j} + \Sigma SIQT^{RKFC}_{i,j} + \Sigma SIQT^{BOFC}_{i,j} + \Sigma SIQT^{BTFC}_{i,j} \quad (10),$$

где $SIQT^{RBFC}_{i,j}$, $SIQT^{RKFC}_{i,j}$, $SIQT^{BOFC}_{i,j}$, $SIQT^{BTFC}_{i,j}$ — суммы эффективности казначейских операций в различных валютах по НЗКС-ФО в масштабе республиканского и местных бюджетов, составленным на основе заёмных (субзаёмных) соглашений (договоров) по средствам государственных внутренних заимствований i -го финансового года в определённом периоде j , для обслуживания которых источниками, в соответствии с действующим законодательством, были предусмотрены средства республиканского бюджета Республики Узбекистан (и/или средства бюджета Республики Каракалпакстан, областей и города Ташкента).

Качественная и тщательная разработка настоящей научной методики и её практическая реализация обеспечивает нижеследующие преимущества и удобства:

во-первых, эта методика будет основываться на рекомендациях международных финансовых институтов, позитивных достижениях экономически развитых стран и нашего государства в области эффективного управления финансовыми ресурсами, широком применении передовых и прогрессивных экономико-математических, статистических и других научно-практических методов;

во-вторых, настоящая методика будет всемерно и непрерывно совершенствоваться с учётом изменений и дополнений, вносимых в действующие законодательные акты нашей страны;

в-третьих, вычисление показателей эффективности казначейских операций в различных валютах по ГВВД будет производиться в автоматизированном режиме с помощью отдельного программного модуля в составе ПК “Казначейство”, настоящая методика с учётом преимуществ ЕКС и особенностей управления средствами КЛС республиканского и местных бюджетов предварительно апробирована в СПК на основе программных модулей “ГВВД” и “Бюджетные суды”;

в-четвёртых, при расчёте показателей эффективности казначейских операций в различных валютах по ГВВД будут обеспечены: минимизация влияния субъективных факторов со стороны уполномоченных сотрудников (казначейских и финансовых подразделений, организаций — заёмщиков и субзаёмщиков или уполномоченных банков) и прозрачность этих показателей благодаря полной автоматизации данного процесса;

в-пятых, с помощью отдельного программного модуля в составе ПК “Казначейство” создаётся возможность формирования в автоматическом режиме отчётов для соответствующих отчётных периодов (месячные, квартальные, годовые) и любого периода соответствующего финансового года;

в-шестых, будет внедрён механизм объективного и оперативного оценивания деятельности и проведённых контрольных мероприятий соответствующими подразделениями СПК, СПФО и другими организациями на республиканском уровне и в масштабе каждого региона, города и/или района;

в-седьмых, создаётся возможность проведения мониторинга в режиме реального времени (“On-line”) по формированию платёжных документов заёмщиками (субзаёмщиками), уполномоченными банками и другими организациями, осуществлению платежей в счёт погашения кредитов и другим процессам при обслуживании долга в установленном порядке.

Настоящая научная методика и разрабатываемый программный модуль для вычисления показателей эффективности казначейских операций в различных валютах по ГВВД будут совершенствоваться с учётом вносимых изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Республики Узбекистан, Законы Республики Узбекистан “О внешних заимствованиях”, “О рынке ценных бумаг” и другие нормативно-правовые документы, с помощью отдельного программного модуля в составе ПК “Казначейство” в автоматическом режиме будут вычислены показатели эффективности по ГВВД в разрезе республиканского бюджета Республики Узбекистан, бюджета Республики Каракалпакстан, бюджетов областей и города Ташкента и представлены соответствующие отчёты.

В условиях казначейского исполнения Государственного бюджета Республики Узбекистан успешное внедрение настоящей научной методологии создаёт возможность повышения эффективности республиканского и местных бюджетов, оперативного выполнения финансовых операций, формирования в автоматизированном виде отчётов о направ-

лениях финансирования государственных финансовых ресурсов, обеспечения ещё более эффективного управления государственным внутренним и внешним долгом и финансовыми ресурсами нашей страны.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Республики Узбекистан. // «Собрание законодательства Республики Узбекистан», 31 декабря 2013 года, № 52 (I).
2. Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП594 от 28 февраля 2007 года “О мерах по дальнейшему развитию казначейского исполнения государственного бюджета” // «Собрание законодательства Республики Узбекистан», 2007 г., № 9–10, ст. 82.
3. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 53 от 20 марта 2007 года “Об утверждении положения о Казначействе Министерства финансов Республики Узбекистан” // «Собрание законодательства Республики Узбекистан», 2007 г., № 12, ст. 109. «Собрание постановлений Правительства Республики Узбекистан», 2007 г., № 2–3, ст. 15.
4. Сафаров Ш. Ю. Об эффективном управлении государственными заимствованиями в условиях казначейского исполнения государственного бюджета. // «Справочник финансового работника» № 5 за 2013г.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Организация бухгалтерского учета в ревизионных союзах

Валь Олеся Михайловна, старший преподаватель;
Назарова Марина Ивановна, студент
Якутская государственная сельскохозяйственная академия

Под организацией бухгалтерского учета понимают систему условий и элементов построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности организации.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что основой эффективной деятельности любой организации выступает четко налаженная система учета и контроля. Независимо от формы собственности, организации необходимо бухгалтерский учет, как база, подтверждающая юридическую и финансовую обоснованность действий организации, ее взаимодействия с органами государственного управления и правопорядка, и соблюдения установленных норм и правил.

Деятельность ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов регулируется Федеральным законом № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». Ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов — союз сельскохозяйственных кооперативов, осуществляющий ревизию финансово-хозяйственной деятельности входящих в него кооперативов, союзов кооперативов, координацию этой деятельности, представление и защиту имущественных интересов кооперативов, оказание членам ревизионного союза сопутствующих ревизиям услуг, а также иные предусмотренные настоящим Федеральным законом функции. [2]

Организация бухгалтерского учета и основной деятельности в ревизионных союзах регулируется Федеральным Законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Федеральным законом № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

Действие Федерального закона № 402-ФЗ распространяется на следующие лица:

- Коммерческие и некоммерческие организации;
- Государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов;
- Центральный банк Российской Федерации;
- Индивидуальных предпринимателей, а также на адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой;
- Находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные структурные

подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, находящиеся на территории Российской Федерации, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации. [1]

Ведение бухгалтерского учета и хранение документов бухгалтерского учета организуются руководителем экономического субъекта. Руководитель экономического субъекта обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено настоящей частью. Руководитель кредитной организации обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера. [1]

Ревизионный союз, как некоммерческая организация должен иметь самостоятельную смету, которая является основным финансовым планом союза. Смета представляет собой план доходов и расходов союза. Она разрабатывается ежегодно Правлением союза и утверждается Общим собранием. В доходной части сметы должны быть раскрыты все виды поступлений, а в расходной части все расходы.

Доходы ревизионного союза можно разделить на два вида:

1. Доходы от коммерческой деятельности. К ним относятся выручка за услуги, оказываемые союзом на платной основе.

2. Поступления от некоммерческой деятельности. К этому виду относятся вступительные и членские взносы членов.

Порядок учета доходов зависит от их вида. Доходы от коммерческой деятельности учитываются в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации», согласно которому доходы организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходы, получаемые союзом от оказанных услуг на платной основе, включаются в прочие доходы и, соответственно, учитываются на счете 91, субсчет 1 «Прочие доходы». Вступительные и членские взносы учитываются как средства целевого финансирования. Для их учета на счете 86 «Целевое финансирование» открывают от-

дельные субсчета. Расчеты по начислению, уплате и возврату членских и вступительных взносов учитывают на

отдельных субсчетах счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». [5, с.250]

Операции оформляются следующим образом:

Таблица 1

Учет доходов от некоммерческой деятельности

№ п/п	Содержание операции	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
1	Начислены вступительные взносы	76	86
2	Оплачены вступительные взносы	50,51	76
3	Начислены членские взносы	76	86
4	Оплачены членские взносы	50,51	76
5	Начислены взносы в компенсационный фонд	76	86
6	Оплачены взносы в компенсационный фонд	50,51	76

Союз своим членам может оказывать консультации по различным вопросам. Данный вид услуг для Союза является коммерческой (предпринимательской) деятельно-

стью, т.к. рассматривается как доход от оказания услуг и учитывается следующим образом: [5, с.47]

Таблица 2

Учет доходов от коммерческой деятельности

№ п/п	Содержание операции	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
1	Начислены расходы по оказанию консультационных услуг	90.2	26
2	Отражены доходы от оказанных консультационных услуг	76	90.1
3	Получены средства в счет оплаты консультационных услуг	50, 51	76
4	Списание ежемесячных финансовых результатов от коммерческой (предпринимательской) деятельности:	90.1	90.9
	— выручка	90.9	90.2
	— себестоимость		

Расходы ревизионного союза также можно разделить на два основных вида: расходы, финансируемые за счет доходов от предпринимательской деятельности и расходы, финансируемые за счет целевого финансирования.

Расходы, которые финансируются за счет доходов от предпринимательской деятельности, учитываются в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации», согласно которому расходы подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы. [4]

Для учета прочих расходов планом счетов предусмотрен субсчет «Прочие расходы» счета 91 «Прочие доходы и расходы». Расходы, которые осуществляются за счет целевого финансирования, уменьшают суммы целевого финансирования, учтенного на счете 86 «Целевое финансирование».

Прежде чем относить расходы кооператива на счета 91 и 86, их отражают на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Для учета на этом счете можно по усмотрению бухгалтера открыть разные субсчета для учета расходов разных видов.

Аналитический учет расходов на счете 26 «Общехозяйственные расходы» ведется по всем статьям затрат, которые позволяют сгруппировать однородные расходы. В учетной политике необходимо указать сроки, в которые расходы, накопленные на счете 26, будут списываться. Такими сроками могут быть: ежемесячно, ежеквартально, в конце года. [5, с.252]

В бухгалтерском учете расходы союза оформляются следующими записями:

Таблица 3

Учет расходов от некоммерческой деятельности

№ п/п	Содержание операции	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
1	Начислена заработная плата	26	70
2	Начислен налог на доходы физических лиц	70	68

3	Начислены страховые взносы	26	69
4	Прочие расходы	26	10,60,...
5	Списаны расходы за счет членских взносов	86	26

Накопленные расходы от коммерческой деятельности списываются на счет 90 «Выручка» субсчет 2 «Себестоимость» и учитываются следующим образом:

Таблица 4

Учет расходов от коммерческой деятельности

№ п/п	Содержание операции	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
1	Начислена заработная плата	26	70
2	Начислен налог на доходы физических лиц	70	68
3	Начислены страховые взносы	26	69
4	Прочие расходы	26	10,60,...
5	Списаны расходы за счет доходов от предпринимательской деятельности	90.2	26

Финансовые результаты деятельности союза можно разделить на две группы:

1. Результаты некоммерческой деятельности;
2. Результаты предпринимательской деятельности.

В бухгалтерском учете финансовый результат от некоммерческой деятельности отражается следующими бухгалтерскими записями:

Таблица 5

Учет финансовых результатов от некоммерческой деятельности

№ п/п	Содержание операции	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
1	Начислены кооперативом вступительные взносы	76	86
2	Получены кооперативом вступительные взносы	50,51	76
3	Начислены кооперативом членские взносы	76	86
4	Получены кооперативом членские взносы	50,51	86
5	Списание расходов за счет целевого финансирования	86	26

Для обобщения информации о формировании конечного финансового результата предпринимательской деятельности за отчетный период используется счет 99 «Прибыли и убытки». В бухгалтерском учете финансовый

результат от предпринимательской деятельности оформляют следующими записями:

В бухгалтерском учете финансовый результат оформляют следующим и записями:

Таблица 6

Учет финансовых результатов от коммерческой деятельности

№ п/п	Содержание операции	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
1	Получена прибыль от предпринимательской деятельности	90	99
2	Получен убыток от коммерческой деятельности	99	90
3	Начислен налог на прибыль	99	68
4	Списана сумма чистой прибыли	99	84
5	Списана сумма чистого убытка	84	99

По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту — прибыли (до-

ходы). Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый ре-

зультат отчетного периода. По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 закрывается. Заключительной записью сумма чистой прибыли списывается в дебет счета 99 и в кредит счета

84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Сумма убытка списывается с кредита счета 99 в дебет счета 84. [5, с.255]

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014 года)
2. Федеральный закон РФ от 30.12.2008 г. № 193-ФЗ (ред. от 04.03.2014 г.) «О сельскохозяйственной кооперации»
3. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99
4. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99
5. Как создать сельскохозяйственный кредитный кооператив и организовать его работу: рекомендации/ Министерство сельского хозяйства РФ ФГУП «ГВЦ Минсельхоза России», 2007
6. Ревизия сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов: методические рекомендации/ Российская саморегулируемая организация ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов союз «Агро-контроль» — Ставрополь, 2011

Вопросы усовершенствования методики внутреннего аудита запасов в строительных организациях

Жарикова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Пасынкова Ольга Юрьевна, магистрант
Севастопольский государственный университет

Строительство — это специфическая отрасль, которая работает на долгосрочную перспективу, требует значительных первичных инвестиций и связана с созданием недвижимости.

Достаточность материально-производственных запасов имеет большое значение для обеспечения финансовой устойчивости организации.

Основными задачами внутреннего аудита запасов на предприятиях является проверка сохранности, эффективности использования, правильности ведения учета и отражения их в отчетности. В связи с этим для обеспечения результативности внутреннего аудита необходимо выбрать наиболее целесообразные методы, соответствующие специфике строительной организации.

Методы внутреннего аудита освещены в работах Ножкиной Т. В. [1], Немченко В. В. [2], Евдокимовой А. А. и Пашкиной И. Н., Белухи Н. Т. [3], Усач Б. Ф. [4] и других ученых.

Ножкина Т. В. [1, с. 44–48] и Немченко В. В. [2, с. 404–410] выделяет такие методы проведения внутреннего аудита как фактический контроль, документальный контроль, аналитические тесты (сравнение), расчетно-аналитический контроль, сканирование, экспертная оценка.

Белуха Н. Т. [3, с. 73–90], Усач Б. Ф. [4, с. 9–11] все методы аудита подразделяют на органолептические, рас-

четно-аналитические, документальные и обобщение и реализацию результатов аудита. Усач Б. Ф. также отмечает и общенаучные методы, используемые при проведении аудита.

На выбор методов внутреннего аудита запасов в строительстве влияют определенные факторы: большая номенклатура строительных материалов; возникновение естественной убыли сырья и материалов при их транспортировке; появление недостач и хищений материалов на складах, строительных площадках, при транспортировке; влияние погодных условий на состояние строительных материалов; удаленность строительных объектов от основной базы; использование норм расходов строительных материалов; длительность операционного цикла; полная материальная ответственность исполнителей работ, кладовщиков; использование специфических форм первичных документов, отчетности и другие.

Исследовав существующие методики внутреннего аудита, а также специфику строительного производства в отношении материальных ресурсов, можно выделить те методы, которые, по нашему мнению, оптимально подходят для внутреннего аудита запасов в строительстве:

- контрольный обмер [2, с. 405];
- анализ качества сырья и материалов, поступивших на склад или строительную площадку [1, с. 46];
- инвентаризация расчетов с поставщиками [1, с. 46];

- обследование помещений [1, с. 47];
 - фактический контроль (взвешивание, замер, пересчет);
 - документальная проверка [2, с. 407–409];
 - экспертиза проектов и сметной документации [3, с. 74];
 - контрольно-аналитические мероприятия по проверке достоверности сметной стоимости объектов капитального строительства, в том числе в отношении израсходованных материальных ресурсов.
- Систематизируем данные методы путем распределения их по этапам строительства (таблица 1).

Таблица 1

Методы внутреннего аудита запасов в разрезе специфических стадий строительства

Наименование этапа	Методы внутреннего аудита запасов
Заказ и составление проектно-сметной документации	Документальная проверка (формальная, нормативно-правовая), экспертиза проектов и сметной документации
Заключение договора подряда	Документальная проверка (формальная, нормативно-правовая, встречная)
Формирование требований на покупку материальных ценностей	Обследование запасов на складах, осмотр, взвешивание, замеры
Поиск поставщиков, заключение договоров, формирование заказов на поставку сырья и материалов	Документальная проверка, инвентаризация расчетов
Получение сырья и материалов	Анализ качества сырья и материалов, проверка первичных документов (взаимная проверка)
Отпуск запасов на склад	Документальная проверка регистров аналитического учета, взвешивание, осмотр, пересчет
Отпуск запасов на строительную площадку	Документальная проверка первичных документов (встречная, взаимная, хронологическая), регистров аналитического учета, взвешивание, осмотр, пересчет
Выполнение строительно-монтажных работ (далее — СМР)	Контрольный обмер выполненных работ, документальная проверка (взаимная, встречная проверка), контрольно-аналитические мероприятия по проверке достоверности сметной стоимости объектов капитального строительства
Передача готового объекта заказчику	Документальная проверка (взаимная проверка)
Расчеты по претензиям по поставке материальных ресурсов	Инвентаризация расчетов и обязательств с поставщиками, документальная проверка (встречная проверка)
Определение кредиторской задолженности по полученным ресурсам	Инвентаризация расчетов и обязательств с поставщиками, документальная проверка (встречная проверка)
Оплата за приобретенные ресурсы	Инвентаризация расчетов и обязательств с поставщиками, документальная проверка

В результате исследования выявлены и систематизированы по этапам строительства наиболее эффективные методы внутреннего аудита запасов.

Для повышения эффективности внутреннего аудита запасов необходимо разрабатывать внутрифирменные стандарты аудита строительной организации.

Литература:

1. Ножкина, Т. В. Внутренний аудит: методическое пособие / Т. В. Ножкина. — Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2004. — 49 с.
2. Аудит: основы государственного, независимого и внутреннего аудита / под ред. В. В. Немченко, О. Ю. Редько. — К.: Центр учебной литературы, 2012. — 540 с.
3. Белуха, Н. Т. Аудит: учебник / Н. Т. Белуха. — К.: «Знания», КОО, 2000. — 769 с.
4. Усач, Б. Ф. Аудит: учеб. пособие / Б. Ф. Усач. — К.: Знання-Прес, 2002. — 81 с.

Совершенствование аудита финансово-хозяйственной деятельности туризма

Мукашева Атина Турлановна, магистр

Мангистауский гуманитарно-технический университет (г. Актау, Казахстан)

Аудиторская проверка — это сложный и трудоемкий процесс. Основной целью аудита предприятий туристской деятельности является проверка в целях выражения независимого мнения о составлении финансовой отчетности и прочей информации в соответствии с законодательством Республики Казахстан. Для достижения поставленных целей аудита финансовой отчетности предприятий туристской отрасли целесообразно применить три подхода к организации процесса аудиторской проверки: сегментарный, циклический и комбинированный.

В разработанной аудиторской фирмой программе аудиторской проверки туристской деятельности обычно выделяют отдельные участки (т.е. сегменты) аудита. Выделяемые сегменты аудита совпадают с объектами бухгалтерского учета предприятия туристской деятельности (таблица 1)

Такой подход к проведению аудита в туризме можно назвать как *сегментарный подход*.

Таблица 1

Структура объектов аудиторской проверки при сегментарном подходе к аудиту на предприятиях туристской деятельности

№ №	Сегменты аудита	Структурные элементы сегментов аудита
1.	Аудит учредительных документов и расчетов с учредителями	Проверка учредительных документов Проверка наличия лицензии на право осуществления туристской деятельности; Аудит учета формирования уставного капитала предприятий туристской деятельности Аудит расчетов с учредителями
2.	Аудит денежных средств.	Аудит учета кассовых операций Аудит учета операций на текущих банковских счетах Аудит операций по валютному счету
3	Аудит расчетных операций	Аудит расчетов с подотчетными лицами Аудит расчетов с потребителями (туристами) туристских услуг Аудит расчетов со специализированными субъектами по приобретению прав на услуги (с поставщиками и подрядчиками) Аудит расчетов с бюджетом по налогам Аудит расчетов с разными дебиторами и кредиторами Аудит расчетов с Пенсионным фондом Аудит расчетов со страховыми компаниями
4.	Аудит основных средств и нематериальных активов	Аудит поступления основных средств Проверка начисления амортизации основных средств Аудит выбытия основных средств Аудит ремонта основных средств Аудит операций по движению нематериальных активов Проверка начисления амортизации нематериальных активов
5.	Аудит запасов	Аудит поступления материальных ценностей Проверка оценки запасов Аудит списания материальных ценностей
6.	Аудит учета затрат на формирование и калькулирование себестоимости турпродуктов	Аудит затрат на приобретение прав в целях производства туристского продукта Аудит затрат на освоение новых туров Аудит расходов, связанных с обслуживанием и управлением туристской фирмой Аудит затрат вспомогательных и обслуживающих производств Аудит калькулирования себестоимости туристского продукта
7.	Аудит реализации турпродуктов	Аудит реализации турпродуктов туроператорами Аудит реализации турпродуктов турагентами Аудит скидок на турпутевки туристам

8.	Аудит расчетов с персоналом по оплате труда	Аудит расчетов по оплате труда Аудит расчетов по прочим выплатам, гарантированным Трудовым Кодексом РК Аудит удержаний из заработной платы
9.	Аудит учета капитала и резервов	Аудит резервного капитала Аудит нераспределенной прибыли (непокрытого убытка)
10.	Аудит финансовых результатов деятельности туристской фирмы	Аудит доходов от основной и неосновной деятельности Аудит расходов от основной и неосновной деятельности

*Примечание — Систематизировано и составлено автором на основе изучения практики аудита

По нашему мнению, при сегментарном подходе к проведению аудиторской проверки в туристской деятельности хозяйственные операции тестируются с точки зрения обособленного получения доказательств в отношении отдельных счетов бухгалтерского учета. Сегментарный

подход к проведению аудиторской проверки предприятий туристской деятельности условно можно разбить на три этапа, которая приводится в разработанной автором схеме (рис.1)

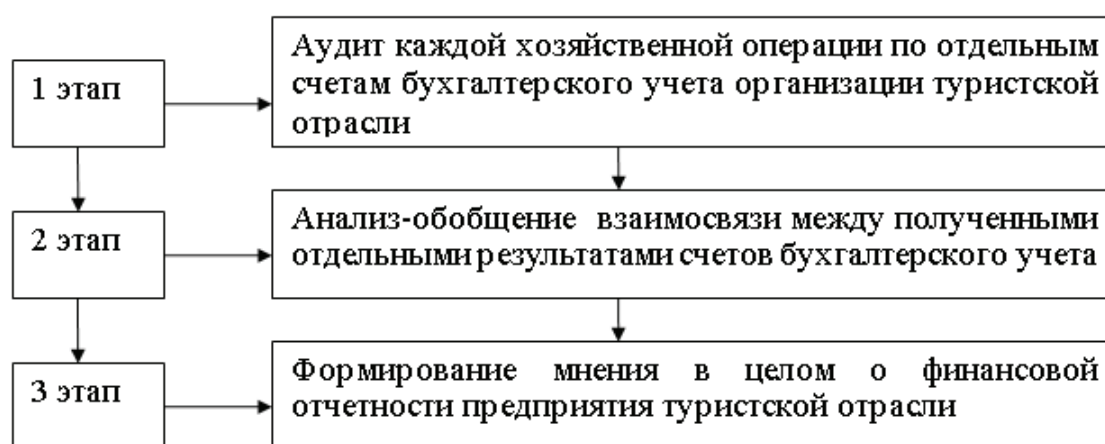


Рис. 1. Этапы сегментарного подхода аудиторской проверки предприятия туристской отрасли (составлено автором на основе изучения практики аудита)

Аудиторская проверка хозяйственных операций аудитором проводится путем сбора аудиторских доказательств по каждому отдельным счетам учета без взаимосвязи между ними на этапе сбора доказательств. Так к примеру проводится аудит учета затрат, формирующих себестоимость турпродукта, где в отдельности подвергаются проверке счета производственного учета (8110 «Основное производство») в разрезе субсчетов по видам туризма. Отдельно аудитором проводится аудит расчетов с потребителями (туристами) туристских услуг, где подвергаются проверке счета 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», 6010 «Доход от реализации продукции, работ и услуг» (в разрезе субсчетов — 6011 «Доход от реализации турпродукта — шоп-туризм», 6012 «Доход от реализации турпродукта — познавательный туризм» и т.д.), 7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг» (в разрезе субсчетов 7011 «Себестоимость реализованной путевки шоп-туризма», 7012 «Себестоимость реализованной путевки познавательного тура» и т.д.). Также аудитор проводит отдельно пообъектную проверку денежных средств

(кассовых операций, операций по банковским счетам) без взаимосвязи с аудитом расчетов с потребителями туристских услуг, аудитом расчетов со специализированными субъектами по приобретению прав на услуги (с поставщиками и подрядчиками). После завершения аудита каждого счета бухгалтерского учета организации туристской отрасли, аудитор в целях обобщения полученных результатов на первом этапе проверки проводит анализ взаимосвязей между ними. На данном этапе аудитор сравнивает показатели результатов проверки каждого отдельного счета бухгалтерского учета между собой и получает определенные результаты. Так к примеру, сравнению подвергаются результаты проверки кассовых операций и расчетов с подотчетными лицами, результаты аудита расчетов с поставщиками (специализированными субъектами по предоставлению услуг размещения, питания, перевозке и т.д.) и аудита затрат на формирование турпродуктов и др. На третьем этапе проверки предприятий туристской деятельности аудитор на основе полученных результатов анализа формирует мнение о финансовой отчетности туристской фирмы в целом.

Использование данного варианта в аудите туристской деятельности является не особо рациональным, так как одни и те же хозяйственные операции и, соответственно одни и те же документы могут проверяться по несколько раз различными группами аудиторской фирмы с точки зрения разных сегментов аудита. Это приводит к дублированию действий аудиторов и к неоправданным дополнительным затратам труда и времени. Однако при этом следует отметить и положительные стороны данного подхода. Данный вариант аудита позволяет более детально и подробно исследовать отдельные операции или группы хозяйственных операций.

Объективной характеристикой развития современной казахстанской аудиторской деятельности является переход к ее научной организации. Однако современное методическое обеспечение этого процесса в Казахстане разработано недостаточно. Разрабатываемые специалистами и экспертами аудиторских фирм методические и программные обеспечения, а также иные инструментарий частнопредпринимательской аудиторской деятельности держатся ими в секрете.

Определение и использование рациональных методов организационной работы охватывает ряд таких сложных проблем как: вопроса о типах и формах организации и управление содержанием аудиторской деятельности, планирование содержания этапов аудита, унификацию приемов и методов аудиторских проверок, вопросы об ответственности, дисциплине, системе подчинения, проблемы учета и контроля и т.п. Исходя из этого, считаем, что важным направлением научной организации аудиторских проверок предприятий туристской деятельности является использование подготовленных заранее базовых методик проверки по соответствующим разделам бухгалтерского учета. Такая методика по нашему мнению должна содержать:

1. Информационная база аудита
2. Предметная часть аудиторской проверки;
3. Детальная часть аудита разделов бухгалтерского учета
4. Классификация возможных нарушений и типовых ошибок по разделу учета.

Аудит предприятий туристской деятельности базируется на системе экономической информации, которая лежит в основе оптимальных управленческих решений. Источники аудиторской проверки в туристской отрасли целесообразно подразделить на: нормативно-правовые, учетные, внеучетные и аналитические. В разделе информационного обеспечения аудита предприятий туризма отражаются:

1. перечень законодательных, нормативных документов, регулирующих отражение в бухгалтерском учете и особенности налогообложения объекта учета в туристской деятельности. В частности законодательные и нормативно-регулирующие документы в области туризма нами были рассмотрены в разделе 1.2 данной диссертационной работы.

2. учетная — бухгалтерский учет и финансовая отчетность; статистический учет и отчетность; оперативный учет и отчетность; налоговый учет и отчетность; реги-

стры синтетического и аналитического учета; выборочные учетные данные. К примеру, кассовые документы, отчет о движении денежных средств, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и другие.

3. внеучетная информация — материалы внешнего и внутреннего аудита; материалы проверок налогового комитета; протоколы собраний; приказы; учредительные и регистрационные документ; хозяйственные договора; объяснительные и докладные записки и другие;

4. аналитическая информация: данные экономического анализа; сравнения фактических данных с прогнозами других анализов; сравнения последних отчетных данных с аналогичными данными прошлых периодов, показателями аналогичных предприятий туристского бизнеса, среднеотраслевыми показателями; анализа финансового состояния предприятия туристской деятельности.

В методике детальная часть аудита разделов бухгалтерского учета включает такие элементы, как изучение основных нормативных документов, которыми должны руководствоваться аудиторы при аудите конкретных разделов учета. Так, например, при аудиторской проверке материальных ценностей в туристской фирме изучаются МСФО 2 «Запасы». При проверке учета основных средств нормативной базой выступает МСФО 12 «Основные средства». В разработанной методике детальной части, в соответствии с требованиями МСА 500 «Аудиторские доказательства», непременно аудитор должен определить способы получения аудиторских доказательств. Например, проверка арифметических расчетов калькуляции себестоимости туристского продукта, инвентаризация кассы туристской фирмы и другие. Аудитор должен сформировать классификатор возможных нарушений, содержащего наиболее часто встречающихся нарушений при оформлении и отражении в учете соответствующих хозяйственных операций.

В аудите туристских фирм приоритетным является составление аудитором подробного списка вопросов, подлежащих освещению в аудиторском отчете по проверке финансово-хозяйственной деятельности. Наиболее основными из них являются:

1. соблюдение действующего законодательства по совершаемым предприятием туристской деятельности операциям;
2. соответствие ведения бухгалтерского учета законодательным и нормативным актам;
3. правильность составления финансовой отчетности;
4. состояние и оценка системы внутреннего контроля;
5. правильность расчета и соблюдение установленных экономических нормативов;
6. правильность учета и формирования доходов предприятия туристской деятельности;
7. своевременность и правомерность отнесения на счета расходов произведенных затрат;
8. выполнение рекомендаций предыдущей аудиторской проверки.

Исходя из указанных целей, основные задачи внутреннего контроля состоят в том, чтобы обеспечить:

- выполнение туристской фирмой требований законодательства и нормативных актов.
- принятие своевременных и эффективных решений, направленных на устранение выявленных недостатков и нарушений в деятельности туристской фирмы.
- сохранность имущества (активов) турфирмы.
- надлежащее состояние отчетности, позволяющее получать адекватную информацию о деятельности туристской фирмы.
- эффективное функционирование внутреннего аудита турфирмы.
- эффективное взаимодействие с внешними аудиторами, финансовыми и государственными органами

по вопросам финансово-хозяйственной деятельности, достоверности учета и отчетности, организации внутреннего контроля, предупреждения и устранения нарушений сотрудниками турфирмы законодательства, нормативных актов и стандартов профессиональной деятельности.

При составлении аудиторского заключения аудиторы должны дать оценку выполнения всех этих задач. Таким образом, на предприятиях туристского бизнеса наиболее приемлемым является использование комбинированного (сегментарно-циклического) подхода к проведения аудита.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической интеграции». — Алматы. — 2005
2. Закон РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан», от 13 июня 2001 г., № 211 — II ЗРК (с изменениями и дополнениями от: 22 февраля 2002 г. № 296-II, 4 декабря 2003 г. № 503-II, 20 декабря 2004 г. № 13-III, 31 декабря 2006 г. № 125-III, 1 апреля 2007 г.)
3. О Концепции развития туризма в Республике Казахстан: Постановление от 6 марта 2001 г. № 333 //Собрание актов Президента РК и Правительства РК. — 2001. — № 10. — с.115–133
4. Кабушкин, Н. И. Менеджмент туризма. Учебное пособие МБГЭУ. — 1999. — 505с.
5. Балабанов, И. Т., Балабанов А.Т Экономика туризма: Учебное пособие. Финансы и статистика, 1999. — 176с
6. Зорин, И. В., Квартальнов В. А. Туристский терминологический словарь. — М. «Советский спорт». — 1999. — 563 с.

Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия в современных условиях Казахстана

Сарсенгалиева Анар Коныскалиевна, магистр
Мангистауский гуманитарно-технический университет (Казахстан)

В Послании Президента Республики Казахстан от 214 декабря 2012года — Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» одной из целей в реализации Стратегического плана — 2020 определено создание эффективных и конкурентоспособных производств [1].

В условиях глобализации и все большей неопределенности рыночной среды особую актуальность приобретает проблема обеспечения устойчивости предприятий.

Особенностью рыночных отношений является жесткая конкуренция, компьютеризация обработки информации, технологические изменения, совершенствование в законодательстве, инфляция. В этих условиях перед предприятиями встает проблема рациональной организации финансовой деятельности предприятия для дальнейшего его процветания, повышения эффективности управления финансовыми ресурсами, обеспечение устойчивого финансового состояния.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия — стабильность его деятельности с позиции как краткосрочной, так и долгосрочной перспективы.

Финансово устойчивым является такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается по своим обязательствам в срок. Таким образом, под финансовой устойчивостью следует понимать такое состояние финансовых ресурсов, при котором обеспечивается самофинансирование воспроизводственных затрат и платежеспособность хозяйствующего субъекта. [2]

Главным в финансовой деятельности является правильная организация и использование оборотных средств. Поэтому в процессе анализа финансового состояния вопросам рационального использования оборотных средств уделяется большое внимание.

На финансовую устойчивость предприятия оказывают влияния следующие факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство качественной продукции;
- зависимость предприятия от внешних инвесторов и кредиторов;
- наличие неплатежеспособных кредиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций.

Характеристика финансовой устойчивости включает в себя анализ:

- состава и размещения активов хозяйствующего субъекта;
- динамики и структуры источников финансовых ресурсов;
- наличия собственных оборотных средств;
- кредиторской задолженности;
- наличия и структуры оборотных средств;
- дебиторской задолженности;
- платежеспособности.

Задача количественного оценивания финансовой устойчивости предприятия, не имеет единого общепризнанного подхода к построению соответствующих алгоритмов оценки. Показатели, включаемые в различные методики анализа, могут существенно варьироваться как в количественном отношении, так и по методу расчетов. Проще всего это объяснить вполне естественным наличием у аналитиков различающихся приоритетов и пристрастий к тем или иным показателям, тем не менее, можно сформулировать две причины, в той или иной степени обуславливающие такую ситуацию:

1) отношение аналитиков к необходимости и целесообразности совместного рассмотрения источников средств и активов предприятия;

2) различие в трактовке роли краткосрочных пассивов.

Первая причина различий в подходах к оценке финансовой устойчивости предприятия не является значимой с позиции количества показателей, однако она весьма существенна по смысловому содержанию. Безусловно, коэффициенты, рассчитанные по пассиву баланса, являются основными в этом блоке анализа финансового состояния, однако характеристика финансовой устойчивости с помощью таких показателей вряд ли будет полной — важно не только то, откуда привлечены средства, но и куда вложены, какова структура вложений с позиции долгосрочной перспективы. [3]

Вторая причина в различии подходов не менее существенна. Многие показатели данного блока имеют разное наполнение в зависимости от того, какие источники средств и в какой градации выбраны аналитиком для оценки. В наиболее общем случае возможны 3 варианта, когда для расчетов используется данные: а) о все источниках; б) о долгосрочных источниках; в) об источниках финансового характера, под которыми понимается собственный капитал, банковские кредиты и займы.

В частности, обеспечение финансовой устойчивости является насущной проблемой, как для отдельного предприятия, так и для экономики Казахстана в целом. Особое

значение имеет исследование экономических процессов на уровне предприятий, представляющих собой основной элемент национальной экономики.

Именно на этом уровне управления необходимо глубоко разобраться, какие возможности имеются у каждого хозяйствующего субъекта по достижению и поддержанию устойчивого и эффективного развития экономики.

Общая устойчивость организации является следствием достижения производственной, финансовой, организационной, технологической и др. устойчивости.

Устойчивость сама по себе означает постоянство, стойкость [4] и тесно связана с понятием «равновесие». Но в отношении предприятия мы не можем рассматривать явления как статические, т.к. современные предприятия основной своей целью ставят увеличение рыночной капитализации как основного фактора обеспечения конкурентоспособности. Поэтому в данном случае необходимо понимать устойчивое развитие.

Финансовое состояние предприятия является понятием очень емким, и вряд ли можно его охарактеризовать одним каким-то критерием. Поэтому для характеристики финансового состояния применяются такие критерии, как финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность баланса, кредитоспособность, рентабельность (прибыльность) и др.

Наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения равновесия между статьями активов и пассивов баланса.

Управление деньгами направлено на обеспечение сбалансированности между краткосрочными источниками денег и их краткосрочным использованием, с одной стороны, и между долгосрочными источниками денег и их долгосрочным использованием — с другой стороны.

В краткосрочной перспективе организации необходимо сбалансировать оборотные активы с краткосрочными обязательствами. Одним из способов обеспечения сбалансированности заключается в том, чтобы увеличить размер статьи «торговая кредиторская задолженность», посредством замедления сроков погашения обязательств, или пересмотреть условия предоставления заемных с точки зрения возможности пролонгации их сроков.

Долгосрочное управление деньгами представляет собой, как правило, принятие решений в области инвестирования средств. Это означает, что при принятии решения о расширении деятельности организации, на пример, путем приобретения новых основных средств, составной частью такого решения будет не только учет способности получения экономических выгод и генерирования положительного потока денег в результате такого инвестирования в будущем, но и выбор источников финансирования, который планируется использовать. [5]

При уравнивании активов и пассивов по срокам обеспечивается сбалансировать притока и оттока денежных средств, следовательно, и финансовая устойчивость предприятия.

Для решения проблемы финансовой устойчивости необходимо грамотное применение финансового анализа, который позволит наиболее рационально использовать имеющиеся ограниченные ресурсы.

Финансовый анализ является необходимым элементом для всех экономических агентов. Это и собственники, анализирующие финансовые отчеты для повышения доходности капитала, кредиторы и инвесторы анализируют, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам и т.д.

Цель анализа состоит не только в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния предприятия показывает, по каким направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия.

Основным источником информации о финансовой деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность. Так, например, при оценке финансового состояния предприятия банки второго уровня основываются на анализе бухгалтерской отчетности и оценке залога заемщика. Таким образом, финансовый анализ является необходимым атрибутом в современных рыночных условиях, и его роль будет только усиливаться, т.к. он служит основой для принятия окончательного решения.

Практическое применение финансового анализа возможно благодаря методам финансового анализа, под которыми понимается способ подхода к изучению финансовой деятельности. К характерным особенностям метода относятся: использование системы показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними.

В процессе финансового анализа применяются ряд специфических способов и приемов. Способы применения финансового анализа можно условно подразделить на две группы: традиционные и математические. К первой группе относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сводки группировки, прием цепных подстановок.

В настоящее время в основном применяются следующие методы анализа финансовой отчетности: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, метод

финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ. [6]

В условиях перехода к международным стандартам финансовой отчетности необходимо применение более современных математических методов: корреляционный анализ, регрессионный анализ, и др., вошли в круг аналитических разработок значительно позже, что объясняется их незначительным применением на практике, хотя использование математических методов финансового анализа дает возможность более точно оценивать финансово-хозяйственную деятельность предприятия и дает возможность отслеживания тех или иных тенденций в изменении основных финансовых показателей. [7]

Также необходимо применение и неформализованные методы экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т.д., они основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне.

В настоящее время практически невозможно обособить приемы и методы какой-либо науки как присущие исключительно ей. Так и в финансовом анализе применяются различные методы и приемы, ранее не используемые в нем.

Таким образом, финансовый анализ играет огромную роль в принятии управленческих решений, решая при этом основную цель оценки текущего состояния предприятия и отслеживая динамику структурных изменений финансового состояния предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия тесно взаимосвязана с другими финансовыми понятиями: финансовой безопасностью, гибкостью, стабильностью и равновесием. Несмотря на значительную взаимообусловленность данных категорий, каждая имеет свою специфику.

В частности, финансовая безопасность подразумевает состояние защищенности финансов предприятия от возможного негативного влияния внешних и внутренних факторов, а финансовая стабильность определяется постоянством оптимальных или приближенных к ним значений показателей.

Итак, анализируя вышеизложенные определения, на наш взгляд, финансовая устойчивость — это способность предприятия осуществлять свою деятельность в изменяющейся внутренней и внешней среде, сохраняя постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность

Литература:

1. Послание Президента РК Н. А. Назарбаева народу Казахстана. 14 декабрь 2012 года// <http://www.akorda.kz>
2. Филатова, Т. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2010..
3. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. СПб: Питер, 2006.
4. Ковалев, В. В. Финансовый учёт и анализ: концептуальные основы. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 720 с.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Новое знание, 2000. — 688с.
6. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. — Киев: Эльга, 2005. — 656с.
7. Ионова, А. Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие. — М.: Проспект, 2010.

Особенности бухгалтерского учета малых предприятий в России

Сташук Лидия Николаевна, студент

Керченский государственный морской технологический университет

В докладе раскрываются особенности бухгалтерского учета малых предприятий в России, формулируется четкое определение малого бизнеса, а также основных отличий и особенной в работе организаций. В исследовании рассматриваются факторы работы малого бизнеса в бухгалтерском учете, определяется актуальность темы и поэтапно достигается цель работы.

Самым важным источником информации об экономической деятельности малого предприятия, являются данные, которые содержатся в бухгалтерском учете.

Актуальность данного доклада определяется тем, что малый бизнес, наравне с иными юридическими лицами, для осуществления постановки бухгалтерского учета обязаны самостоятельно формировать учетную политику, исходя из своей структуры, отраслевой принадлежности и других особенностей деятельности. Цель доклада — изучить особенности бухгалтерского учета малых предприятий в России.

Объектом исследования является бухгалтерский учет на малых предприятиях. Предметом исследования является взаимосвязь и содержание элементов системы бухгалтерского учета малых предприятий.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- 1) обозначить определение малого предприятия в России;
- 2) определить значение бухгалтерского учета в системе управления
- 3) рассмотреть особенности бухгалтерского учета малых предприятий.

Малым предприятием в России является коммерческая организация, соответствующая определенным критериям, а также физическое лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Критерии, в соответствии с которыми организация может рассматриваться в качестве субъектов малого предпринимательства, подразделяются:

- 1) по цели деятельности (малым предприятием может признаваться только коммерческая организация, основной целью деятельности которой является получение прибыли);
- 2) по составу учредителей (малым предприятием может являться только коммерческая организация, в уставном капитале которой доля участия субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных объединений, благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов);
- 3) по средней численности работников за отчетный период (в промышленности, в строительстве — 100 человек, на транспорте — 100 человек; в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60 человек; в оптовой тор-

говле — 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;

в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Рассмотрим факторы, которые непосредственно отражаются на организации бухгалтерского учета. Среди множества факторов, характерных для малых предприятий, необходимо выделить следующие:

1. С скромными финансовыми возможностями по привлечению высококвалифицированных специалистов по бухгалтерскому учету.
2. Потребность во всесторонних знаниях законодательства для осуществления своей деятельности.
3. Небольшая численность работающих.
4. Представление руководства организации о бухгалтерском учете как средстве для исчисления налоговых обязательств.
5. Недостаточное знание руководством задач бухгалтерского учета.

Как известно бухгалтерский учет формирует полноценную информацию о работе предприятия. Он фиксирует все изменения, происходящие в производственной, снабженческой и сбытовой деятельности, то есть предоставляет необходимые сведения о кругообороте средств малого бизнеса.

Поэтому бухгалтерский учет на малых предприятиях является составной частью системы управления производством. В соответствии с нормативной документацией главными задачами бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса в России являются:

- 1) контроль за наличием и движением имущества, использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- 2) формирование достоверной и полной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности организации, необходимой для оперативного руководства и управления;
- 3) своевременное исключение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности, выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов.

Министерство финансов РФ приказом от 21 декабря 1998 года № 64 утвердило Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Руководитель малого предприятия ведет бухгалтерский учет в соответствии с едиными ме-

тодологическими основами и правилами, установленными российским законодательством.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета несет руководитель организации. Руководитель имеет право в зависимости от объема учетной работы:

- 1) создать бухгалтерскую службу как структурное подразделение во главе с главным бухгалтером;
- 2) ввести в штат должность бухгалтера;
- 3) передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной организации либо бухгалтеру — специалисту;
- 4) вести бухгалтерский учет самостоятельно.

Президентом России 2 ноября 2013 года подписан Федеральный закон № 292-ФЗ, которым предусмотрена выгода в части бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для малых предприятий и предпринимателей. Представителям малого бизнеса официально разрешено вести бухгалтерский учет по упрощенным правилам.

Малые предприятия могут не применять ряд федеральных стандартов. В частности, это ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (утв. приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н), касающееся учета налога на прибыль и ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (утв. приказом Минфина России от 13 декабря 2010 г. № 167н).

Кроме того, малые предприятия вправе все проценты по полученным кредитам и займам учитывать как прочие расходы. То есть независимо от того, потратили заемные средства на покупку инвестиционного актива или нет. Об этом сказано в пункте 7 ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 107н).

Малые предприятия могут вести бухгалтерский учет кассовым методом. Поясним в двух словах суть кассового метода: доходы и расходы следует признавать только после фактической оплаты. При этом полученные авансы также надо ставить в доход, а выданную предоплату в момент выдачи списывать в расходы нельзя. Необходимо дожидаться, пока контрагент выполнит свои обязательства.

Кассовый метод в бухучете особенно удобен для фирм, применяющих упрощенную систему — ведь такие организации всегда считают «упрощенный» налог кассовым методом.

Для систематизации и накопления информации можно принять упрощенную систему регистров бухгалтерского учета. В зависимости от характера и объема учетных операций это может быть форма бухгалтерского учета без ис-

пользования регистров (простая форма) или с использованием регистров бухгалтерского учета имущества.

Суть простой формы включает регистрацию всех хозяйственных операций только в Книге учета фактов хозяйственной деятельности. Данная книга является регистром синтетического и аналитического учета, на основании которого можно определить наличие имущества и денежных средств, а также их источников у субъекта малого бизнеса на определенную дату, а также составить бухгалтерскую отчетность. Данный вариант чиновники рекомендуют для организаций с незначительным количеством операций (не более 30 в месяц), при этом не занимающиеся производством, которое связано с большими затратами материальных ресурсов.

У малых предприятий в России есть три варианта, как формировать бухгалтерскую отчетность.

Во-первых, есть возможность формирования отчетности по общим правилам. То есть составлять баланс, прикладывать все приложения и пояснения к нему, а также аудиторское заключение, при условии, что фирма подлежит обязательному аудиту.

Во-вторых, допускается составление только двух основных форм: отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса. Вторая форма в приказе Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н (далее — приказ № 66н) до сих пор называется «отчет о прибылях и убытках». Однако в Федеральном законе от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Закон № 402-ФЗ) используется именно термин «Отчет о финансовых результатах».

В отчетах о движении денежных средств и об изменениях капитала руководитель малого предприятия вправе приводить только максимально важную информацию, без знания которой невозможно оценить финансовое положение организации либо результаты деятельности.

Выводы

В докладе были рассмотрены особенности бухгалтерского учета малых предприятий в России, четко определены факторы работы малого бизнеса, а также значение бухгалтерского учета в системе управления.

Законодательная система помогла вникнуть в тонкости работы бухгалтерского учета малых предприятий, а также определить значительные изменения в системе. Исследование доказало, что бухгалтерский учет на малых предприятиях является составной частью системы управления производством.

Литература:

1. Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства. Информация Министерства Финансов РФ № ПЗ-3/2012
2. Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 N 4090)

3. Приказ Минфина РФ от 13 декабря 2010 г. N 167н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)»
4. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008)»
5. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522)
6. Федеральный закон от 02.11.2013 N 292-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете», 02.11.2013 г.

Документооборот в сельскохозяйственных организациях, занимающихся растениеводством

Турганова Ак-ерке Толегеновна, студент

Магнитогорский государственный технический университет (Челябинская область)

Развитие экономики в аграрном секторе народного хозяйства предопределяет необходимость формирования эффективной системы управления деятельностью сельскохозяйственных организаций. Основной информационной базой управления сельскохозяйственными организациями является бухгалтерский учет. Он должен обеспечивать все необходимые информационные потребности внутреннего управления организаций и внешних пользователей финансовой отчетности для принятия и реализации объективных экономических решений.

В соответствии с пунктом 5 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденного Приказом Минфина России от 09.12.98 N 60н, при формировании учетной политики организации утверждаются правила документооборота и технология обработки учетной информации. [2]

Порядок и сроки создания первичных учетных документов и их передачи для отражения в бухгалтерском учете определены схемой документооборота, утвержденным в установленном порядке.

При этом схему документооборота целесообразно выделить в отдельный документ и утвердить в качестве приложения к учетной политике организации для целей бухгалтерского учета.

График документооборота является:

- важнейшим организационным регламентом, обеспечивающим создание стройности системы организации бухгалтерского учета на предприятии;
- средством обслуживания рабочего места;
- средством повышения качества работы службы бухгалтерского учета и финансовой деятельности.

Работу по составлению графика документооборота организует главный бухгалтер. График документооборота утверждается приказом руководителя предприятия.

Работа по составлению графика документооборота выполняется работающими на предприятии сотрудниками (преимущественно сотрудники бухгалтерии, ведущие соответствующие участки бухгалтерского учета). К преимуществам этого способа относятся минимальные затраты организации на составление графика (схемы) документооборота, поскольку предполагается, что оно выполняется сотрудниками в рабочее время и, как следствие, практически не отражается на их оплате труда. Недостатком данного способа является то, что при его использовании составление графика (схемы) документооборота занимает достаточно продолжительное время [1].

На рисунке 1 изображена схема документооборота в сельскохозяйственных организациях.

В таблице 1 приведены реквизиты документов.

Таблица 1

Реквизиты документов

Шифр реквизита	Сокращенное название реквизита	Полное название реквизита	Краткая характеристика реквизита
001	P001	Наименование организации-поставщика	Наименование организации согласно учредительным документам

002	P002	Наименование организаци-и-покупателя	Наименование организации согласно учредительным документам
003	P003	Наименование материалов	Наименование материалов
004	P004	Сумма договора	Сумма договора поставки
005	P005	Количество семян	Количество семян
006	P006	Стоимость семян	Стоимость израсходованных семян
007	P007	Количество удобрений	Количество минеральных и органических удобрений
008	P008	Стоимость удобрений	Стоимость израсходованных удобрений
009	P009	Количество ГСМ	Количество горюче-смазочных материалов
010	P010	Стоимость ГСМ	Стоимость израсходованных ГСМ
011	P011	Количество часов	Количество отработанных часов
012	P012	Начисленная зарплата	Начисленная заработная плата
013	P013	Стоимость запчастей	Стоимость запчастей
014	P014	Сумма амортизации	Сумма начисленной амортизации
015	P015	Масса зерна	Масса бункерного зерна
016	P016	Наименование продукции	Наименование реализованной продукции
017	P017	Сумма договора	Сумма договора купли-продажи
018	P018	Корреспондирующий счет	Корреспондирующий счет
019	P019	Сальдо по счету	Сальдо по счету
020	P020	Сумма корреспонденции	Сумма корреспонденции

Материально-производственные запасы пополняются за счет их приобретения у поставщиков на основании договора поставки. Поставщики на отгруженные материалы высылают покупателю товарные накладные. Принимая материалы на склад, материально-ответственное лицо проверяет соответствие данных, указанных в документах, с фактическими данными и при отсутствии расхождений оформляет поступление материалов на склад приходным ордером (форма № М-4). Затем заполняются карточки учета материалов (М-17) на каждый номенклатурный номер материалов на основании первичных приходных документов (форма № М-4) в день совершения операции. В них заносятся все операции по движению материальных ценностей.

Для оформления отпуска материалов, систематически потребляемых при изготовлении продукции, а также для текущего контроля за соблюдением установленных лимитов отпуска материалов на производственные нужды оформляется лимитно-заборная карта формы М-8, которая является оправдательным документом для списания материальных ценностей со склада.

Так как предприятие занимается растениеводством, важное значение в документообороте предприятия является учет высева семян. Перед высевом главный инженер рассчитывает норму. Затем бухгалтер выписывает лимитно-заборные карты, по которым кладовщик отпускает семена водителям транспортных средств, в частности машинистам-трактористам. [3]

После окончания посадки зерновых и яровых культур агроном предприятия составляет акты расхода семян и посадочного материала (ф. № СП-13) на отдельных участках и полях севооборота по итогам приемки работ машинистами-трактористами. К акту прилагают расходные документы, о чем делается отметка. Акт утверждает руководитель хозяйства или, по его разрешению, главный агроном.

Получение высоких урожаев сельскохозяйственных культур невозможно без применения удобрений. Минеральные удобрения вносят под сельскохозяйственные культуры в строгом соответствии с планом внесения удобрений, составленным главным агрономом по материалам исследования почв на полях севооборота организации.

Разработанный план внесения минеральных удобрений обязательно должен быть утвержден руководителем хозяйства. На основании этого плана затем устанавливаются по каждому производственному подразделению (бригаде, участку и т.д.): количество, сроки, объем, способы внесения минеральных удобрений в необходимом сочетании азота, фосфора, калия и микроэлементов. Расход удобрений, ядохимикатов и гербицидов оформляется актами об использовании минеральных и органических удобрений, ядохимикатов и гербицидов (форма № 420 АПК).

Отпуск дизельного топлива, бензина, масел оформляют лимитно-заборными картами, выписываемыми каждому трактористу-машинисту (комбайнеру), водителю транспортного средства. Расход горючего записывают в путевые листы тракторов. Расход горючего отражают в путевом листе трактора по норме и фактически. Он определяется путем замера горючего, оставшегося от предыдущей смены, залитого в машину и оставшегося на конец смены. Информация о расходе горюче-смазочных материалов затем обобщается в отчете о движении ТМЦ МХ 20а.

В ходе производственной деятельности предприятием используются запасные части (запчасти) — оборотные материальные активы, предназначенные для использования в ремонте, реконструкции, модернизации оборудования, машин, транспортных средств, принадлежащих предприятию. Стоимость использованных запчастей списывается на основании требования-накладной.

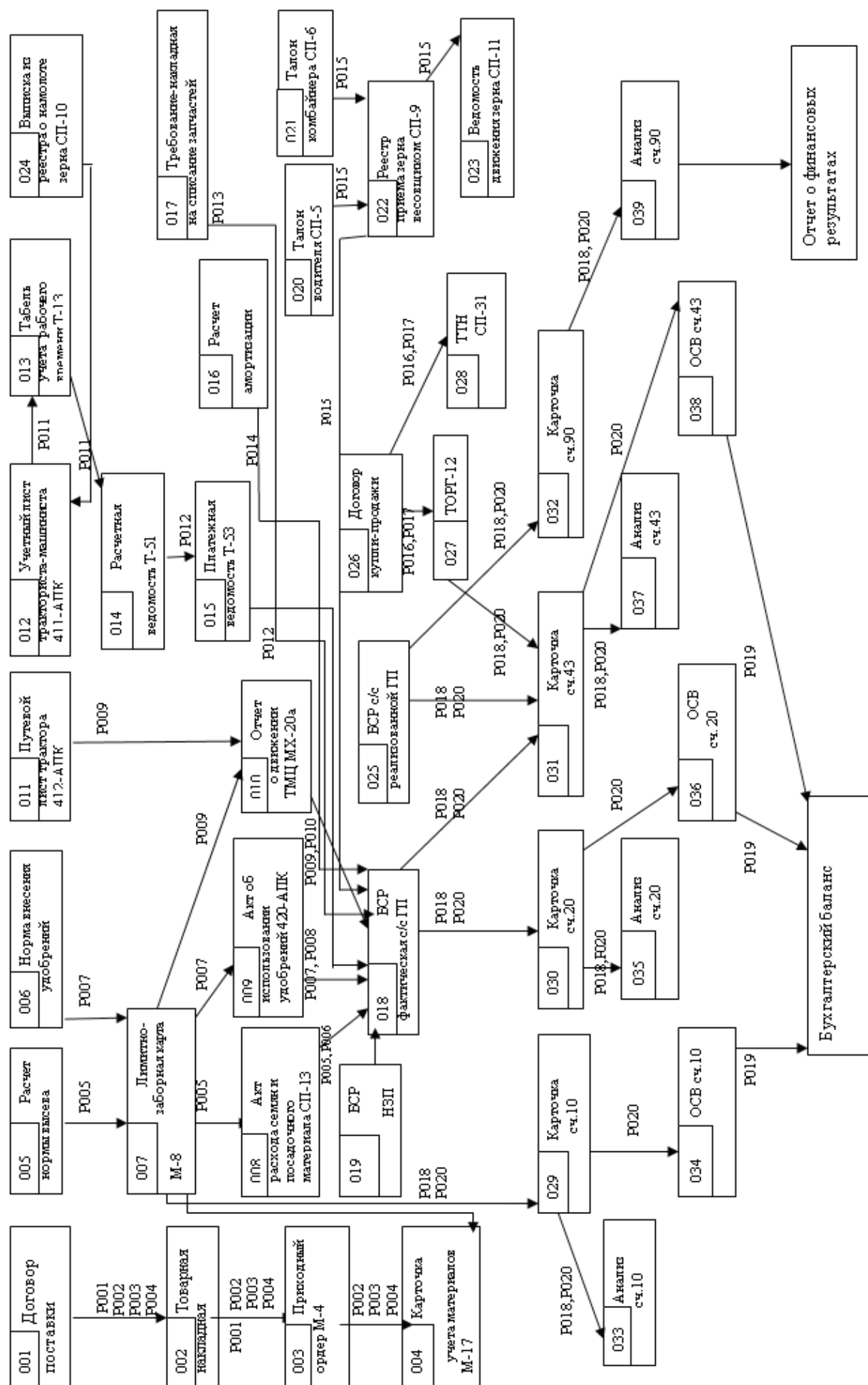


Рис.1. Схема документооборота в сельскохозяйственных организациях занимающихся

Амортизация является одним из элементов затрат. Для расчетов начисления амортизационных отчислений составляются специальные разработочные таблицы (для начисления годовой и месячной суммы амортизации по машинам и оборудованию). В них должны содержаться следующие сведения: группа, вид, срок службы, количество и первоначальная стоимость объекта основных средств, годовая и месячная сумма амортизационных отчислений, накопленные амортизационные отчисления по годам, остаточная стоимость.

Все работы, осуществляемые на предприятии, невозможны без трудовых ресурсов. В документах по учету затрат труда отражают произведенные трудовые затраты на выполнение конкретных работ по возделываемым культурам и начисленную при этом оплату. На механизированных работах применяются учетные листы тракториста-машиниста (форма № 411 АПК). [3] Оплату труда данной категории работников в документе начисляют по установленным нормам и расценкам, исходя из объема выполненных работ. Фактически выполненные работы указывают в натуральном измерении и в переводе на условные эталонные гектары. Объем работ в учетный лист следует записывать на основании замера, произведенного учетчиком или бригадиром.

В учетном листе комбайнера указывают количество намолоченного зерна и убранную площадь. Вес зерна, записанный в учетном листе, должен быть равен его весу, отраженному в путевках на вывоз продукции с поля или реестрах на отправку зерна и другой продукции. При уборке зерновых культур отдельным способом в документ записывают отдельно косыбу на свал и обмолот зерновых. В учетном листе тракториста-машиниста, таким образом, отражаются затраты отработанного времени машин, количество отработанных человеко-часов механизатором, количество нормо-смен, объем выполненных работ в физических единицах и в переводе на условные гектары, а также количество израсходованного горючего по каждому виду работ, что необходимо как для начисления заработка, так и производства других учетных записей. Кроме сведений по начислению оплаты труда учетный лист содержит и другие важные данные, необходимые для учета выработки тракториста-машиниста расхода горючего и т.д.

При использовании тракторов на транспортных работах выписывают путевой лист трактора (ф. № 412-АПК). Документ состоит из двух разделов: первый содержит задание трактористу (в чье распоряжение направляется, место загрузки и доставки груза, расстояние перевозки, название, количество и класс груза), второй — фактическое выполнение задания: количество перевезенного груза, время отправления и прибытия, отработанные часы, километры пробега указываются по каждому рейсу. Вес груза должен быть подтвержден приходными и расходными документами: счетами, счетами-фактурами (при внешних перевозках), накладными, путевками, реестрами и др. (при внутренних грузоперевозках). Путевой лист трактора — документ ежедневного обращения. При воз-

вращении с работы тракторист ежедневно сдает его бригадиру или учетчику, который производит начисление оплаты труда, исходя из действующих в хозяйстве норм и расценок. После учетной обработки путевые листы передают в бухгалтерию для проверки и осуществления расчетов с трактористами (водителями). [3]

В хозяйстве применяется и табель учета рабочего времени. В условиях коллективной оплаты труда (при бригадном подряде) учет выполненных работ по бригаде (звену) и степень трудового участия каждого члена коллектива ежедневно ведет руководитель производственного подразделения (бригадир, звеньевой). Он оформляет Табель учета использования рабочего времени и расчета заработной платы (ф. № Т-13) который служит основанием для начисления аванса (до получения продукции коллективом и расчета окончательного заработка по расценкам за единицу продукции) и анализа использования рабочего времени. Табель является универсальным документом для всех отраслей производства, где отражается трудовая активность персонала. По работникам растениеводства в табеле как в первичном документе отражается учет отработанного времени, по которому также определяется и сумма заработной платы (при повременной оплате).

По истечении месяца табель подписывается руководителем подразделения и передается в бухгалтерию, где он используется для составления итогового документа по начислению оплаты труда — расчетно-платежной ведомости типовой формы Т-49.

При талонном способе учета продукции используется — талон водителя и талон комбайнера, в которых указывают ФИО (шофера, комбайнера), табельный номер, номер автомашины (комбайна), количество зерна (бункер), дату выдачи, должность и скрепляют подписью лица, выдавшего талон, печатью (штампом) организации. Талоны изготавливают типографическим способом на плотной бумаге (картоне), разной по цвету.

Талоны выдают комбайнерам и водителям (трактористам), занятым на вывозе зерна. До выдачи талоны заполняют, что исключает простой сельскохозяйственной техники во время уборки сельскохозяйственных культур в связи с предварительным оформлением документов.

Порядок ведения при талонном способе следующий. На каждый бункер зерна комбайнер вручает водителю (трактористу) один талон, который является сопроводительным документом на доставку зерна на ток (кладовую) или другое место хранения. В талоне указывают бункерную массу зерна. Одновременно водитель вручает комбайнеру талон шофера, который является распиской в приеме зерна от комбайна. При приеме зерна от нескольких комбайнов водитель каждому из комбайнеров вручает талон и получает от них количество талонов, соответствующее количеству бункеров зерна, загруженного в автомашину или тракторную тележку. [3]

Принятое от водителя (тракториста) зерно взвешивают на току. Талон водитель вручает заведующему током (весовщику).

Учет принятого по талонам зерна на току осуществляется в реестре приема зерна весовщиком (ф. № СП-9), который заполняется в одном экземпляре и хранится на току. В нем указывают, кроме общих данных, номера реестра водителя и комбайнера, поле (клетку), ФИО водителя (тракториста), номер и марку автомобиля (трактора), массу (брутто, тара, нетто), в том числе нетто, ФИО комбайнера, плановую цену и стоимость принятого зерна; сдачу зерна подтверждает своей росписью водитель.

На основании реестра приема зерна весовщиком (ф. № СП-9) заведующий током (кладовщик) производит записи в ведомость движения зерна и другой продукции (ф. № СП-11). Комбайнер после окончания смены передает заведующему током полученные от водителя талоны, а взамен получает выписку из реестра о намолоте зерна и убранной площади (ф. № СП-10), предварительно сверив количество отправленных и принятых на току бункеров зерна. В выписке указывают фамилию, имя, отчество комбайнера, номер комбайна, культуру, количество принятых талонов, массу зерна и убранную площадь (га).

На основании выписки комбайнер записывает данные о намолоте зерна в учетный лист тракториста-машиниста (ф. № 411-АПК).

В растениеводстве данные всех документов систематизируют по объектам учета затрат — видам работ и культурам. При формировании фактической себестоимости готовой продукции и себестоимости реализованной продукции оформляются две бухгалтерские справки-расчет. При формировании себестоимости незавершенного производства также оформляется бухгалтерская справка-расчет.

Для реализации зерна оформляются товарная накладная формы ТОРГ-12 и товарно-транспортная накладная (зерно) формы № СП-31. В конце рабочего дня

реестр вместе с документами, на основании которых он был составлен, и ведомостью движения зерна и другой продукции (форма № СП-11) передается в бухгалтерию предприятия.

Для контроля и упорядочения обработки первичных документов составляются своды учетных операций — учетные регистры:

- карточка счета;
- анализ счета;
- оборотно-сальдовая ведомость по счету.

В карточку счета 10 «Материалы» попадают данные из лимитно-заборной карты. В карточку счета 20 «Основное производство» включаются данные из БСР «фактическая себестоимость готовой продукции». В карточку счета 43 «Готовая продукция» попадают данные из двух БСР («фактическая себестоимость готовой продукции» и «себестоимость реализованной готовой продукции») и товарной накладной формы ТОРГ-12. В карточку счета 90 «Продажи» включаются данные из БСР «себестоимость реализованной готовой продукции». На основе данных карточки счета оформляются такие регистры, как анализ счета и оборотно-сальдовая ведомость. На основе оборотно-сальдовых ведомостей составляется бухгалтерский баланс. На основе анализа счета 90 «Продажи» формируется отчет о финансовых результатах. Таким образом, все записи в бухгалтерском учете о затратах и выходе продукции на производство зерна основываются на данных соответствующих первичных документов. Изложенный порядок сбора и обработки учетной информации на разных этапах ее группировки в достаточной степени удовлетворяет требованиям учета и оперативного контроля за формированием затрат на производство продукции растениеводства

Литература:

1. Методические рекомендации по разработке учетной политики в сельскохозяйственных организациях от 16.05.2005.
2. ПБУ 1/2008 «Учетная политика» 06.10.2008 г. № 106н.
3. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и выхода продукции в растениеводстве от 22.10.2008.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Роль рекламной деятельности в среднем профессиональном образовательном учреждении (на примере Владивостокского гидрометеорологического колледжа)

Елисеева Алёна Александровна, преподаватель
Владивостокский гидрометеорологический колледж

В настоящее время образовательные учреждения активно конкурируют друг с другом, стремясь привлечь студентов, а их финансовая устойчивость зависит от дифференциации и качества предлагаемых образовательных услуг.

В современных условиях образовательные учреждения выступают как субъекты рыночной экономики, являясь товаропроизводителями интеллектуальной продукции и услуг, реализующими эту продукцию на интенсивно развивающемся в России рынке государственных и негосударственных образовательных заведений.

В первую очередь образовательные учреждения осознали необходимость осуществления маркетинговой деятельности, на сегодняшний день в которой успешно функционирует реклама. Рекламная деятельность образовательного учреждения является важной, от нее зависит позиция ОУ, его будущее. Маркетинг образования в настоящее время — это инструмент, при помощи которого ОУ активно продвигают свой продукт абитуриентам, родителям и обществу в целом. Реклама отражает позицию ОУ, формирует его образ в сознании потенциальных потребителей образовательных услуг. В ситуации острой конкуренции чрезвычайно важным является качество и эффективность рекламной деятельности. Среди особенностей образовательной рекламы — преобладание информативности над эмоциональностью, учет региональных особенностей рынка, предпочтение, отдаваемое обстоятельной печатной информации и др.

Владивостокский гидрометеорологический колледж является уникальным учебным заведением среднего профессионального образования в системе подготовки специалистов для сети Росгидромета. Таких учебных заведений в России всего шесть. За 85 лет своего существования колледж подготовил более 12 тысяч специалистов. Сегодня — это учебное заведение, обладающее хорошей современной научной базой, базой учебной и производственной практики, внедряющее самые современные технологии обучения, по 9 специальностям для Росгидромета и Дальневосточного региона. Колледж имеет хорошую библиотеку с читальным залом, спортивный, прекрасный актовый залы, благоустроенное и хорошо оснащенное общежитие. В колледже работают высококвалифициро-

ванные, творческие преподаватели и воспитатели. В качестве главной цели своей рекламной деятельности ВГМК ставит формирование благоприятного имиджа, позитивного представления в сознании общества. Для достижения этой цели колледж тщательно планирует свою рекламную деятельность, разрабатывает особую ее стратегию и тактику, придерживаясь общей концепции подготовки высокопрофессиональных специалистов будущего.

Согласно классическим законам маркетинга, при формировании успешной позиции любого предприятия должны учитываться три основных элемента — польза потребителя, целевой рынок и конкуренты.

С точки зрения пользы потребителя, в своем позиционировании ВГМК последовательно подчеркивает несомненные преимущества, которые дает человеку получение среднего профессионального образования вообще, отличия и преимущества предоставляемых колледжем образовательных программ (в сфере метеорологии, экологии, радиотехнических информационных систем, садово-паркового и ландшафтного строительства, права, земельно-имущественных отношений, бухучета); эмоциональные причины, мотивы, побуждающие абитуриента прийти за знаниями в данное образовательное учреждение (сильный педагогический состав, востребованность выпускников ВГМК, дальнейшее трудоустройство).

С точки зрения второго элемента — целевого рынка и выбора оптимального сегмента рынка, рекламная деятельность образовательных услуг ВГМК ориентирована на потенциальных потребителей услуг колледжа — абитуриентов — выпускников школ и их родителей, а также специалистов, нуждающихся в переподготовке и повышении квалификации. При этом решающими факторами являются новизна и конкурентоспособность предоставляемых образовательных программ, способность ВГМК удовлетворять существующие и перспективные потребности рынка — т.е. “опережающая подготовка” специалистов, обновление учебных программ, их модификация. С точки зрения изучения рынка образовательных услуг, ВГМК учитывает наличие “покупателей” образовательных услуг данного вида (число абитуриентов, воспользовавшихся услугами колледжа в предыдущие годы и заканчивающих их в текущем году). Учитываются также

факторы, формирующие предпочтение данного колледжа, потребности рынка, неудовлетворенные существующими образовательными учреждениями.

Кроме того, ВГМК постоянно изучает основных конкурентов колледжа, наиболее динамично действующих на рынке, особенности предоставляемых ими образовательных услуг и программ, их ценовой политики, методов продвижения своего “товара”. В рекламную деятельность ВГМК включены такие методы и способы проведения исследований, как анкетирование среди студентов и абитуриентов, маркетинговые тесты, проведение краевых конференций с участием конкурентов, установление прямой связи работодателей с руководством колледжа, участие в ярмарках профессий и др.

Среди средств массовой информации ВГМК активно использует такие, как телевидение, радио, газеты, журналы, различные образовательные справочники, каталоги, рекламные буклеты. Среди популярных новых средств — участие в крупномасштабных форумах, презентациях, имеющих социально значимые цели и молодёжную аудиторию в качестве потребителей (например, компании по борьбе с наркотиками, Формуле успеха, фестивалях науки, социально-патриотических акциях и т.д.), работа со школами города в таком направлении, как выезд выпускников школ на экскурсии на Метеостанцию «Садгород», в управление Примгидромет, выдача сертификатов школьникам 9 и 11 классов с гарантией поступления в наше образовательное учреждение на бюджет.

При создании рекламных текстов подчеркивается отличие Владивостокского гидрометеорологического колледжа от конкурентов, специфика и достоинства ОУ (наличие библиотеки, хорошо организованный досуг студентов, призовые места, занимаемые колледжем на городских, краевых олимпиадах, конкурсах, спартакиадах, форумах), подчеркиваются преимущества колледжа и польза потребителей. Среди неоспоримых пре-

имуществ ВГМК перед конкурентами выделяется также бесплатное образование и гибкая ценовая политика на специальности на договорной основе, относительная дешевизна дополнительных образовательных услуг при высоком его качестве.

Среди приемов косвенной рекламы ВГМК использует такие, как выступления с презентациями в школах города, активное участие в общественной жизни. В косвенной рекламе подчеркиваются социально значимые аспекты деятельности ВГМК: открытие новых направлений подготовки, дистанционного обучения, завоевание наград, личные достижения сотрудников и студентов на краевом и городском уровнях и т.п.

Таким образом, рекламная деятельность Владивостокского гидрометеорологического колледжа нацелена на завоевание репутации на высококонкурентном рынке образовательных услуг Приморского края и Дальнего Востока, на последовательное создание благоприятного общественного мнения о колледже.

Недаром говорят, что главное в маркетинге — это умение предвидеть. Одним из главных слагаемых успеха колледжа является стремление предвидеть востребованность специалистов, открытие новых специальностей, необходимых в современных условиях, и, разумеется, эффективная рекламная деятельность нашего учебного заведения.

Данная тема может быть использована в рекламной деятельности любого образовательного учреждения, независимо от профиля и уровня образования. В любой ситуации рекламная стратегия является важным фактором, способствующим сохранению и укреплению позиций ОУ на рынке образовательных услуг. Правильно спланированная рекламная кампания должна ориентироваться на перспективу и быть направлена на удовлетворение нужд потребителей с целью повышения конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

Литература:

1. Ученова, В. Реклама: палитра жанров/В. Ученова. — М.: Инфра-М, 2012. — с. 150.
2. Кнышова, Е. Н. Маркетинг. — М.: ИД «ФОРУМ», 2013. — с. 278.
3. Лебедева, О. А., Лыгина Н. И. Маркетинговые исследования рынка. — М.: ИД «ФОРУМ», 2013. — с. 187
4. Публичный доклад КГА ПОУ «ВГМК». — В. 2014.

Рассмотрение факторов, влияющих на стоимость бренда

Енюшкина Елена Андреевна, магистрант, аналитик отдела маркетинга

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Цель работы — анализ основных подходов и методов оценки стоимости бренда. Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

— рассмотреть различные трактовки понятия «бренд» и определить его содержание;

— проанализировать подходы к оценке стоимости бренда в зависимости от различных представлений о сущности бренда и область их использования.

«Скоро государства сменяются фирмами. И мы перестанем быть гражданами той или иной страны, мы будем

жить в торговых марках — Майкрософтии или Макдоналдсии — и зваться келвинкляйнитями или ивсенло-ранцами» — находим у Фредерика Бегбедера в книге «99 франков».

Эти слова как нельзя лучше отражают тенденции современного мира. В разных уголках земного шара можно встретить что-то, что будет знакомо по названию, логотипу, качеству. Это может быть что-то жизненно необходимое, как например продукты, или же предметы, необходимость в которых понятна только их владельцам, например, предметы роскоши.

Понятие «бренд» многозначно и поэтому очень интересно. Возникнув почти на заре человеческого общества, оно, несомненно, остается актуальным. Причем, значение его постоянно увеличивается.

Американская ассоциация маркетинга определяет бренд как имя, термин, дизайн, символ или иную особенность, которая отличает товар или услугу одного продавца от других. Здесь понятие бренда выглядит достаточно обширным за счет включения в рассмотрение услуг, а также упора на различные пути передачи образа бренда потребителю для наиболее целостного восприятия им бренда. [27]

В работе Дэвида Аакера «Создание сильных брендов» нет определения бренда. Рассмотрение данного понятия происходит через призму различных моделей, например, модели идентичности бренда и капитала бренда. [5]

Обратимся же к специалистам-соотечественникам. Так, по мнению С. А. Старова, интерпретировать понятие бренда можно с двух позиций: продавца (или производителя) и покупателя (потребителя) [19].

Разграничений в определении понятия бренда придерживается и И. А. Быков. По его мнению, существует три типа определений. Определение Американской ассоциации маркетинга относится к тем, определениям, в основе которых находится исторический аспект. Минусом подобных определений, по мнению И. А. Быкова, является отождествление понятий бренда и торговой марки, что некорректно, так как любой товарный знак можно считать брендом, согласно данным определениям. Однако понятие бренда значительно шире и, касается далеко не одних юридических аспектов.

Другой тип рассмотрения бренда характеризуется обширностью, например, определение, данное Полем Фелдвиком: «бренд — это набор восприятий в воображении потребителя».

Балансом между вышеуказанными подходами являются определения, сочетающие в себе как материальную, так и нематериальную сущность бренда. К ним можно отнести определение Дэвида Огилви. Некую солидарность финального подхода к рассмотрению бренда можно заметить у И. А. Быкова и Старова С. А., а именно, двойкость рассмотрения в зависимости потребитель это или производитель. [7]

Рассмотрим понятие бренда с юридической точки зрения. В законодательстве Российской Федерации отсут-

ствует понятие бренда, однако присутствует понятие «товарный знак». Согласно статье четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации, под товарным знаком понимается «обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей». Зарегистрированы в качестве товарного знака могут быть «словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации» в любой цветовой гамме. Обладателем исключительного права на срок 10 лет на него могут быть юридические лица, а также индивидуальные предприниматели. Для реализации этого права необходима процедура Государственной регистрации. [1] Существуют также международные соглашения, защищающие торговые марки. Казнина О. В. разделяет эти соглашения на три группы: регулирующие защиту торговых марок, доменных имен, а также регистрацию первых. [11]

С экономической же точки зрения бренд рассматривается как нематериальный актив, создаваемый компанией самостоятельно. Причисление бренда к нематериальным активам происходит как в РСБУ (ПБУ 14/2007 — Российский стандарт бухгалтерского учета) [3], так и в МСФО (IAS 38 — Международный стандарт финансовой отчетности) [2].

Соглашаясь с Ильиной В. А., бренд можно рассмотреть, основываясь на нескольких подходах [10]:

- «опознавательный подход» подразумевает под собой название, логотип, слоган, фирменный стиль и проч., словом, то, что отличает продукт одной компании от продуктов конкурентов;
- юридический подход: лицензированное разрешения использования этого названия, которое в то же время запрещает использование иными лицами этого же наименования.
- маркетинговый подход: набор потребностей, которые может удовлетворить продукт.
- экономический подход: бренд — нематериальный актив, обладающий стоимостью, генерирующий добавленную стоимость.

С течением времени происходит расширение понятия бренда, появляются некоторые атрибуты, без которых в настоящее время нельзя представить существование данной категории, а также наблюдается тенденция к систематизации и упорядочению признаков, которые непосредственно и определяют бренд в различных областях, например, в сфере экономики, права.

С экономической точки зрения бренд характеризуется тем, что являясь нематериальным, приносит весьма ощутимую материальную выгоду своим владельцам в жесткой конкурентной борьбе. Ведь успешный бренд собирает около себя большую аудиторию безоговорочных приверженцев.

Ценность владения брендом возрастает в условиях вполне очевидной исчерпаемости природных ресурсов, в связи с процессами глобализации в современном мире, продолжающимся мировым финансово-экономическим

кризисом. Концентрируя индивидуальные черты и свойства в некий сгусток энергии, удачно развивающийся бренд позволяет компании ярчайшим образом реализовать свои амбиции на рынке.

Нематериальная сущность бренда создает трудности и множественность методов в его оценке. В последнее время роль материальных активов компаний резко сократилась, значение же нематериальных активов стремительно растет. Это обусловлено несколькими причинами.

Во-первых, резкое увеличение темпов изменений во всех областях. Производства и товары ещё недавно успешные становятся не актуальными и не востребованными. Изменения на рынках происходят непрерывно, относительная стоимость материальных активов заметно снижается.

Во-вторых, существенное влияние либерализации рынков капитала. Ранее основным источником финансирования был банк, в настоящее же время компании могут воспользоваться собственным внешним финансированием (акции). Раньше в борьбе за капитал выигрывали капиталоемкие производства, но в настоящее время ситуация выровнялась.

Безусловно, нельзя делать однозначный вывод для всех отраслей, но общая тенденция на лицо: ранее материальные активы составляли 70% стоимости компании, а теперь — 30%, даже в тяжелой промышленности. Выигрывают начинают компании, которые эффективно оперируют нематериальными активами. [20]

В подобных условиях остро встает вопрос о стоимости нематериальных активов. Важнейшим же нема-

териальным активом является бренд. Но как оценить то, чего вроде бы и нет? Как корректно овеществить нематериальное? Именно эти существующие проблемы подчеркивают актуальность данной темы. Оценка стоимости бренда важна с научной и практической точек зрения. От неё зависят рыночная стоимость и капитализация компании. Принимаемые на основании информации о ценности бренда решения являются наиболее взвешенными и мотивированными. Маркетинговая стратегия развития компании дает возможность достигать поставленные цели в целом на рынке, решать локальные проблемы на различных этапах развития организации.

Бренд относится к так называемым маркетинговым нематериальным активам, так как ему присущи неотъемлемые характеристики кампании по продвижению товара/услуги: логотип, оформление упаковки, наличие товарного знака. Главные его функции — индивидуализация, выделение и отождествление бренда с продуктом/услугой. Кроме того, он является индикатором качества товара/услуги, а также олицетворением деловой репутации компании.

Стоимость бренда рассматривается в денежном выражении, то есть это та денежная премия, которую держатель бренда получает с покупателей, приверженных бренду и согласных за него платить. Иначе стоимость бренда можно определить как финансовую ценность, определенную для данного бренда обособленно от иных активов. [13] Факторы, которые влияют непосредственно на стоимость бренда [16]:

Таблица 1

Факторы, влияющие непосредственно на стоимость бренда

Фактор	Свойства	
	Положительно влияющие на стоимость	Отрицательно влияющие на стоимость
Абсолютный возраст	Давно выведенный на рынок бренд	Только что созданный бренд
Относительный возраст	Старше, чем конкурирующие бренды	Моложе, чем конкурирующие бренды
Последовательность в использовании	Бренд используется последовательно для родственных товаров и услуг	Бренд используется для несвязанных товаров и услуг
Область использования (специфичность)	Бренд является общим и может использоваться для широкого ассортимента товаров и услуг	Бренд является весьма специфическим и может использоваться только для узкого ассортимента товаров и услуг
География использования	Бренд весьма привлекательно, например, может использоваться на международных рынках	Бренд имеет ограниченную привлекательность, например, может использоваться только на местном рынке
Потенциал расширения	Неограниченная возможность использования названия для новых или отличающихся товаров и услуг	Ограниченная возможность использовать название для новых или отличающихся товаров и услуг
Потенциал использования	Неограниченная возможность лицензирования названия для новых отраслей и способов использования	Ограниченная способность лицензирования названия в новых отраслях и для новых способов использования
Ассоциации	Бренд ассоциируется с положительной личностью, событием или местом	Бренд связан с негативной личностью, событием или местом
Эмоциональная окраска	Бренд имеет положительную эмоциональную окраску и репутацию среди потребителей	Бренд имеет отрицательную эмоциональную окраску и репутацию среди потребителей

Современность	Бренд воспринимается как современный	Бренд воспринимается как старомодный
Качество	Бренд воспринимается как респектабельный	Бренд воспринимается как менее респектабельный
Абсолютная прибыльность	Прибыльность продуктов или услуг, выпускаемых под данным брендом, выше среднеотраслевых показателей	Прибыльность продуктов или услуг, выпускаемых под данным брендом, ниже среднеотраслевых показателей
Относительная прибыльность	Прибыльность продуктов или услуг, выпускаемых под этим брендом, выше, чем — под конкурирующими брендами	Прибыльность продуктов или услуг, выпускаемых под этим брендом, ниже, чем — под конкурирующими брендами
Стоимость рекламы	Низкая стоимость рекламы, способов продвижения товара	Высокая стоимость рекламы, способов продвижения товара
Средства рекламы	Наличие множества средств, которые можно использовать для продвижения бренда	Средств для продвижения бренда недостаточно
Абсолютная доля рынка	Товары и услуги под данным брендом занимают большую долю рынка	Товары и услуги под данным брендом занимают небольшую долю рынка
Доля рынка	Товары и услуги под данным брендом занимают более крупную долю рынка, чем под конкурирующими брендами	Товары и услуги под данным брендом занимают меньшую долю рынка, чем под конкурирующими брендами
Относительный потенциал рынка	Рынок товаров и услуг под данным брендом растет быстрее, чем под конкурирующими брендами	Рынок товаров и услуг расширяется медленнее, чем под конкурирующими брендами
Признание бренда	Название имеет широкую известность среди потребителей, например, по результатам припоминания (с подсказкой и без)	Название имеет недостаточную известность среди потребителей, например, по результатам припоминания (с подсказкой и без)

Цели использования оценки стоимости бренда можно условно разделить на две группы: финансовые и нефинансовые.

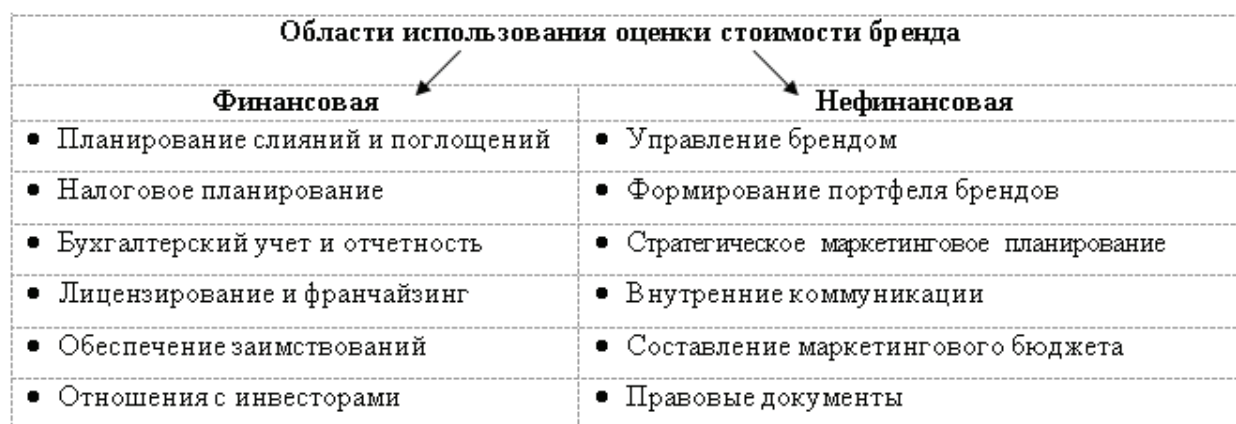


Рис. 1. Схема областей использования оценки стоимости бренда

В таблице 2 приведена расшифровка нефинансовых областей использования оценки стоимости бренда.

Бренд можно оценить с помощью различных методов. Как и любой инструмент, техника оценки может подходить для некоторых целей и не подходить для других.

Все методы оценки стоимости бренда условно можно разделить на три группы. В соответствии со следующими подходами:

1. Затратный подход. Согласно данному подходу, бренд оценивается на основании исторической стоимости создания или того, сколько будет стоить воссоздание подобного бренда.

2. Рыночный подход. Иногда возможно оценить стоимость бренда, основываясь на рыночной стоимости. Ценности бренда сравниваются с теми, которые существуют на рынке, которые одновременно являются подтвержде-

Таблица 2

Нефинансовые области использования оценки стоимости бренда

Цель	Содержание
Формирование портфеля брендов	Стоимость является лучшим критерием целесообразности увеличения портфеля брендов
Стратегическое маркетинговое планирование	Исследование рынка и конкурентного окружения, необходимые для оценки стоимости бренда, предоставляют необходимую информацию для планирования товарной и сбытовой стратегий компании.
Внутренние коммуникации	С помощью стоимостной оценки брендинг органично интегрируется в систему остальных бизнес-процессов компании
Составление маркетингового бюджета	Оценка стоимости является ориентиром и критерием эффективности кампаний по продвижению товаров
Правовые документы	Оценка используется в судебных делах о пиратстве, для определения стоимости активов при ликвидации обанкротившихся компаний

нием той или иной цены и по ним уже была осуществлена перепродажа. Этот подход, как и затратный, применим лишь в том случае, когда актив не является уникальным, и существует достаточно сопоставимых сделок на рынке.

3. Доходный подход. Данный подход основывается на допущении того, что будущие денежные потоки, относящиеся к бренду, «диктуют» свою ценность владельцу или потенциальному инвестору. Именно поэтому необходима идентификация будущих доходов, поступлений и денежных потоков, относящихся к бренду, и дисконтирование их к настоящей стоимости.

Наиболее полная типология подходов к оценке стоимости бренда представлена в статье Габриэлы Салинас. Эта публикация вносит таксономическую направленность в сферу оценки. [26]

На практике часто используется не какой-то определенный метод оценки, а микс, то есть комбинирование нескольких подходов, например, существует отдельная методика компании Interbrand. У подобных методов существуют недостатки: субъективизм и неточность выбора показателей, а также и самих оценок. Тем не менее, именно эти методы могут удовлетворять различным целям анализа, запросам пользователей информации.

Особенности использования оценки бренда в разных странах также влияют на выбор метода. Так, в случае применения методов, основанных на стоимости воспроизведения бренда, аналитика будет затруднена, например, наличием инфляции в предыдущих периодах. Оказывают влияние также различные правила учета нематериальных активов, что ведет к применению каких-то корректировок или даже выбору иного метода оценки. Кроме того, некоторые методы будут носить теоретический характер, так как учет тех или иных факторов (например, поиск аналога) будет практически невозможен из-за особенностей рынка, специфики компании.

Многообразие методов оценки стоимости бренда подтверждает сложность и неоднозначность задачи. Можно отметить следующие основные проблемы оценки стоимости бренда:

- множественность факторов, влияющих на стоимость бренда,
- сложность идентификации,
- вопросы выбора подхода и метода к оценке стоимости,
- субъективность и неопределённость информации, необходимой для того или иного метода.

Работая над темой, пришлось столкнуться с недостатком научной литературы. Описанные в отечественной литературе методики оценки стоимости бренда порой являются односторонними, то есть упускают из вида ряд параметров, которые оказывают существенное влияние. Переводы же содержат неточности из-за часто возникающей двоякости трактовок. Описания методик агентствами по оценке бренда являются неполными из-за конфиденциальности и запатентованности. По этим причинам для получения наиболее корректного практического результата оценки, лучше использовать иностранную научную литературу, а также публикации компаний, которые специализируются на оценке бренда.

Оценка стоимости компаний может проводиться, чтобы найти покупателя, определить стоимость активов на балансе предприятия, для предоставления гарантий по займу. При приобретении стоимостная оценка бренда рассчитывается по прогнозу будущих денежных потоков от использования. Закупочная цена бывает выше текущей стоимости. Балансовая стоимость учитывает текущую прибыльность бренда.

Покупка или продажа бренда являются рискованными, как в случае операций с ценными бумагами. Ведь все расчеты основываются на прогнозном методе, который лишь в какой-то мере предвидит будущее.

Бренд является активом компании. Проблема отражения стоимости бренда превращается в проблему отражения нематериальных активов.

Нематериальные активы учитываются в балансе по первоначальной стоимости, потом они растут в цене. До момента продажи компании о стоимости нематериальных активов и их объективной оценке некоторые российские

компании не задумываются. Наступает момент продажи, другой рыночной сделки и глобально возникает вопрос: как сделать справедливую оценку? Ведь недооценка нематериальных активов, бренда в том числе, снижает стоимость акций, конкурентную и инвестиционную привлекательность, стоимость компании в целом.

Литература:

1. <http://base.consultant.ru> Гражданский Кодекс (часть 4) от 18.12.2006 N 230-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.11.2006) (ред. от 08.12.2011)
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (ред. от 18.07.2012).
3. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)
4. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов».
5. Аaker, Д. А. Создание сильных брендов. — М.: Изд. дом. Гребенникова, 2003.
6. Бочкарева, И. И., Левина Г. Г.: Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И. И. Бочкарева, Г. Г. Левина; под ред. проф. Я. В. Соколова. — М.: Магистр, 2011. — с.131.
7. Быков, И. А. Технологии брендинга. СПб: Санкт-Петербург, 2009.
8. Гаранина, Т. А. Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8. Финансовый менеджмент. — 2008. — Вып.2. — С.99–100.
9. Зотов, В. В.: Методика изменения ценности бренда как критерия эффективности предпринимательской деятельности: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук.: специальность 08.00.05. Москва: 2004.
10. Ильина, В. А.: Развитие концепций бренда: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: специальность 08.00.05 <Экономика и упр. нар. хоз-вом> / Ильина Виктория Александровна; [Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова]. — Москва: 2007. — 23 с.
11. Казнина, О. В.: Торговые марки в условиях глобализации и оценка их стоимости: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: специальность 08.00.14 <Мировая экономика> / Казнина Ольга Викторовна; [Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД РФ]. — Москва: 2006. — 25 с.
12. Корзун, А. В. Эволюция бренда // Бренд-менеджмент. — 2008. — № 38. — С.2–9, С.66–68.
13. Король, А. Н. Брендинг в системе маркетинговых коммуникаций фирмы // Вестник ТОГУ. Серия 2. — 2006. — Вып. 3.
14. Миронова, Н. А. Методологические основы оценки стоимости бренда / Бурцева Т. А., Кузнецова А. В., Миронова Н. А. // Маркетинг—2009. — № 3.
15. Огилви, Д. О рекламе; пер. с англ. Гостева А., Новикова Т. — М.: Эксмо, 2006.
16. Практическое руководство по проведению оценки активов проектов, реализуемых с участием Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий», 2010.
17. Семенова, А. Бренд с точки зрения экономической теории, 2005.
18. Старов, С. А., Вилков В. С. Классификация основных подходов при оценке стоимости торговых марок в российских компаниях // Вестн. С. — Петерб. ун-та. 2002. Вып. 2. с. 120133.
19. Старов, С. А. Бренд: понятие сущность, эволюция // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8. Маркетинг. — 2008. — Вып.2. — С.5–8. Быков И. А. Технологии брендинга. СПб: Санкт-Петербург, 2009.
20. Чернозуб, О., Костин А. Стоимость бренда: как зарабатывать больше с помощью того, чего вроде бы и нет // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. — 2004. No11. — с. 64–71.
21. Яненко, М. Б.: Торговые марки в товарной политике фирмы. — СПб.: Питер, 2005. — 250 с.
22. Chernatony, L. Defining a 'brand': beyond the literature with experts' interpretations / Chernatony L., Dall'Olmo Riley F. // Journal of marketing and management. — Open University Business School, 1998. — P. 419–424.
23. Fernandez, P. «Valuation of Brands and Intellectual Capital». — IESE Business School. December 21, 2001.
24. McCraw, T. American Business 1920–2000: How It Worked — Wheeling, Illinois: Harlan Davidson, 2000.
25. Moore, K. The Birth of Brand: 4000 Years of Branding History/ K. Moore, S. Reid; Munich: Munich Personal RePEc Archive, 2008. — 6 p.
26. Salinas, G. A taxonomy of brand valuation practice: Methodologies and purposes // Brand Management. — 2009. — Vol. 17, № 1. — P. 42–49.
27. <http://www.marketingpower.com/>

Причины создания и анализ маркетинговой деятельности совместных предприятий на примере Pepsi Lipton

Кистенева Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;
Полынцева Ирина Алексеевна, магистрант
Самарский государственный экономический университет

В статье рассматриваются основные причины создания совместных предприятий, как одной из наиболее актуальных форм экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в разных странах. Проводится сравнение совместных предприятий и смежных форм кооперации. Дается характеристика деятельности совместного предприятия Pepsi Lipton.

The article examines the main causes of joint ventures as one of the most relevant forms of economic interaction between economic entities in different countries. A comparison of joint ventures and related forms of cooperation. The analysis of the joint venture Pepsi Lipton.

В условиях глобализации и расширения наднациональных бизнес-процессов все более востребованной формой создания предприятий является совместное предприятие. Совместное предприятие (СП) — относительно новая организационно-социальная форма международного предпринимательства. Совместным предприятием называется форма участия страны в международном разделении труда путем создания юридического лица, на основе совместно внесённой собственности участниками из разных стран, совместного управления, совместного распределения прибыли и рисков.

Характерной особенностью СП является и то, что производимые товары и услуги находятся в общей собственности партнеров. Реализация всех видов продукции производится как в стране базирования СП, так и за рубежом. [8]

Одной из задач данного исследования является определение преимуществ создания совместного предприятия перед другими формами межфирменного сотрудничества, поэтому в рамках исследования представляется целесообразным рассмотреть другие формы экономического взаимодействия. Рассмотрим смежные формы взаимодействия, а именно сделки по слиянию и поглощению и временные объединения компаний.

По заявлению исследовательского агентства McKinsey & Company, количество совместных предприятий и сделок по слиянию и поглощению в ближайшие годы вырастет. В ходе проводимых агентством опросов, большинство топ-менеджеров заявляют о планах создания совместных предприятий и ожидают увеличения количества сделок по слиянию и поглощению.

Как показывают данные, существует прямая связь между числом СП и планами по дальнейшему увеличению их числа [6]. Около 90% респондентов в компаниях, имеющих зарубежные представительства, считают создание совместных предприятий лучшей альтернативой слиянию или поглощению. Более того, большинство руководителей отмечают высокую эффективность СП. По их словам, подавляющее боль-

шинство создаваемых предприятий превосходят изначальные ожидания.

Тем не менее, следует помнить о потенциальных рисках. Многие топ-менеджеры отмечают, что одной из главных проблем в деятельности совместного предприятия является отсутствие систематизированного или автоматизированного подхода к управлению. Другая распространенная сложность — оценка результатов деятельности предприятий. Данные трудности в работе исключаются при выборе сделок по слиянию и поглощению. Данный вид сделок представляет собой комплекс мероприятий, направленных на объединение двух и более компаний в одну корпорацию с единым управляющим органом, который сопровождается передачей контроля по управлению бизнесом от одной компании к другой. Соответственно, поглощенная компания подчиняется принципам систематизированного управления фирмы, поглотившей ее.

Альтернативой созданию совместных предприятий или осуществлению сделок по слиянию и поглощению является консорциум [1]. Консорциумом в современном понимании называют временный союз хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности. Чаще всего консорциумы создаются для совместной деятельности по получению заказов и их совместного исполнения. В консорциум могут объединяться и крупные, и мелкие предприятия, желающие принять участие в проекте, но не обладающие самостоятельными возможностями. Членство в консорциуме добровольное, выйти из него можно в любой момент. Предприятие, входящее в консорциум, может быть одновременно членом нескольких консорциумов. Поскольку это объединение временное, то оно не получает прав юридического лица.

После выполнения своей задачи он прекращает свою деятельность или преобразуется в другой вид объединения. [10]

Результаты анализа различных форм экономического взаимодействия занесем в таблицу 1.

Таблица 1

Сравнительные характеристики различных форм объединения некоторых экономических субъектов

Критерий	Совместное предприятие	Слияние и поглощение	Консорциум
Создание нового юридического лица	Получает права нового юридического лица	Получает права нового юридического лица	Не получает прав нового юридического лица
Основание сотрудничества	Постоянное сотрудничество	Постоянное сотрудничество	Временное сотрудничество
Подчинение компаний единым принципам управления	Частично присутствует	Присутствует	Отсутствует
Цель объединения	Комплексная реализация продукции СП и расширение рынка сбыта и ассортимента	Оптимизация численности персонала; увеличение доли рынка за счет эффекта масштаба	Временное объединение для реализации проекта
Маркетинговая стратегия	Взаимовыгодный обмен опытом, клиентской базой и маркетинговыми наработками	Стратегия предприятия-поглотителя, использование маркетинговой базы поглощенного предприятия	Совместные маркетинговые исследования и разработки, основанные на необходимости добиться одной наукоемкой цели

Исходя из целей экономического взаимодействия, компании сами выбирают тип объединения, так что нельзя сказать, что то или иной тип лучше остальных. Однако, международные тенденции последних лет демонстрируют постоянный рост интереса экономических субъектов именно к форме взаимодействия «Совместное предприятие» [2].

Существуют различные стратегические мотивы, которыми руководствуются партнеры при создании совместного предприятия. Совместные предприятия способствуют выходу на новые рынки, укреплению позиций на рынке, эффекту масштаба, снижению рисков. Они рассматриваются как привлекательный механизм для снижения рисков, так как ни один из партнеров не берет на себя все риски и затраты [7].

Также совместное предприятие может оказывать более значительное влияние на ситуацию на рынке за счет эффекта масштаба. Партнеры могут объединяться с конкурентами или другими компаниями, чтобы перекрыть доступ на рынок своим конкурентам.

Теперь рассмотрим деятельность совместного предприятия на примере конкретной компании и бренда. В качестве примера в данном исследовании возьмем организацию Pepsi Lipton, получившуюся путем создания совместного предприятия компаниями Unilever и PepsiCo.

Липтон является брендом Unilever, который начал продавать чай в пакетиках, а позднее, Lipton Ice Tea. Для продолжения роста бизнеса Ice Tea, было необходимо стратегическое партнерство с компанией, которая имела опыт бутылочного розлива. Это привело к союзу с PepsiCo в 1991 году, первоначально только в Северной Америке в качестве Pepsi Lipton Partnership (PLP), с центром в Нью-Йорке, а затем в 2003 году второе совместное предприятие — Pepsi Lipton Inter-

national (PLI) с главным офисом в Женеве, Швейцария. В январе 2014, оставаясь юридически самостоятельными, эти два совместных предприятия преобразовались в Pepsi Lipton.

Целью данного сотрудничества было и остается достижение эффекта синергии за счет объединения усилий и навыков. Pepsi Lipton сочетает в себе размер и масштаб двух крупнейших потребительских товаров компании в мире: PepsiCo и Unilever. В начале, Unilever привнес маркетинг и силу бренда Lipton, в то время как PepsiCo привнесла сети розлива маркетинговые возможности [9].

Преимущества совместной работы обеих компаний представлены в таблице 2.

Вступив в данное партнерство, каждая из компаний получила необходимые внешние ресурсы для развития, как собственного бренда, так и для улучшения имиджа и научных разработок в сфере маркетинга и расширения клиентской базы.

Изучив преимущества обеих компаний от создания совместного предприятия, логично приступить к анализу внутренней среды созданного предприятия. Анализ внутреннего положения в СП приведен в таблице 3.

Из данного анализа видно, что деятельность совместного предприятия осуществила основную задачу объединения — усиления позиций бренда на рынке за счет мобилизации производственных, научно-технических и маркетинговых ресурсов. Совместное предприятие позволило бренду выйти на новые рынки и стать брендом одним из наиболее влиятельных на сегодняшний день.

Анализ деятельности наиболее успешных примеров СП позволяет понять основы и принципы его функционирования, а также проанализировать лучшие техники (как в маркетинге, так и в стратегии, менеджменте и прочих областях) деятельности крупнейших игроков рынка. Воз-

Таблица 2

Преимущества совместной деятельности компаний – основателей совместного предприятия Pepsi Lipton

Unilever	PepsiCo
PepsiCo распространяет и продает Lipton Ice Tea в более чем 110 странах, где PepsiCo обеспечила корпоративное присутствие	Половина доля прибыли от продажи бренда, созданного Unilever и реализуемого совместно, уходит в Pepsi Co
PepsiCo продвигает бренд Lipton на новые рынки по своим каналам распространения	Производство Ice Tea проходит на франшизных производственных мощностях
PepsiCo имеет широкую клиентскую базу	Unilever имеет бренд, знание чайной промышленности и научные разработки в данной сфере

Таблица 3

SWOT-анализ совместного предприятия Pepsi Lipton

Сильные стороны	Созданная марка Липтон — лидер рынка, по состоянию на 2007 год — 3й бренд мира среди продуктов потребления Обширная финансовая и научная база, обеспеченная компаниями-создательницами СП Крупная клиентская база, обеспеченная PepsiCo	Высокая себестоимость продукта, не позволяющая вытеснить конкурентов Слабая продуктоориентированность	Слабые стороны
Возможности	Большие возможности для развития на новых рынках Общее увеличение потребления чая в мире Возможность для развития на рынке БИО-и полезных для здоровья продуктов Возможности для маркетингового развития на существующих рынках	Сильный конкурент Coca cola/Nestle Экономический кризис и сниженная покупательская способность клиентов на большинстве рынков Повышенная избирательность клиентов Повышение популярности фруктовых соков Политические волнения на некоторых рынках	Угрозы

можно, дальнейшее углубление данного исследования позволит выработать механизм, следуя которому, современные российские компании получают возможность действовать в соответствии с передовыми, инноваци-

онными разработками. Данное направление является одним из приоритетных для общего улучшения экономики, как нашей страны, так и стран партнеров в будущих совместных предприятиях.

Литература:

- Huang, Flora Joint-venture and another forms of the cooperation// WFOE Guide, 2013 P 15
- Meirovich, Gavriel. The Impact of Cultural Similarities and Differences on Performance in Strategic Partnerships// An Integrative Perspective. Journal of Management and Organization. Volume 16, Issue 1, March 2010 P 72
- Vaidya, Sameer. International Joint Ventures: an Integrated Framework. Competitiveness Review: An International Business Journal. Vol. 19, No. 1, 2009 P 21
- Valdes Llaneza, Ana and Estaban Garcia-Canal.1998. Distinctive features of domestic and international joint ventures. Management International Review. 38 (1) P 49–66
- Абузорова, М. И. Государственная инновационная политика модернизации экономики как вектор повышения ее конкурентоспособности. 2013. Вестник № 8, С 19
- Аканов, А.. Совместные предприятия: новая волна популярности. // Forbes. 2015. № 41. с. 68
- Блинкова, И. В. Мотивы создания и проблемы функционирования совместных предприятий // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 8 с. 35
- Ильченко, А. Н., Вэй Хэ. Проблемы совместного предприятия в России: внешние и внутренние факторы // Успехи современного естествознания. 2007. № 12. с. 270–271.
- <http://www.pepsilipton.com>
- <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konsorcium.html>

Методы выбора поставщиков

Королева Вера Леонидовна, магистр

Казанский национальный исследовательский технологический университет

Одной из основных проблем, возникающих при закупке товара, является выбор поставщика. Важность ее объясняется не только тем, что на современном рынке функционирует большое количество поставщиков одинаковых товаров, но и тем, что поставщик должен быть надежным партнером оптово-посреднической фирмы в реализации ее логистической стратегии.

Закупаемые товары, сырье и комплектующие изделия, как правило, неравнозначны с точки зрения целей производственного или торгового процесса. Отсутствие некоторых комплектующих, требующихся регулярно, может привести к остановке производственного процесса (равно как и дефицит некоторых товаров в торговле — к резкому падению прибыли торгового предприятия). Главным критерием при выборе поставщика данной категории предметов труда будет надежность поставки.

Если покупаемые предметы труда не являются значимыми с точки зрения производственного или торгового процесса, то при выборе их поставщика главным критерием будут служить затраты на приобретение и доставку [1].

Основные этапы выбора поставщика сводятся к следующему:

1. Определение и оценка требований покупателей к количеству, качеству, срокам поставки и сервису, прилагаемому к товару.

2. Определение типа закупок: установившиеся (постоянные) закупки, модифицированные закупки (в которых меняется поставщик или параметры покупаемых товаров), новые закупки (закупки, связанные с изменением конъюнктуры рынка).

3. Анализ поведения рынка. Поставщик может функционировать в различной рыночной среде и типе рынка. Знание и анализ рынка поставщиков помогают логистическому персоналу фирмы определить количество возможных поставщиков, позицию на рынке, профессионализм и другие факторы, позволяющие правильно организовать закупки.

4. Идентификация всех возможных поставщиков и их предварительная оценка.

Методы выбора поставщиков:

- объявление конкурса;
- изучение рекламных материалов: фирменных каталогов, объявлений в средствах массовой информации и т.п.;
- посещение выставок и ярмарок;
- переписка и личные контакты с возможными поставщиками.

В результате перечисленных мероприятий формируется список потенциальных поставщиков, который постоянно обновляется и дополняется.

После отбора наиболее подходящих поставщиков продукции происходит окончательный выбор поставщика. При этом используется метод многокритериальной

оценки, включающий такие показатели, как уровень цены, надежность поставок, качество сопутствующего сервиса.

К другим критериям, принимаемым во внимание при выборе поставщика, относят следующие:

- удаленность поставщика от потребителя;
- сроки выполнения текущих и экстренных заказов;
- наличие резервных мощностей;
- организация управления качеством у поставщика;
- психологический климат у поставщика (возможности забастовок);
- способность обеспечить поставку запасных частей в течение всего срока службы поставляемого оборудования;
- финансовое положение поставщика, его кредитоспособность и др. [2].

В результате анализа потенциальных поставщиков формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по заключению договорных отношений.

5. Реализация процесса поставок конкретной номенклатуры товаров от поставщика до посреднической фирмы (оформление договорных отношений, передача прав собственности на продукцию, транспортировка, грузопереработка, хранение, складирование и т.п.).

6. Контроль и оценка выполнения закупок. После завершения процесса доставки должен быть организован входной контроль качества продукции (данная процедура для надежных поставщиков может отсутствовать). Эффективность управления закупками оценивается в результате непрерывного контроля и аудита выполнения условий договоров по срокам, ценам, параметрам поставок, качеству продукции и сервиса [3].

Оценка поставщика определяется тремя способами.

1. Балльный метод — определяются наиболее значимые критерии для оценки поставщиков. Здесь выбирается определенная система баллов и величина оценки, а также определяется значимость критериев в долях единицы.

Там, где сумма баллов максимальная, тот поставщик имеет большую значимость, чем другие.

2. Другой подход сводится к тому, что определяется показатель идеального поставщика, и каждый из поставщиков сравнивается с идеалом.

3. Расстановка приоритетов — по результатам работы поставщиков производится их фактическая оценка. Для этого выбираются наиболее важные критерии оценки, метод измерения деятельности поставщика, а также определяется относительная важность каждого параметра и принимается метод оценки результатов.

Очень важным как для поставщика, так и для покупателя является соглашение сторон. В результате переговоров между ними осуществляется подписание контракта или договор поставки (соглашение), по которому одно юридиче-

Таблица 1

Критерии	Поставщики			Значимость критерия
	1	2	3	
	Σ	Σ	Σ	

ское лицо (поставщик) обязуется передать в определенный срок другому юридическому лицу (потребителю) в собственность продукцию определенного ассортимента, качества и требуемого количества, а потребитель — оплатить продукцию. При несоблюдении условий договора предприятие-поставщик должно оплатить, неустойку. Главным показателем поставок является надежность снабжения [4].

Вступая в хозяйственную связь с неизвестным поставщиком, предприятие подвергается определенному риску. В случае несостоятельности или недобросовестности поставщика у потребителя могут возникнуть срывы в выполнении производственных программ или же прямые финансовые потери. Возмещение понесенных убытков наталкивается, как правило, на определенные трудности. В связи с этим предприятия изыскивают различные способы, позволяющие выявлять ненадлежащих поставщиков, например, западные фирмы нередко прибегают к услугам специализированных агентств, готовящих справки о поставщиках в том числе и с использованием неформальных каналов.

Эти справки могут содержать следующую информацию о финансовом состоянии поставщика:

- отношение ликвидности поставщика к сумме долговых обязательств;
- отношение объема продаж к дебиторской задолженности;
- отношение чистой прибыли к объему продаж;
- движение денежной наличности;
- оборачиваемость запасов и др.

Отечественные предприятия при выборе поставщика в настоящее время в основном полагаются на собственную информацию. При этом на предприятии, имеющем много поставщиков, может быть сформирован список хорошо известных, заслуживающих доверия поставщиков. Утверждение договоров с этими поставщиками, разрешение предварительной оплаты намеченной к поставке продукции осуществляется по упрощенной схеме. Если же намечается заключение договора с поставщиком, отсутствующим в названном списке, то процедура утверждения и оплаты усложняется проведением необходимых мероприятий, обеспечивающих безопасность финансовых и других интересов предприятия [5].

Литература:

1. Аникина, Б. А. Логистика: Учебное пособие/Б. А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 1999
2. Гаджинский, А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений/ А. М. Гаджинский — 2-е изд. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999
3. Ивуть, Р. Б.; Нарушевич, С. А. Логистика / Р. Б. Ивуть, С. А. Нарушевич. — Мм.: БНТУ, 2004
4. Сергеев, В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов/В. И. Сергеев. — М.: ИНФРА-М, 2005
5. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Девид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд./ [Пер. С англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера]. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008

Стратегии маркетинговой коммуникации в деятельности международных компаний

Чернова Дана Вячеславовна, доктор экономических наук, профессор;
Королев Антон Аркадьевич, магистрант;
Полынцева Ирина Алексеевна, магистрант
Самарский государственный экономический университет

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, международные компании, развитие международных компаний, стратегическое развитие

В эпоху глобализации мирового экономического пространства все большим количеством субъектов экономических

отношений становятся различные международные компании. Существует несколько видов международных компаний:

Международная компания — организация, которая осуществляет свою деятельность на основании заключения коммерческих сделок с отдельными лицами, частными фирмами и государственными организациями за рубежом.

Многонациональная корпорация — предприятие, владеющее или контролирующее производственные мощности или мощности по оказанию услуг вне страны, в которой она базируется. Отличительной чертой МНК является осуществление прямых зарубежных инвестиций.

Транснациональная корпорация обозначает компанию, находящуюся в разных странах, но являющуюся собственностью и возглавляемую гражданами одной страны [1].

Однако и МНК, и ТНК использует международный подход в поиске заграничных рынков и при размещении производства, а также комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую функционирование компании как внутри страны, так и за рубежом.

Иногда то или иное определение компании, занимающейся международным бизнесом, приводят в соответствие с реализуемой ею стратегией интернационализации: международной, глобальной, транснациональной или мультинациональной. В соответствие с такой классификацией к международным относятся компании, занятые преимущественно экспортно-импортными операциями [5]. К глобальным относятся компании, интегрирующие воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах; производящие, например, детали для одного изделия в разных странах. К мультинациональным — компании, допускающие большую степень независимости при проведении операций в каждой стране. А к транснациональным относятся компании, приспособляющие глобальный продукт к условиям национальных рынков [4].

В целом можно отметить следующие основные признаки международного предприятия:

- Результаты деятельности создаются в нескольких странах
- Функционирует в разнородной национальной среде
- Имеет, как правило, организационную форму корпорации (концерна)
- Проводит трансфер активов через национальные границы
- Находится под воздействием повышенных рисков
- Приспосабливается к условиям отдельных стран
- Имеет в руководстве менеджеров разной национальности

Термин «международная компания» и понятие «транснациональная» подчеркивают значение их зарубежной деятельности и в сфере маркетинга.

В сфере деятельности транснациональных компаний (или корпораций) все чаще и чаще маркетингу приписывается прогрессивная социальная функция, т.е. он признается одним из важнейших инструментов оптимизации потребления, эффективной формой управления производством этих компаний, при котором «собственные»

интересы предприятия целиком подчинены интересам потребителей [8]. Для донесения идеи маркетинговой компании до потребителя компании используют маркетинговые коммуникации.

Маркетинговые коммуникации представляют собой способы и формы передачи информации о товарах и услугах целевой аудитории, т.е. определенной группе людей, которые имеют возможность реагировать на эту информацию [10]. Маркетинговые коммуникации предназначены для донесения информации о продуктах компании и условиях их продажи потенциальным потребителям, а также убеждения потребителей покупать именно этот товар или отовариваться в определенных магазинах. Кроме того, маркетинговые коммуникации позволяют управлять вниманием покупателей, заинтересовывая их конкретным товаром, и побуждают потребителя тратить свои средства именно на предлагаемые товары [7]. Целью данного исследования будет доказательство тезиса о том, что в планах маркетинговых коммуникаций международных компаний есть определенная закономерность. То есть, проанализировав маркетинговые коммуникации крупных международных компаний, можно будет сказать, есть ли какой-либо общий механизм в построении плана маркетинговых коммуникаций для работы на рынках разных стран. В исследовании будут рассматриваться только компании, активно работающие с конечным потребителем, так как компании сектора B2B редко используют публичные маркетинговые коммуникации.

Маркетинговые коммуникации бывают нескольких видов. Самым распространенным видом маркетинговых коммуникаций была и остается реклама. Реклама может размещаться на баннерах, щитах, электронных табло, в средствах массовой информации — словом, везде, где существует возможность привлечь внимание потенциального потребителя. Следующий вид маркетинговых коммуникаций — стимулирование сбыта, заключающееся в проведении акций, лотерей, предоставлении сезонных скидок, бонусов и призов за предъявленные упаковки определенного товара. Другие виды маркетинговых коммуникаций — паблик рилейшнз (связи с общественностью), прямой маркетинг (почтовые рассылки, заказы по каталогам), личные продажи (непосредственный контакт с потенциальным покупателем: например, телефонные звонки, продажа на дому), стимуляция спроса (внутренние купоны в магазинах), упаковка (возможность размещения маркетинговых обращений), фирменные сувениры (бесплатные презенты с символикой компании), спонсорство (благотворительность, поддержка спортивных соревнований), сервисное обслуживание и предоставление лицензий на использование товара компании или ее символов [3].

Маркетинговые коммуникации применяются комплексно, и при разработке маркетинговой стратегии компании необходимо решить, какие из видов маркетинговых коммуникаций будут наиболее действенны для продви-

жения товара, чтобы не распылять усилия и средства по ненужным направлениям [9]. Для достижения целей данного исследования проведем анализ маркетинговых коммуникаций, используемых различными международными компаниями в своей деятельности.

Для примера возьмем 5 международных компаний и проведем сравнительный анализ. Следующие компании будут проанализированы:

– PepsiCo как один из мировых лидеров рынка потребительских продуктов;

– Givenchy как один из крупнейших игроков мирового рынка парфюмерии;

– KIA как один из крупнейших автоконцернов;

– Swatch как один из известнейших в мире производителей часов;

– Dom Perignon как один из ведущих мировых игроков рынка шампанского.

Проведем сравнительный анализ используемых средств маркетинговой коммуникации и занесем результаты в таблицу 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ использования инструментов маркетинговой коммуникации в деятельности международных компаний

Инструмент	Pepsi Co	Givenchy	KIA	Swatch	Dom Pérignon
Реклама	✓	✓	✓	✓	✓
Стимулирование сбыта	✓	✓	✓	✓	✓
Связи с общественностью	✓	✓	✓	✓	✓
Прямой маркетинг	✗	✓	✓	✓	✗
Личные продажи	✗	✗	✗	✗	✗
Упаковка	✓	✗	✗	✗	✗
Фирменные сувениры	✓	✓	✓	✓	✓
Спонсорство	✓	✓	✓	✓	✓
Сервисное обслуживание	✗	✗	✓	✓	✗
Продажи через интернет	✗	✓	✗	✓	✗

Как видим из таблицы, есть определенное сходство в маркетинговой деятельности международных компаний. Во-первых, все исследуемые компании уделяют внимание рекламе. Это делается для того, чтобы проинформировать о товаре максимальное количество потенциальных покупателей. Без исключения все производственно-торговые международные компании занимаются стимулированием сбыта, чтобы привлечь максимум новых клиентов.

Связи с общественностью также являются важным маркетинговым инструментом в деятельности международных компаний. Они занимают такое же по важности место, как и спонсорство, которое также присутствует в деятельности почти всех крупных международных компаний из сектора работы с конечным потребителем. Наконец, исследуемые компании также используют сувенир с символикой компании для повышения лояльности клиентов.

Из проведенного анализа видна закономерность в построении плана маркетинговой коммуникации в деятель-

ности международных компаний. Как правило, компании, работающие на международном рынке, в секторе B2C использует в своей маркетинговой деятельности следующие инструменты коммуникации: реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, фирменные сувениры и спонсорство. Использование данных инструментов характерно для всех компаний данного сегмента рынка.

Правильное использование данных техник поможет российским компаниям, выходящим за пределы отечественного рынка сбыта, повысить эффективность своей маркетинговой деятельности. Заметим, что данные инструменты маркетинговой коммуникации хоть и являются универсальными для всех предприятий сектора B2C, все же не исчерпывают всех возможностей маркетинговой деятельности всех организаций. Компоновку коммуникационных инструментов каждая организация должна делать индивидуально, ориентируясь на свою целевую аудиторию.

Литература:

1. Berry, H. The strategies and structures of multinational corporations. University of Pennsylvania, Philadelphia, 2009
2. Барнетт Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход // «Питер», 2009
3. Берд, Д. Прямой маркетинг. Бизнес здравомыслящих // Олимп-Бизнес, 2004
4. Бузгалин, А. В. Альтерглобализм: в поисках позитивной альтернативы новой империи. Век глобализации. Выпуск № 1/2008
5. Калиева, О. М. Маркетинг территорий как фактор социально-экономического развития // Вестник Самарского государственного экономического университета № 11, 2014

6. Михайлушкин, А. И., Шимко П. Д. Экономика транснациональной компании: Учеб. пособие для вузов / — М.: Высш. шк., 2005
7. Родина, Е. В. Идём на запах... Как нас заставляют покупать // «Огонёк», № 20, 2005
8. Фролова, Т. А. Предприятие в условиях рыночной экономики Экономика предприятия: конспект лекций//Тамбов: ТРТУ, 2005
9. <http://www.markets-web.ru/study-61-3.html>
10. <http://www.marketingnews.ru/termin/62>

Развитие электронных сервисов глобальной интернет-коммуникации в малом и среднем бизнесе

Чернова Дана Вячеславовна, доктор экономических наук, профессор;
Королев Антон Аркадьевич, магистрант
Самарский государственный экономический университет

В статье рассматривается необходимость корректировки стандартного плана интернет-коммуникаций в условиях глобальной экономики. Объектом исследования являются компании, деятельность которых напрямую связана с использованием сети Интернет. Выдвинут тезис о том, что экстенсивный путь развития Интернет-компаний требует разработки четкого плана глобальной Интернет-коммуникации.

Ключевые слова: коммуникация, универсальная маркетинговая коммуникация, электронные сервисы, глобальная интернет-коммуникация

The article discusses the need to adjust the standard plan of Internet communications in a global economy. The object of research are companies whose activities are directly related to the use of the Internet. Have argued that the extensive development plan of the Internet companies needs to develop a clear plan for global Internet communications.

Сегодня информационная составляющая стала неотъемлемой для организации любой сферы коммерческой деятельности. К информационным аспектам бизнеса можно отнести веб-страницы, рекламные и информационные серверы, мобильные приложения и другие технологии Web и Web2.0.

Если рассматривать возможности Интернета применительно к маркетингу, то они могут, прежде всего, быть использованы в следующих направлениях:

- реклама (размещение информации о продукте, рассылка электронных писем, участие в телеконференциях);
- стимулирование сбыта;
- связи с общественностью (публикации в Сети пресс-релизов, предоставление текущей информации для акционеров и общественности, усиление узнаваемости организации, ответы на вопросы относительно организации и о ее продуктах и пр.);
- электронная торговля;
- проведение маркетинговых исследований;
- предоставление постпродажных услуг. [8 С 243]

Интернет обладает уникальными характеристиками, значительно отличающимися от характеристик традиционных инструментов маркетинга. Одним из основных свойств Интернета является его гипермедийная природа, характеризующаяся высокой эффективностью в предоставлении и усвоении информации, что значительно по-

вышает возможности маркетинга в усилении взаимосвязи предприятий и потребителей.

Кроме того, роль, выполняемая Интернетом, не ограничивается только коммуникативными функциями, а также включает в себя возможность заключения сделок, совершение покупок и проведение платежей, придавая ему черты глобального электронного рынка. [2 С 64, 4 С 21]

Объектами данного исследования являются 3 основные сегмента предприятий, использующих интернет-сервисы (за основу взята классификация журнала «Интернет-маркетинг», но для более детального рассмотрения предприятия первых двух категорий были рассмотрены как отдельные сегменты) [3 С 32]:

1. Предприятия, характер деятельности которых сам по себе предполагает активное развитие в сети Интернет. К данной категории относятся предприятия, предоставляющие электронные услуги (компьютерные программы, электронные журналы и пр.),

2. Предприятия реального сектора экономики, которые берут всю информацию для деятельности из сети Интернет (туристические агентства, маркетинговые агентства и пр.)

3. К последней категории относятся 40% предприятий России, Сфера их деятельности не обязывает активно использовать Интернет, но, несмотря на это, они всё-таки прибегают к нему, реализуя через него ряд сер-

висов. К данному сегменту относятся такие интернет-сервисы, как Госуслуги.рф. [6]

В условиях глобализации интернет-технологии позволяют организациям в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами и усилиями выводить продукт на совершенно новый рынок. Чтобы начать развитие в новой стране, организациям достаточно перевести сайт на другой язык, разработать мобильное приложение с каталогом продукции и потратить деньги на продвижение своего продукта или сервиса. В том случае, если эти усилия вознаграждаются появлением новых клиентов, организация рассматривает возможность создания полноценного подразделения в данном регионе.

Обычно при выводе продукта или услуги на новый рынок необходимо его адаптация к новым условиям: создание новой упаковки, нового рекламного ролика, нового информационного посыла. Но в большинстве случаев у предприятий из трех рассмотренных выше категорий нет средств на масштабную адаптацию продукта для нового рынка. Для этого существует две причины:

1. При выводе продукта на зарубежный рынок большинство предприятий действуют по экстенсивному пути — наибольший географический охват при наименьших затратах, что обуславливает невозможность крупных вложений в развитие продукта на территории определенной страны.

2. Более 80% предприятий, предоставляющих электронные услуги в развитых странах, являются субъектами малого и среднего бизнеса [7]. А значит, что при обороте менее 40 млн. евро (данные для Еврозоны), у таких предприятий нет финансовых возможностей изменить или адаптировать информационный контент для той или иной страны.

В соответствии с целью исследования, рассмотрению не подлежат компании Unilever (Юнилевер), Apple (Эппл) и другие, у которых есть возможность разработать определенный информационный контент для каждой конкретной страны. Большинство же электронных сервисов проводят деление контента по языкам, а не по локальному признаку (рис. 1).

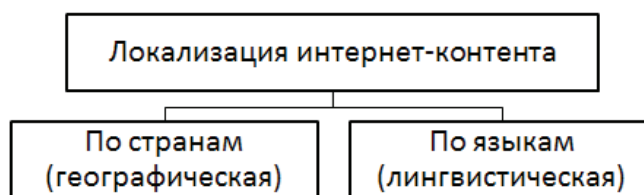


Рис. 1. Варианты локализации интернет-контента

Очевидно, что географическая локализация является более затратной, так как требует анализа рынка для создания уникального посыла продукта, но более эффективной, в то время как лингвистическая локализация осуществляется лишь с затратами на услуги переводчика, но единый посыл товара будет менее эффективным. Это происходит потому, что при переводе сайта на английский, к примеру, к сервису получают доступ жители более 60 стран с абсолютно разной платежеспособностью и потребностями.

То есть после выбора лингвистического варианта локализации интернет-контента перед большинством организаций встает вопрос: как создать эффективную коммуникацию для всех посетителей сервиса. В данном контексте наиболее удачным представляется определение И. Н. Розиной, которая рассматривает интернет-коммуникацию как использование людьми электронных мультимедийных сообщений для формирования знаний о товаре или услуге. [5 С 427]

Рассмотрим целесообразность различных форм интернет-коммуникации для организаций, использующих лингвистическую локализацию продукта.

Если отталкиваться от основной цели интернет-коммерции — платежеспособность посетителей различных стран — то в плане коммуникации надо учитывать, что

наиболее результативным способом продать товар или услугу будет являться персонализация цен. То есть на первой, посадочной, странице сервиса цена указываться не должна или должна в формате «услуга от минимальной суммы товара», а при выборе товара клиентом должен включаться механизм, «уточняющий» цену для определенного региона/категории потребителей.

Чтобы клиент из любой точки планеты захотел приобрести товар или услугу, необходимо создать универсальную презентацию товара. Желательно делать это в мультимедийной форме, например, в формате короткой анимированной видео-презентации или слайд-шоу, в которые можно вложить максимум ценности продукта, так как большие объемы текста (стандартная презентация) не будут восприняты всеми посетителями ресурса.

Одна из проблем современной интернет-коммуникации — недостаточная внимательность пользователя к предлагаемой информации. Из-за обилия цифровой и рекламной информации пользователь не заостряет внимание на определенном товаре. Универсальным решением данной проблемы является ретаргетинг — перенаправление клиента с различных порталов на посадочную страницу сайта.

Геополитическая обстановка современного мира обуславливает сложность любых коммуникаций между опре-

деленными нациями и народностями, что также необходимо учитывать при построении плана коммуникаций. С учетом данного фактора, компании, которые желают выйти на наднациональный уровень, не стоит указывать место происхождения фирмы и продукта.

Но на фоне глобализации экономического пространства также наблюдается и дифференциация целей потребителей, и сегментация рынка становится все более и более размытой. Значит, позиции массового маркетинга и коммуникаций уходят на второй план, уступая место целевому маркетингу и целевым коммуникациям. То есть при продвижении продукта на новом рынке современным предприятиям необходимо использовать не формы массовых коммуникаций, а максимально приблизиться к целевому сегменту коммуникаций. Это осуществляется за счет грамотного ретаргетинга, рекламы для конкретного сегмента в социальных сетях и правильного позиционирования продукта. [1]

Сегодня клиент становится все более искушенным и менее внимательным, его уже недостаточно мотивировать рациональными аргументами в пользу продукта, его надо зазывать и заинтересовывать. Преимущество этого процесса в том, что компаниям сегодня уже не обязательно

тратить миллионы на адаптацию продукта для другого государства, достаточно только разработать универсальный коммуникационный план, который в современных условиях должен включать в себя следующие пункты:

1. Персонализация цен для простой корректировки стоимости под потребителей разных стран с разными уровнями дохода;
2. Доступная презентация для понимания концепта товара или услуги человеком любого уровня развития;
3. Ретаргетинг для того, чтобы привлекать внимание потребителя и запомниться ему;
4. Скрытие место происхождения компании и товара, чтобы избежать неприятия в макроэкономическом пространстве;
5. Целевые коммуникации для выхода на целевую аудиторию.

Стоит отметить, что данные рекомендации применимы не только к рассматриваемым объектам — предприятиям, основным ресурсом и полем деятельности является интернет, но при интеграции данных пунктов в концепцию общего маркетинга они применимы для любой организации, желающей выходить на международный уровень.

Литература:

1. Агафонова, А. Н. Совершенствование рекламы коммерческих организаций в условиях Интернет-среды // Вестник самарского государственного экономического университета, 2007, № 11 (37)
2. Волокин, А. В., Маношкин А. П., Солдатенков А. В. Электронная коммерция: учебное пособие для служащих государственных организаций и коммерческих фирм. — М.: НТЦ «Фиорд-Инфо», 2002
3. Елькин, Р. Н., Напалкова Ю. А., Плоскова Л. Г. Региональные особенности использования возможностей сети Интернет компаниями // Интернет-маркетинг, 2009, № 6
4. Козье, Д. Электронная коммерция. — М.: Русская редакция, 1999
5. Розина, И. Н. Педагогическая компьютерно-опосредованная коммуникация: теория и практика. — М.: Логос, 2005
6. <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1456&type=news>
7. <http://konkretno.ru/2014/11/21/novosti-malogo-biznesa-dolya-malogo-i-srednego-biznesa-v-vvp-20-ti-nai-bole-krupnyx-yekonomik-mira.html>
8. Markham, A. N. Baym N. K. Internet Inquiry: Conversations about Method, — London: Sage, 2009

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Основы пенсионного страхования в России: проблемы и перспективы

Кострюкова Виктория Владимировна, студент

Волгоградский государственный социально-педагогический университет

Пенсионное страхование является основой пенсионной системы РФ, это выплата различных видов пенсий населению, засечёт ресурсов, пополняемых каждым работающим гражданином страны в виде отчислений в страховой фонд.

Система пенсионного страхования неоднократно преобразовывалась, реформировалась. С принятием Федерального закона об обязательном пенсионном страховании в 2002 году началась пенсионная реформа. Пенсионное страхование — обязательный вид страхования для всех граждан РФ. Осуществляется он путем открытия индивидуального лицевого счёта в пенсионном фонде РФ с последующей выдачей гражданину страхового номера индивидуального лицевого счёта (СНИЛС). На данный лицевой счёт каждый месяц приходят отчисления (страховые взносы) от лица работодателя застрахованного человека во время перечисления последнему заработной платы. Страховой взнос на пенсионное обеспечение в Пенсионный фонд России составляет 22% от денежного фонда оплаты труда за год. До 2015 года эти 22% рассчитывались в пропорции 16/6 по желанию и без ущерба для застрахованного лица. 16% составляла страховая пенсия, 6% — накопительная. [4]

Страховая пенсия действует в рамках распределительной политики. Взносы, поступающие на лицевой счёт в Пенсионный фонд России, идут на выплату пенсий сегодняшним пенсионерам — таким образом финансируется пенсия каждого будущего поколения. С учетом роста инфляции и заработных плат Пенсионный фонд России ежегодно проводит индексацию страховой части трудовой пенсии. Накопительная же пенсия — это средства, которые накапливаются и хранятся на лицевом счёте вплоть до пенсионного возраста, и получить эти средства гражданин может лишь при достижении данного возраста. Следует отметить, что такую структуру страховая система России обрела лишь в 2002 году, до этого система функционировала на основе принципа распределения, т.е. пенсии полностью финансировались с налоговых отчислений работодателей с фонда заработной платы.

С 1 января 2015 года система пенсионного страхования вновь претерпела ряд существенных изменений. [1] Появляется пенсионный норматив, сдать который обязан каждый гражданин России. Так, при расчёте стажа каждый трудовой год измеряется в «Индивидуальном пенсионном

коэффициенте», по-другому — в пенсионном балле. Теперь, каждому человеку для получения страховой пенсии необходимо набрать 30 пенсионных баллов, но условия их получения могут быть различны. Привилегированные условия в балловой системе получает та часть населения, которая отказалась от накопительной пенсии. К примеру, максимальное количество баллов, которое может получить человек за год, оформив страховую пенсию, — 10; при оформлении и страховой, и сберегательной пенсии в соотношении 16 к 6 максимальное количество баллов — 6,25. Количество баллов, в свою очередь, зависит от количества МРОТ, получаемых страхователем. Таким образом, чем больше у человека заработная плата, тем больше баллов будет зачислено на его лицевой счёт, и, следовательно, пенсионные выплаты будут более высокие. Кроме того, за 1 год военной службы по призыву, за уход за инвалидом I группы, ребёнком-инвалидом, гражданином старше 80 лет и первым ребёнком можно получить 1,8 балла; 3,6 балла можно получить за второго ребёнка за год, а 5,4 балла — за третьего и четвёртого (оплачиваются только 1,5 года на каждого ребёнка).

Большому риску при этой системе подвержены те, кто оформил накопительную пенсию и чей МРОТ составляет единицу, в данном случае, человек, доживший до пенсионного возраста, не получает страховую пенсию и вынужден дальше зарабатывать страховые баллы. Так же изменилось и количество трудового стажа для получения трудовой пенсии: если до 2015 года достаточно было и 5 лет, то, начиная с 2015 года, трудовой стаж будет увеличиваться на 1 год, и к концу 2024 года составит 15 лет, после чего его рост прекратиться. Нововведения затрагивают и процесс индексации — индексация будет направлена на стоимость 1 пенсионного балла. С 1 января 2015 года 1 балл был равен 64,1 руб., а после индексации 1 февраля вырос до 71,41 руб. Так же, с 1 февраля на 11,4% проиндексировали страховые пенсии, в результате чего средняя пенсия по старости в РФ составила 12930 руб. — эта сумма почти в два раза превышает прожиточный минимум пенсионеров разных регионов России. К примеру, в городе Волгограде прожиточный минимум пенсионеров на 2015 год составляет 6769 рублей.

Наряду с обязательным пенсионным страхованием существует добровольное негосударственное страхо-

вание. [2 с.230] Есть несколько основных критериев разграничения этих двух видов страхования:

Во-первых, добровольное негосударственное пенсионное страхование второстепенно по отношению к обязательному и не может существовать самостоятельно, так как оно направлено на расширение возможностей обязательного вида страхования.

Во-вторых, размер пенсионных взносов страхователь определяет по своему желанию.

В-третьих, обязательное пенсионное страхование предусмотрено Федеральным законом, добровольное же осуществляется на базе договорных отношений в письменной форме.

Пенсионные реформы, нововведения, направленные на повышение эффективности страховой пенсионной системы, устраняют далеко не все проблемы, возникающие в этой отрасли. К наиболее масштабным проблемам, искоренить которые государство пока не в силах, относятся заработная плата в конвертах, неофициальное трудоустройство. «Чёрная бухгалтерия» заинтересована и в наименьших отчислениях в пенсионный фонд, и в привлечении на работу людей нелегальным путем. Предприятие, фирма, организация остаются в выигрыше благодаря такой политике, но права рабочих при этом будут ущемлены, так как работодатели при такой системе, зачастую, лишают рабочих достаточного уровня пенсионных выплат, а иногда и самой пенсии в целом. [3 с 104] Эти расходы берет на себя государство в виде выплат социальных пенсий, что подрывает и уровень жизни населения, и в целом экономическое положение в стране. Так же хотелось бы отметить, что в пенсионной системе наряду с теми проблемами, которые представляют собой опасность для экономической системы страны, существует ряд проблем, непосредственно затрагивающих только население РФ. Лидирующее место в перечне таких проблем занимает недостаточная информированность граждан о своих пенсионных правах.

Структура пенсионного законодательства объемна, многослойна; для правильного и полного её понимания требуется грамотность граждан в правовой сфере. Такой грамотностью чаще всего владеют люди, получившие специальное образование — юристы, правоведа, но для большинства населения правовое регулирование пенсионных выплат остаётся неизвестным. Многие граждане

лишаются надлежащих им пенсионных выплат из-за отсутствия осведомленности о своих правах. Часто это происходит потому, что Пенсионный фонд России выплачивает пенсии при условии подачи заявления с соответствующими документами, о которых граждане иногда не имеют ни малейшего представления.

Для того чтобы предотвратить возникновение подобных проблем, государству необходимо проводить периодическую информатизацию населения. Для достижения наибольшего эффекта следует проводить такую политику, учитывая целевую аудиторию. Информирование населения может проходить следующими путями: организация тематических встреч с определенными группами населения, массовое распространение информации посредством газет, телевидения, радио.

Как показала практика, пенсионная реформа 2002 года себя исчерпала. Реформа 2015 года произвела коренное изменение системы пенсионного страхования. Её политика направлена, прежде всего, на сокращение расходов бюджета страны. К примеру, если человек (в силу жизненных обстоятельств или минимальной заработной платы) не отработал стаж в 15 лет, т.е. не заработал 30 баллов на своём личном счёте, то, независимо от того, находится ли этот человек в пенсионном возрасте или нет, ему, в любом случае, придётся работать дальше для прохождения минимального баллового порога и получения страховой пенсии. Несомненно, это выгодно государству, так как налоги выплачиваются в государственную казну, но при этом интересы человека остаются без внимания, ведь мало людей возрасте 55–60 имеют достаточное количество сил и здоровья для продолжения трудовой деятельности. Кроме того, новая реформа обладает функцией стимулирования населения. К примеру, те категории людей, которые живут за счет пособий по безработице, вынуждены устраиваться на работу с целью прохождения порога минимального трудового стажа при оформлении страховой пенсии, это же относится и к категории нелегально работающих граждан. Бесспорно, такая мотивация населения положительно скажется на государственном бюджете: увеличение налоговых отчислений, рост производства, меньшее количество расходов бюджета на пособия. В любом случае, реформа выгодна и удобна государству, однако того же нельзя с уверенностью сказать относительно граждан нашей страны.

Литература:

1. URL: <http://www.pfrf.ru/>
2. Алиев, Б. Х., Махдиева Ю.М «Страхование» Учебник; ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
3. Блау, С.Л., Романова Ю.А. «Страхование внешнеэкономической деятельности» Учебное пособие для бакалавров; ДАШКОВ И К, 2014.
4. Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (с изменениями на 31 декабря 2014 года)

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Практические методы эффективного управления в государственном учреждении

Максим Викторович Антонов, директор
ГБОУДОД ДЮСШ № 2 (г. Санкт-Петербург)

В статье рассматриваются различные подходы к совершенствованию системы эффективного управления учреждением. Анализируя собственные практические наблюдения и наблюдения коллег, автор определяет, а затем сопоставляет возможные альтернативы в понимании назначения системы эффективного управления. Апеллируя к опыту творческого сотрудничества и взаимодействия, автор предлагает оригинальное понимание целей эффективного управления. Эффективное управление играет важную роль в умении адаптироваться в сложных экономических условиях и ситуациях, под воздействием множества различных внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: эффективное управление, управление, подчинённые, сотрудники, учреждение, степень достижения, ценность, мотивация, цели.

Эффективность управления — один из основных показателей совершенствования управления, определяемый сопоставлением результатов управления и ресурсов, затраченных на их достижение.

Система управления в учреждении построена для того, чтобы все протекающие в нем процессы осуществлялись своевременно и качественно. Отсюда и то внимание, которое уделяют ей руководители организаций и специалисты, с целью непрерывного совершенствования, развития как системы в целом, так и её отдельных составляющих. Очевидно, что изучение и совершенствование системы управления, как в рамках отдельной организации, так и государства, общества в целом способствует скорейшему достижению поставленных целей и задач.

Всё больше и больше в своей работе я сталкиваюсь с тем, что эффективное управление государственным учреждением находится в строгой зависимости от исполнения бюджетных обязательств.

От того как ты быстро и эффективно умеешь использовать запланированные средства зависят, похвалят тебя или нет.

Кроме этого, эффективность управления учреждением можно оценивать с точки зрения выполнения государственного задания, по количественным и качественным характеристикам.

Так что же такое эффективное управления лично для меня, как руководителя государственного бюджетного учреждения детско-юношеской спортивной школы?

Для себя я определил, что эффективное управление — это умение адаптироваться в сложных экономических условиях и ситуациях, под воздействием множества раз-

личных внешних и внутренних факторов, умение ставить перед собой и своими сотрудниками или подчинёнными задачи, выделяя из них наиболее важные и менее значительные, определяя в каждой задаче степень ответственности и сроки реализации, результатами которых станут рост, развитие и максимизация экономических результатов учреждения.

За годы управления государственным учреждением я выяснил главную управленческую функцию — это способность мотивировать подчинённых на максимальную эффективную деятельность. Хотя я точно и не знаю смогу ли мотивировать каждого сотрудника на эффективную деятельность, но зато могу помочь устранить препятствия, мешающие им мотивировать самих себя, т.е. направить их на самомотивацию.

Будучи руководителем, я создаю среду, в которой потенциал для самомотивации появляется естественно и без принуждения. Я создаю «зону комфорта», в которой поставленные задачи выполняются со 100% вероятностью.

Управление — это человеческие способности и возможности, с помощью которых лидеры или руководители используют ресурсы для достижения стратегических и тактических целей организации. Для правильного управления необходимо постоянное повышение эффективности управления.

Исследуя политические, социальные, экономические и психологические силы и изучая влияние этих сил на способы управления, можно прийти к полезным обобщениям об изменениях в структуре работы руководителя. Можно отчётливо выделить несколько факторов, которые влияют на эффективное управление:

1. Стрессы, давление и неопределённость. Требуется способность эффективно управлять собой и своим временем.

2. Изменение или разрушение традиционных ценностей. Наши ценности — буквально часть нашей ДНК. Они запрограммированы в нас на глубоком бессознательном уровне. Они определяют наше отношение к жизни и поведению и редко меняются на протяжении всей жизни. Лучшие руководители управляют с помощью ценностей.

3. Имеется широкая возможность выбора. Поэтому от меня требуется определить важные цели выполняемой деятельности и собственные цели.

4. Проблем становится всё больше, и они всё сложнее. Никогда ещё перед людьми не открывались столь широкие перспективы для решения сложных задач, никогда ранее люди не обладали такими средствами для достижения своих целей. Сегодня в мире так много интересного, что способность быстро и эффективно решать проблемы и задачи, при наличии определённой компетентности становится всё более важной частью управленческих навыков и может определить всю нашу жизнь.

5. Многие традиционные школы и методы управления исчерпали свои возможности и не отвечают вызовам настоящего и будущего. Поэтому особое значение приобретает умение сделать правильный выбор, используя новые, более современные управленческие приёмы.

6. Выбор подходящих людей — отправная точка для достижения выдающихся результатов в области управления. Изначально нанять подходящих людей значит получить ключ к управленческому успеху. Я много раз сталкивался с проблемой неквалифицированных и некомпетентных сотрудников, которые не могли вовремя и на 100% справиться с поставленной задачей. Поэтому необходимо создать для себя список всех характеристик и качеств, которые хотел бы видеть руководитель в идеальном кандидате на определённую должность. Если я смогу выбрать людей, обладающих подходящим характером и мировоззрением, то смогу научить их руководить ими.

7. Возрастающие масштабы изменений требуют освоения новых навыков и умений. Обучение сотрудников — это не второстепенная проблема или отвлечение от деятельности. Наоборот, это часть моей работы, как руководителя. Причина, по которой я стал директором и причина, по которой сотрудники находятся в моём подчинении в том, что я уже справился с поставленными задачами, а они всё ещё не знают, как выполнить эти задачи, но могут научиться. Поэтому требуется умение помочь другим в быстром изучении новых методов и освоении практических навыков. Уделяя время росту своих сотрудников. Я могу действительно увеличить их ценность — способность вносить вклад и ценность их работы для учреждения.

8. Вопросы сложных управленческих решений требуют объединения усилий нескольких человек, совместно осуществляющих их решение. Поэтому руководителю необходимо уметь создавать и совершенствовать группы,

способные быстро становиться изобретательными и результативными в своей деятельности.

Как я уже говорил ранее, результаты работы над эффективным управлением государственным учреждением могут оцениваться по степени достижения поставленных целей: по конечным результатам хозяйственной деятельности, по результатам выступления спортсменов на официальных соревнованиях, по качеству планирования или улучшению показателей бюджетирования, по эффективности введения новых дополнительных услуг для населения и их реализации. И что немало важно, критерием для оценки эффективности управления является внедрение инновационных принципов и методов. Т. е. таких принципов и методов, которые явились результатом интеллектуальной, научно-технической или другой деятельности по эффективному изменению объекта управления путём внедрения новшеств. А в наше время, в условиях сложной экономической ситуации в стране, показателем является ещё и умение экономить, экономить на всём. Начиная с заработной платы всех сотрудников, включая руководителей разного уровня, на коммунальных услугах и ЖКХ и заканчивая обслуживанием учреждения.

К сожалению, эффективное управление не оценивается вышестоящим руководством по положительным отзывам клиентов, а в нашем случае родителей и спортсменов или посетителей учреждения, не оценивается и по отсутствию жалоб и постоянству состава сотрудников.

В своей работе, я как субъект управления должен проанализировать ситуацию, спрогнозировать стратегию и организовать оперативное управление по её реализации. Главными условиями, определяющими степень достижения реализации целей управления, являются профессионализм, организованность и порядочность меня как руководителя.

Мне в своей работе постоянно приходится решать проблемы из любой сферы техники, технологии, организации, экономики, психологии, экологии, а также в области функций и методов управления. И то, как я решаю эти проблемы можно оценивать уровень эффективности управления.

В условиях становления рыночных отношений, реструктуризации учреждений и предприятий важно от элементарных принципов управления подчинёнными перейти к системным принципам, включающим различные аспекты. Способы эффективного управления должны отвечать требованиям системности, комплексности и других научных подходов к управлению.

В наше время принципы управления, описанные в учебной и методической литературе слишком упрощены. Принятые альтернативные методы — административные, экономические и социально-психологические следует заменить методами принуждения, побуждения и убеждения, которые ориентированы на степени свободы личности. Тогда и совершенствование системы эффективного управления будет формироваться на основе новых принципов управления учреждением.

Под новыми принципами я предлагаю, например, пользоваться разработкой стратегического плана по совершенствованию эффективного управления учреждением. Стратегический план во многом определяет возможность достижение конечных результатов стратегии учреждения. Поэтому я рекомендую пользоваться стратегическим планированием и включать его в состав обсуждения таких вопросов как: разработка, согласование и утверждение программы или годового плана развития учреждения; организация учёта и контроля выполнения планов; мотивация выполнения планов в установленные сроки, требуемого качества и с оптимальными затратами; регулирование процесса реализации стратегического плана при появлении изменений во внутренней и внешней среде учреждения.

Актуальность вопроса стратегического планирования высока и подтверждается даже в работах Аристотеля, который отмечал: «Благо везде и повсюду зависит от соблюдения двух условий. 1) правильного установления конечных целей и 2) отыскания соответствующих средств, ведущих к конечной цели».

Цель любого учреждения и его руководства достижения высоких результатов. Для этого необходимо повышать эффективность и качество управления. И главным фактором повышения эффективности является лояльность подчинённых. Мне, как руководителю необходимо строить свою работу с сотрудниками таким образом, чтобы способствовать развитию положительных результатов поведения и деятельности каждого отдельного человека и стараться устранять

отрицательные последствия его действия. Мотивированный персонал — это залог успешной работы и поступательного движения для достижения высоких результатов.

Однако в большей степени качество управления и его эффективность зависят от моей собственной личности, личности руководителя. От моих способностей, качеств умения найти общий язык с подчинёнными, умения найти правильное положительное решение возникающей проблемы и уверенная организация работы всей системы. Сильного руководителя отличает высокая степень разнообразности используемых методов и приёмов управления, управленческих умений. Эти умения решать нестандартные задачи, мыслить масштабно, умение обеспечить положительную саморегуляцию управленческой системы, улучшить функциональную расстановку кадров. Можно выделить также психологические качества: способность доминировать в коллективе, уверенность в себе, эмоциональная устойчивость и уравновешенность, ответственность, общительность и независимость.

Поэтому определённо важнейшим фактором успеха в вопросах совершенствования системы эффективного управления учреждением становится непрерывное теоретическое и практическое самообучение и обучение в профессиональных специализированных организациях руководителей, руководителей нового типа: высокопрофессиональных, компетентных в широком круге экономических, социальных и технологических вопросов, с высоким чувством ответственности за результат деятельности.

Литература:

1. Брайан Трейси. Мотивация; пер.с англ. Елены Ивченко. — 2-е изд. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 144 с.
2. Брайан Трейси. Достижение максимума: Стратегии и навыки, которые разбудят вышние скрытые силы и помогут вам достичь успеха; пер. с англ. Д. Белицкого. — 7-е изд., стер. — М: Издательство «Омега-Л», 2104. — 315с. — Доп.тит.л.англ.
3. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент: Учебник. — 7-е изд., испр. И доп. М.: Дело, 2005. — 448 с.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Тульской области за 2010–2013 гг.

Баер Татьяна Александровна, аспирант

Всероссийский научный институт организации производства труда и управления в сельском хозяйстве

В статье рассмотрены основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Тульской области в сравнении с показателями по России в целом, ЦФО, а также соседними регионами: Калужской, Липецкой, Московской, Орловской, Рязанской областями.

Ключевые слова: Экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций, структура земли, среднемесячная заработная плата, Тульская область, Россия, ЦФО, Калужская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская область.

The article describes the basic economic indicators of financial and economic activity of the agricultural organizations of the Tula area in comparison with the figures for Russia as a whole, the Central Federal District, as well as neighboring regions: the Kaluga, Lipetsk, Moscow, Orel, Ryazan region.

Keywords: *Economic indicators of financial and economic of agricultural organizations, the structure of the earth, the average monthly wage, Tula region, Russia, Central Federal District, Kaluga, Lipetsk, Moscow, Orel, Ryazan region.*

Тульская область является субъектом Российской Федерации, входит в состав Центрального федерального округа. Общая площадь Тульской области 25,7 тыс. кв. км. Численность населения области по данным Росстата на 1.01.2014 г. составило 1 521,5 тыс. чел. и каждый пятый из них проживает в сельской местности. Плотность населения — 58,93 чел./кв.км. Заняты сельскохозяйственным производством 51 тыс. человек, или почти 7% от численности работников, занятых в экономике области, из их числа почти 19 тыс. человек — лица, занятые индивидуальным трудом и по найму у отдельных граждан, 11 тыс. человек — лица, занятые в домашнем хозяйстве производством для реализации.

Сельскохозяйственные угодья занимают три четверти земельного фонда области — 1,9 млн. га.

В Тульской области существует 174 муниципальных образования, из них: 5 городских округов, 22 муниципальных района, 38 городских поселений, 109 сельских поселений.

Сельское хозяйство области специализируется на выращивании зерна, сахарной свеклы (фабричной), картофеля, овощей, плодов и ягод, мясном и молочном животноводстве. В южной лесостепной части региона распространено выращивание зерновых (пшеницы, ячменя), кормовых культур и сахарной свеклы, мясо-молочное скотоводство и свиноводство. В северных районах области преобладает молочно-мясное скотоводство, выращивание кормовых культур и картофелеводство. Сельскохозяйственное производство формирует 7% валового регионального продукта.

Если сравнивать экономические показатели сельскохозяйственных организаций Тульской области с показателями РФ и ЦФО, то мы видим в таблице 1 что они существенно ниже. Так доля прибыльных организаций в Тульской области на 8,6% ниже показателя ЦФО и на 16,9% ниже показателя в целом по России. Доля убы-

точных организаций выше на 20% показателя ЦФО и на 56,5% выше показателя РФ. Такая же тенденция наблюдается и по уровню рентабельности. Так уровень рентабельности по всей деятельности включая субсидии в Тульской области ниже на 85,3%, чем в ЦФО и на 84,9%, чем в целом по стране.

Без учета субсидий рентабельность сельскохозяйственных организаций имеет отрицательное значение. Без помощи и поддержки государства сельскохозяйственные организации в РФ убыточны, что подтверждается данными о размере прибыли (убытка) до налогообложения. При этом в Тульской области рентабельность по всей деятельности без учета субсидий почти в 2 раза ниже, чем в ЦФО и в 1,7 раз ниже показателя РФ.

Если мы посмотрим на темп прироста экономических показателей представленные в таблице 1, то также заметим, что в Тульской области темп прироста всех показателей ниже, чем в ЦФО и в целом по стране. А по показателю — прибыль (убыток) до налогообложения (с учетом субсидий) Тульская область вообще имеет отрицательный темп прироста — 32,3%, при том, что в ЦФО данный показатель вырос на 135% в РФ на 25,5%.

Сравнив показатели Тульской области с показателями ЦФО и с показателями в целом по стране и заметив отрицательную тенденцию, давайте ниже сравним показатели Тульской области с соседними регионами.

Количество сельскохозяйственных организаций в 2010 году: Калужская область — 250; Липецкая область — 202; Орловская область — 214; Рязанская область — 372; Тульская область — 296, Московская область — 320.

Количество сельскохозяйственных организаций в 2013 году: Калужская область — 201; Липецкая область — 191; Орловская область — 171; Рязанская область — 315; Тульская область — 248, Московская область — 285.

Таблица 1

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций за 2013 г.

Показатели	2013 г.			Темп прироста к 2010 г., п.п.		
	РФ	ЦФО	Тульская обл.	РФ	ЦФО	Тульская обл.
Число организаций	20160	4554	248	-8,2	-17	-16,2
Удельный вес к общему числу, %:						
— прибыльных	77	70	64	8,5	12,2	8,5
— убыточных	23	30	36	-20,7	-22	-12,2
Прибыль (убыток) до налогообложения (с учетом субсидий), млн.руб.	103144	36128	178	25,5	135	-32,3
Субсидии из бюджетов всех уровней	176879	57399	1535	30,8	69,5	2,1

Прибыль (убыток) до налогообложения (без учета субсидий), млн.руб.	-73735	-21271	-1357	39,0	14,9	9,4
Уровень рентабельности по всей деятельности, включая субсидии, (%)	7,3	7,5	1,1	-12,0	50	-54,2
Уровень рентабельности по всей деятельности без субсидий, (%)	-5,2	-4,4	-8,6	-3,7	-27	-24,6

Т. е. как мы видим Тульская область уступает по данному показателю лишь Рязанской и Московской области, но по остальным областям ее показатель выше. При этом мы видим, что количество сельскохозяйственных организаций сократилось не только в Тульской области, а во всех представленных областях. Причем наибольшее сокращение сельхозорганизаций за период 2010–2013 гг. мы наблюдаем в Орловской области на 20,1% и в Калужской области на 19,6%, затем в Тульской области на 16,2%, в Рязанской области на 15,3%, в Московской на 10,9%. Меньше всего сократилось количество сельхозорганизаций в Липецкой области на 5,4%.

По количеству прибыльных организаций в 2010 году лидировала Орловская область — 71%, затем Калужская область — 65%, Липецкая область — 62%, Тульская область — 60%, Московская область — 60%, на последнем месте Рязанская область — 57%. В 2013 году лидировала также Орловская область — 80%, Липецкая область — 78%, затем Рязанская область — 70%, Тульская область — 64%, Московская область — 63%, а последнее место досталось Калужской области — 61%.

Как мы видим количество прибыльных организаций возросло во всех областях кроме Калужской (темп прироста — 6%). Наибольший темп прироста наблюдается в Липецкой области — 26%, затем в Рязанской — 23%, в Орловской — 13%, в Тульской — 7%, в Московской — 5%.

Все же мы можем сделать вывод, что Тульская область хоть и по количеству сельхозорганизаций занимает лидирующую позицию после Рязанской и Московской области, однако, по количеству прибыльных организаций у Тульской области не самый лучший показатель, худшие показатели лишь только в Московской и Калужской области.

Прибыль до налогообложения с учетом субсидий в 2010 году: Московская область — 2158 млн. руб., Рязанская область — 828 млн. руб., Орловская область — 715 млн. руб., Тульская область — 263 млн. руб., в Липецкой и Калужской области в 2010 году образовался убыток — 1940 млн. руб. и — 247 млн. руб. соответственно. В 2013 году самый лучший показатель по прибыли до налогообложения с учетом субсидий в Липецкой области — 2147 млн. руб., затем в Орловской области — 2098 млн. руб., в Московской области — 998 млн. руб., в Рязанской области — 903 млн. руб., в Тульской области — 178 млн. руб. В Калужской области по прежнему убыток — 781 млн. руб. По темпу прироста лидирует Орловская область — 193%, затем Липецкая — 110%, Рязанская — 9%. А вот

в Московской и Тульской области темп прироста отрицательный — 54%, — 32% соответственно. В Калужской области наблюдается увеличение убытка в 3 раза.

Как мы видим и по показателю прибыли до налогообложения с учетом субсидий Тульская область на предпоследнем месте, уступая всем представленным областям, кроме Калужской.

По уровню субсидирования в 2010 году лидировала Липецкая область — 2463 млн. руб., затем Рязанская область — 2322 млн. руб., Орловская область — 1671 млн. руб., Московская область — 1549 млн. руб., Тульская область — 1503 млн. руб. и на последнем месте Калужская область — 1064 млн. руб.

В 2013 году также больше всего субсидий выделялось Липецкой области — 3301 млн. руб., затем Московской области — 3277 млн. руб., Рязанской области — 2820 млн. руб., Орловской области — 2015 млн. руб., Тульской области — 1535 млн. руб., меньше всего субсидий выделили также Калужской области — 970 млн. руб.

Как мы можем заметить, уровень субсидий за 4 года существенно вырос лишь в Московской области на 112%, а по остальным областям рост в меньшей степени, так в Липецкой области — 34%, в Рязанской и Орловской — 21%, в Тульской области рост всего — 2%, а в Калужской области субсидии сократились на 9%.

Далее посмотрим уровень рентабельности, включая субсидии. В 2010 году самый высокий уровень рентабельности был в Рязанской области — 6,7%, затем в Московской области — 5,4%, Орловской области — 5%, Тульской области — 2,4%. А в Калужской и Липецкой области уровень рентабельности в 2010 году был отрицательным — 2,7% и — 8,6% соответственно.

В 2013 году Орловская область показала самый высокий уровень рентабельности — 10,6%, затем Липецкая область — 5,6%, Рязанская область — 5,5%, Московская область — 2,4%, Тульская область — 1,1% и лишь в Калужской области уровень рентабельности отрицательный — 7%.

Соответственно за период 2010–2013 гг. в Орловской области уровень рентабельности вырос в 2,12 раза, в Липецкой области в 1,65 раза. По остальным областям уровень рентабельности снизился: в Калужской области на 159%, в Московской области на 56%, в Тульской на 54%, в Рязанской области на 18%.

Сравнив основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Тульской области с показателями соседних областей за 2010 и 2013 гг. мы можем сделать вывод, что

из представленных 5 областей Тульская область показывает одни из худших результатов и по доли прибыльных сельскохозяйственных организаций и по прибыли до налогообложения с учетом субсидий и по уровню рентабельности включая субсидии и по уровню субсидирования уступая лишь Калужской области.

Такие плохие показатели в Тульской области в связи с недостаточным субсидированием, как мы уже отметили по уровню субсидий из бюджета Тульская область уступает лишь Калужской области, в связи с чем такие низкие показатели по прибыли и рентабельности. Если посмотреть на показатели прибыль до налогообложения и рен-

табельность без учета субсидий, то хоть у всех областей они отрицательные, кроме как в Орловской области (прибыль 83 млн. руб., а рентабельность 0,4 %), но в Тульской области убыток составил 1357 млн. руб., в отличие от Московской области (2279 млн. руб.), Рязанской области (1917 млн. руб.), Калужской области (1751 млн. руб.), лишь в Липецкой области убыток составил чуть меньше чем в Тульской области — 1154 млн. руб.

Уровень рентабельности в Тульской области (–8,6%) также выше, чем в Рязанской (–11,8%) и в Калужской области (–15,7%). В Липецкой области рентабельность составила –3%, в Московской –5,4%.

Таблица 2

Структура земли находящаяся в пользовании предприятий, организаций и граждан, занимающихся сельскохозяйственным производством в 2013 г. (тыс. га;%)

Показатели	Калужская	Липецкая	Московская	Орловская	Рязанская	Тульская
Общая земельная площадь	1731,9	2057,7	1782,9	2107,9	2563,6	1836,0
Темп прироста с 2010 г.	-1,25	-0,02	-4,12	0,14	0,16	-0,87
Удельный вес от общей земельной площади	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Площадь сельскохозяйственных угодий	1256,7	1911,0	1457,7	1995,9	2335,5	1726,4
Темп прироста с 2010 г.	-0,50	-0,05	-3,87	0,27	0,48	0,82
Удельный вес от общей земельной площади	72,56	92,87	81,76	94,69	91,10	94,03
Площадь пашни	882,3	1534,3	1062,2	1551,7	1477,2	1450,2
Темп прироста с 2010 г.	-0,65	-0,03	-4,74	0,25	0,65	0,30
Удельный вес от общей земельной площади	50,94	74,56	59,58	73,61	57,62	78,99
Площадь залежей	26,2	0,0	0,0	54,1	20,3	4,1
Темп прироста с 2010 г.	-1,87	0,00	0,00	0,56	-0,49	2,50
Удельный вес от общей земельной площади	1,51	0,00	0,00	2,57	0,79	0,22
Площадь многолетних насаждений	20,5	33,9	111,9	24,3	24,1	43,0
Темп прироста с 2010 г.	0,49	-0,59	-0,18	-0,41	-0,41	0,94
Удельный вес от общей земельной площади	1,18	1,65	6,28	1,15	0,94	2,34
Площадь кормовых угодий	327,7	342,8	283,6	365,8	813,9	229,1
Темп прироста с 2010 г.	-0,03	-0,12	-1,97	0,38	0,21	4,23
Удельный вес от общей земельной площади	18,92	16,66	15,91	17,35	31,75	12,48

По общей площади земли и площади сельскохозяйственных угодий находящаяся в пользовании предприятий, организаций и граждан, занимающихся сельскохозяйственным производством в 2013 г. лидировала Рязанская область, затем Орловская, Липецкая, Тульская, Московская, а меньше всего обеспечена землей Калужская область (таблица 2).

Самый высокий удельный вес сельскохозяйственных угодий от общей земельной площади в Орловской области — 94,69%, затем в Тульской области — 94,03%, в Липецкой области — 92,87%, в Рязанской области — 91,10%, в меньшей степени в Московской области — 81,76%. Самый низкий удельный вес сельскохозяйственных угодий в Калужской области — 72,56%.

По площади пашни лидирует Орловская область, затем Липецкая, Рязанская, Тульская, Московская, меньше всего обеспечена пашней так же Калужская область, всего 882,3 тыс. га.

Самый высокий удельный вес пашни в Тульской области 78,99%, в Липецкой области — 74,56%, в Орловской области — 73,61%. В меньшей степени в Московской области — 59,58%, в Рязанской области — 57,62%. Самый низкий удельный вес пашни также в Калужской области — 50,94%.

По площади залежей лидирует Орловская область, затем Калужская, Рязанская, в меньшей степени Тульская область.

Таблица 3

Динамика среднемесячной заработной платы работников организаций по шести округам ЦФО за период 2010–2013 гг. (руб.;%)

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп прироста, п.п.
всего в экономике					
Калужская область	17 682	20 001	23 710	25 722	45,5
Липецкая область	15 430	17 010	19 417	21 391	38,6
Московская область	25 417	28 586	32 303	35 690	40,4
Орловская область	13 174	14 529	16 888	19 273	46,3
Рязанская область	15 289	16 718	19 098	21 797	42,6
Тульская область	15 641	17 225	20 121	23 030	47,2
в сельском хозяйстве					
Калужская область	12 044	13 277	16 567	17 246	43,2
Липецкая область	12 318	13 994	16 028	18 793	52,6
Московская область	20 308	22 450	24 245	26 908	32,5
Орловская область	9 662	11 685	13 395	15 005	55,3
Рязанская область	10 887	х	13 878	15 238	40,0
Тульская область	11 802	13 085	15 209	16 545	40,2

Самый высокий удельный вес залежей в Орловской области — 2,57%. В меньшей степени в Калужской области и в Рязанской области по 1,51% и 0,79% соответственно. Самый низкий показатель в Тульской области — 0,22%.

По площади кормовых угодий лидирует Рязанская область, Орловская, Липецкая, Калужская, Московская. В Тульской области самый низкий уровень площади кормовых угодий 229,1 тыс. га.

Таблица 4

Динамика среднемесячной заработной платы работников организаций в Тульской области за период 2010–2013 гг. (руб.;%)

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп прироста, п.п.
Сельское хозяйство, руб.	11 802	13 085	15 209	16 545	40,2
в% от итога	75,5	76,0	75,6	71,8	-4,8
Рыболовство, рыбоводство, руб.	14 456	15 345	17 676	17 117	18,4
в% от итога	92,4	89,1	87,8	74,3	-19,6
Добыча полезных ископаемых, руб.	15 518	17 704	21 815	24 631	58,7
в% от итога	99,2	102,8	108,4	107,0	7,8
Обрабатывающие производства, руб.	16 385	18 552	20 881	23 571	43,9

в% от итога	104,8	107,7	103,8	102,3	-2,3
Производство и распределение электроэнергетики, газа и воды, руб.	19 486	22 037	24 841	27 280	40,0
в% от итога	124,6	127,9	123,5	118,5	-4,9
Строительство, руб.	15 396	15 916	19 113	22 012	43,0
в% от итога	98,4	92,4	95,0	95,6	-2,9
Торговля и ремонт, руб.	12 552	13 287	15 168	17 086	36,1
в% от итога	80,3	77,1	75,4	74,2	-7,6
Транспорт и связь, руб.	18 421	20 259	22 285	24 683	34,0
в% от итога	117,8	117,6	110,8	107,2	-9,0
Финансовая деятельность, руб.	34 189	37 725	39 797	43 224	26,4
в% от итога	218,6	219,0	197,8	187,7	-14,1
Операции с недвижимым имуществом, руб.	15 763	17 756	19 751	22 756	44,4
в% от итога	100,8	103,1	98,2	98,8	-2,0
Государственное управление, руб.	20 722	22 744	30 071	34 063	64,4
в% от итога	132,5	132,0	149,5	147,9	11,6
Образование, руб.	10 837	11 894	15 423	18 512	70,8
в% от итога	69,3	69,1	76,7	80,4	16,0
Здравоохранение, руб.	12 727	13 792	16 848	19 970	56,9
в% от итога	81,4	80,1	83,7	86,7	6,6
Всего, руб.	15 641	17 225	20 121	23 030	47,2

Также самый высокий удельный вес площади кормовых угодий у Рязанской области — 31,75%, затем у Калужской области — 18,92%, у Орловской области — 17,35%, у Липецкой области — 16,66% и у Московской области — 15,91%. Самый маленький удельный вес площади кормовых угодий в Тульской области — 12,48%.

Самый высокий удельный вес и площадь многолетних насаждений в Московской области — 6,28% (111,9 тыс. га), затем в Тульской области 2,34% (43 тыс. га), в Липецкой области 1,65% (33,9 тыс. га). В меньшей степени в Калужской области 1,18% (20,5 тыс. га) и в Орловской области — 1,15% (24,3 тыс. га). Меньше всего в Рязанской области 0,94% (24,1 тыс. га).

В Тульской области самый большой удельный вес от площади сельскохозяйственных угодий занимает пашня — 84% и площадь кормовых угодий — 13,3%.

Удельный вес площади многолетних насаждений небольшой 2,5%, залежей всего 0,2%. Можно сделать вывод, что в Тульской области земля используется достаточно рационально.

В Тульской области самый высокий удельный вес пашни и кормовых угодий и один из самых низких показателей удельного веса залежей в общей площади сельскохозяйственных угодий.

В таблице 3 мы решили сравнить среднемесячную заработную плату организаций Тульской области с граничащими с ней областями, для того чтобы выявить лидирующие области, которые конкурируют с Тульской областью по привлечению работников.

Как мы видим из таблицы 3 по уровню среднемесячной заработной платы в целом по экономике Тульская область занимает лидирующую позицию вместе с Московской и Калужской областью, показав за анализируемый период 2010–2013 гг. лучший темп прироста — 47,2%.

Однако если посмотреть на среднемесячную заработную плату в сельском хозяйстве, то в Тульской области этот показатель не самый высокий. Самый высокий уровень заработной платы в Московской, Липецкой, Калужской областях. Также и по темпу прироста Тульская область уступает Орловской, Липецкой и Калужской областям.

Сравнив среднемесячную заработную плату работников организаций Тульской области с граничащими с ней областями и выявив в Тульской области не самый высокий уровень заработной платы и что в соседних областях этот показатель лучше, что может привести к оттоку экономически активного населения в другие более привлекательные области, давайте посмотрим, а насколько привлекательна с точки зрения заработной платы отрасль сельского хозяйства в Тульской области.

В таблице 4 представлена динамика заработной платы в Тульской области по видам экономической деятельности за период 2010–2013 гг.

И как мы можем заметить, самая низкая заработная плата сложилась в сельском хозяйстве, затем в торговле, в образовании и здравоохранении.

Уровень оплаты труда в сельском хозяйстве в 2013 году всего лишь 71,8% от среднеобластного показателя. При этом за анализируемый период этот показатель еще и снизился с 75,5% в 2010 году до 71,8 в 2013 году.

Самая высокая оплата труда в Тульской области в финансовой деятельности, в государственном управлении, оплата труда в этих отраслях на 87,7% и 47,9% выше среднеобластного показателя. Затем также выше среднеобластного показателя оплата труда в электроэнергетике, в транспорте, в добывающей и обрабатывающей промышленности.

Самый высокий темп прироста заработной платы за анализируемый период в образовании — 70,8%, затем

в государственном управлении — 64,4%, в добывающей отрасли — 58,7% и в здравоохранении — 56,9%.

Самый низкий темп прироста оплаты труда в рыболовстве, в финансовой деятельности и в транспорте — 18,4%, 26,4% и 30,9% соответственно.

Проанализировав уровень оплаты труда в Тульской области, мы видим, что заработная плата в сельском хозяйстве в Тульской области не только не может конкури-

ровать с содействующими областями, но и в сравнении с другими видами экономической деятельности в сельском хозяйстве самая низкая оплата труда. Это негативно сказывается на развитии сельского хозяйства в регионе, так как в связи с низкой оплатой труда очень сложно удержать и привлечь в сельское хозяйства грамотных специалистов, и с каждым годом оплата труда опускается все ниже среднего областного показателя.

Литература:

1. Алтухов, А.И., Кундиус В.А. Российский АПК: современное состояние и проблемы развития. — М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2004. — 602 с.
2. Арутюнян, Ф.Г., Головина Л.А и др. Методические подходы к оценке эффективности аграрного производства.: Изд-во «Ваш полиграфический партнер», 2014—164 с.
3. Арутюнян, Ф.Г., Бундина, О.И. Оценка финансового положения сельхозорганизаций в связи с вступлением страны в ВТО // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. — 2013. — № 2 (15). — с. 14—19.
4. Баер, Т.А. Перспективы конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей ЦФО [Текст] /Т. А. Баер// Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. — 2014. — № 2.
5. Основные показатели сельского хозяйства. Ст.сб./ Туластат. — Т., 2014. — 51 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. Сб./Росстат, 2011—2014 гг.

Текстильный комплекс и основы его экономического развития

Караджаев Ресул Аннамухаммедович, соискатель

Туркменский государственный институт экономики и управления (г. Ашхабад)

Релевантные литературные ссылки указывают двум четким географическим происхождением обработанного хлопка, а именно, Азия и предварительно колумбийская Америка. Первая хлопковая ткань датировала бы приблизительно еще в 3,200 ВС, поскольку выявил отрывками ткани нашел на археологическом месте Mohenjodaro на банках Речного Инда. Из Индии, хлопковые ткани вероятно перешли к Месопотамии, где торговля была запущена около 600 лет ВС. Есть свидетельство, чтобы предложить, что торговля в хлопке была запущена вокруг Рима во время Александра Македонского, в 4-м столетии ВС. Торговля процветала после открытия морского маршрута, проходящего мимо Мыс Хорошей Надежды и учреждение торговых мест в Индии. Португальское торгующее выдающееся положение в этой части света оспорили другие Европейские страны (исключительно, Франция и Англия) начиная с 1698. Арабские завоевания представили первые хлопковые заводы в Испании, Венеции, и Милане. В Англии, первая cotton-spinning фабрика открыла свои двери в Манчестере в 1641. Эта дата отметила начало хлопковой промышленности в Европе [5].

Основой развития каждой страны является функционирующая экономическая система. Именно благодаря ей обеспечиваются удовлетворение потребностей населения и определенный уровень его благосостояния. Как отмечал лауреат Нобелевской премии В.В. Леонтьев: “экономика каждой страны — это большая система, каждый элемент

которой находится в тесной взаимосвязи с другими элементами. Центральным звеном экономической системы служат общественное производство и воспроизводство, процесс реализации отношений собственности”. В первую очередь в комплексных схемах находит отражение систем, организационных, экономических и других мероприятий. Интенсификация производственных процессов требует решения ряда задач по совершенствованию систем земледелия и созданию новых технических средств, а также методов, способствующих повышению плодородия почвы, селекции и урожайности хлопчатника при минимальных энергетических и трудовых затратах [2,3].

Рыночные условия хозяйствования требуют активизации усилий по наращиванию экономической динамики. Это в первую очередь относится к предприятиям реального сектора экономики. Экономические интересы предприятия реализует через экономические взаимодействия, которые происходят в экономическом пространстве в двух контурах: коммерческий контур, охватывающий стратегическую зону хозяйствования предприятия, и производственно-организационный контур, охватывающий производственные ресурсы предприятия и способ организации их взаимодействия. Туркменистан планирует расширить географию партнерских связей в этой сфере. Экономическая динамика предприятия отражает состояние предприятия и обусловлена потенциальными возможностями предприятия обеспечить рациональное взаимодействие

ресурсов, эффективное взаимодействие предприятия с бизнес — средой и адаптацию к ее изменениям. Термин «бизнес-среда» в исследовании применяется для определения границ и характера сфер взаимодействия предприятия, а также, чтобы подчеркнуть превалирование коммерческих интересов в деятельности предприятия [4].

В Ашхабаде регулярно проводятся биржевые торги и переговоры между экспортерами и потребителями туркменского «белого золота» [2,3]. Ашхабадская международная выставка, ежегодно организуемая Министерством текстильной промышленности Туркменистана и Торгово-промышленной палатой страны, за годы проведения зарекомендовала себя в качестве одного из престижных текстильных смотров в регионе, демонстрируя успехи и достижения индустрии отечественного текстиля, занимающей прочные позиции на мировом рынке.

Анализ отечественных и зарубежных исследований по вопросам динамичного развития предприятий, а также актуальных проблем хозяйственной практики промышленных предприятий показал, что в данное время нуждается мониторинг и в методологии оценки. Для исследования механизмов формирования экономической динамики текстильных предприятия предлагается следующие экономических отношений: экономические отношения с государством; экономические отношения с регионами; экономические отношения с рынками.

Вышеперечисленное требует постановки и решения задачи создания теоретических, методологических и практических разработок, обеспечивающих инициирование положительной экономической динамики текстильного предприятия, что в последующем определяло исследования и актуальность вопроса. Текстильная промышлен-

ность страны должна базироваться, по следующим основным направлениям: повышение уровня квалификации кадров текстильной промышленности; повышение эффективности развития текстильной промышленности Туркменистана за счет значительного роста производительности труда, максимального использования имеющихся производственных мощностей и их расширения; развитие теоретические и методологические основы экономической динамики предприятия, базирующиеся на его потенциале; повышения уровня организации управления и производства на основе централизации и специализации; повышение уровня организации труда и развития творческой инициативы трудящихся; применение системы материального поощрения труда и разработка прогрессивных научно-обоснованных норм; планирование продукции текстильной промышленности следует производить с учетом рациональных норм потребления тканей на душу населения; улучшение использования основных фондов и производственных мощностей на основе увеличения сменности работы предприятий; сокращение затрат и снижение себестоимости продукции путем рационального использования трудовых ресурсов, снижения затрат сырья, материалов, топлива, электроэнергии, сокращения отходов, а также производственных брак; применение НОТ, а также передовые технологии для финансовой устойчивости и доходности; меры по совершенствованию системы управления и повышению экономической эффективности развития отраслей народного хозяйства; дальнейшее развитие сырьевой базы текстильной промышленности Туркменистана на основе интенсификации возделывания хлопчатника, т.е. самообеспечение текстильной промышленности собственными волокнами [2].

Литература:

1. Алам Азизурахман. Перспективы и пути развития текстильной промышленности Демократической Республики Афганистан. Автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экономических наук. Киев, 1984.
2. Караджаев, Р.А. Значение хлопковой промышленности в развитии экономики. //Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). Казань: 2014.
3. Караджаев, Р.А. Хлопковая продукция Туркменистана и мировой рынок. “Молодой ученый” № 14 сентябрь 2014.
4. Темнова, Н.К. Экономическая динамика текстильных предприятий: теоретические, методологические и прикладные аспекты. Автореферат дисс. на соискание ученой степени доктора экономических наук Иваново 2009.
5. Dhanabhakyaam, M., Sureshkumar D. Growth prospects of cotton and textile industries in India. Tamilnadu, India Dhana_giri @ rediffmail. com
6. D. Sureshkumar, M. Phil Research Scholar, Department of Commerce, Bharathiar University, Coimbatore-641046. Tamilnadu, India venkat07suresh@yahoo.co.in

Планирование качества в торговых предприятиях

Муранова Татьяна Дмитриевна, ассистент

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Современные интеграционные процессы в экономике изменяют соотношения между предложениями и запросами

рынков, что приводит к изменению роли качества в обеспечении конкурентоспособности торгового предприятия.

Общим проблемам управления качеством посвящены работы Ф. Тейлора, У. Шухарта, У. Деминга, А. Фегенбаума, Дж. Джурана, Ф. Кросби, Г. Тагути, К. Исикавы, В.А. Липидуса, И.И. Мазура, В.Д. Шапиро, Ю.П. Адлера. Проблемам управления качеством в определенной сфере посвящены работы Г.С. Гуна, В.М. Салганика, М.В. Чукина, В.В. Бринзы, Л.А. Кузнецова и других ав-

торов [5]. Рассмотрим подробнее планирование качества в торговых предприятиях.

Определяющими факторами по качеству в торговом предприятии являются запросы потребителей, конъюнктура рынка и конкурентная рыночная среда [1]. Изменение характера зависимостей влияния на требования к качеству внешних и внутренних для торгового предприятия факторов (Т) представлено на рисунке 1.

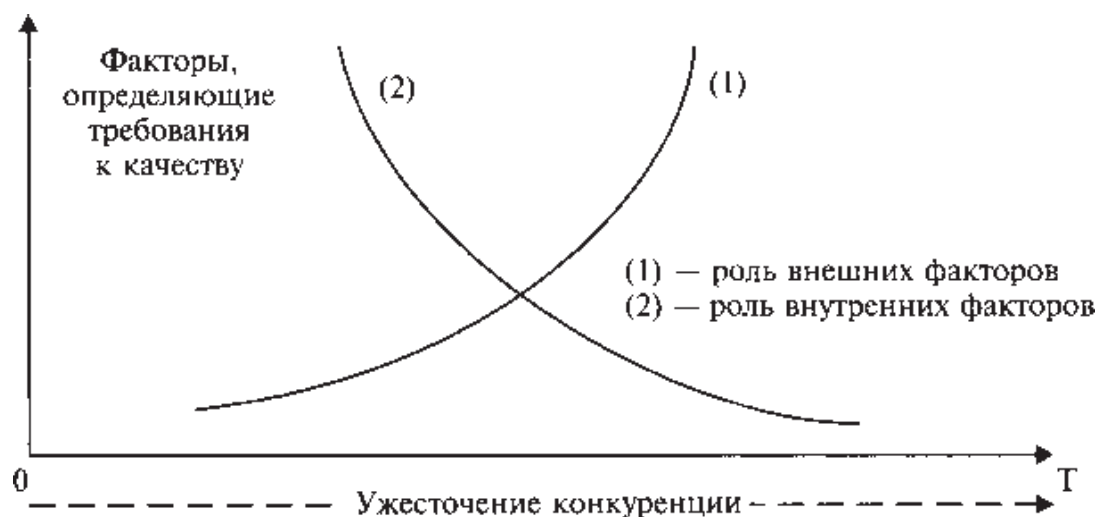


Рис. 1. Динамика факторов, определяющих требования к качеству

Из рисунка видно, что с ужесточением конкуренции снижается роль внутренних факторов и увеличивается роль внешних факторов. В связи с этим требуются новые подходы к планированию качества и разработке технических требований к продукции торгового предприятия. В основу такого планирования все в большей степени ставится маркетинговый подход, при котором интересы потребителей рассматриваются как приоритетные по отношению к кратковременным интересам торгового предприятия.

Сотрудники торгового предприятия осуществляют поставленные задачи по успешной реализации коммерческой деятельности своего предприятия с учетом собственных интересов на основе удовлетворения реальных и потенциальных запросов потребителей.

Критическим показателем конкурентоспособности становится качество продукции торгового предприятия. Ускоряется снижение рыночной стоимости товара в процессе его жизни на рынке. Следовательно, торговые предприятия вынуждены ускорять разработку и внедрение новых продуктов (нового качества), что приводит к возрастанию роли инноваций в коммерческом успехе предприятия [4]. Данный эффект привел к появлению инновационных торговых предприятий.

Возрастающая конкуренция заставляет производителей приспосабливать услуги и продукты к требованиям все более узких групп потребителей. Кризисные явления в мировой экономике, сокращение мировых запасов по-

лезных ископаемых и непрерывное возрастание себестоимости их добычи, увеличивающиеся затраты на защиту окружающей среды и здравоохранение создают серьезные экономические проблемы для современных торговых предприятий. Необходимы современные методы выбора путей развития торгового предприятия на основе качественного аспекта [3].

Увеличивается международное распределение лидерства торговых предприятий в области качества. Ведущие торговые предприятия в области качества захватывают все новые рынки и их сегменты, разоряя конкурентов, не способных производить продукцию надлежащего качества. Усиление этих процессов связано с резким возрастанием роли имиджа предприятия в области качества в ее конкурентоспособности, следовательно, и в коммерческом успехе [2].

Таким образом, эффективно работать на российском рынке уже недостаточно, торговое предприятие должно обеспечивать свое конкурентное преимущество на зарубежном рынке. Все это требует учета и применения сложившихся международных правил и норм обеспечения гарантированности качества продукта труда, созданного товаропроизводителями.

Планирование качества является основополагающей задачей в стратегии обеспечения конкурентоспособности продукции при маркетинговой концепции производственно-коммерческой деятельности торгового предприятия. Слабая политика предприятия в области качества может

привести как потребителей, так и товаропроизводителей к дополнительным потерям.

Одним из ученых, занимающихся проблемами планирования качества на предприятии, был японский ученый

Нориаки Кано. Он предложил модель удовлетворенности потребителя и разделил качественные характеристики на три группы: привлекательные, требуемые и базовые (рис.2) [5].

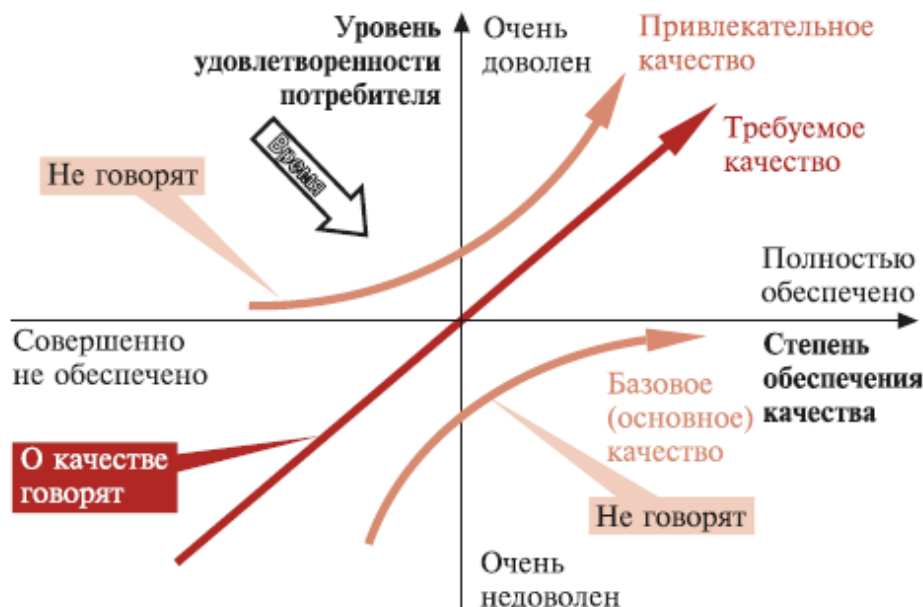


Рис. 2. Модель Кано

Из рисунка видно, что при наличии у товара привлекательного качества потребитель остается очень доволен данным товаром. Базовое качество товара оставляет потребителя равнодушным. Вместе с этим, требуемое качество товара стремится к его привлекательному качеству.

Базовые характеристики уже заранее предполагаются покупателем в товаре, т.е. они так очевидны и естественны для потребителя, что он даже не стал бы говорить о них, если бы его спросили о том, что для него важно в товаре. Клиент, не удовлетворенный неполным наличием базовых характеристик у продукта (или вообще их отсутствием), будет очень недоволен.

Требуемые (желаемые) характеристики — показатели, наличием которых потребитель будет доволен и которые он захочет видеть реализованными в товаре, но они не всегда абсолютно необходимы. Некоторые из этих характеристик являются индивидуальными пожеланиями разных клиентов.

К привлекательным характеристикам относятся такие, которые производитель «придумывает» сам. Они оказываются сюрпризом для покупателя, который зачастую даже не мог представить их себе. Улучшение технологий делает возможным реализацию даже характеристик, о которых потребитель не подозревает.

Данная модель Кано показывает, что наличие привлекательных, требуемых и базовых характеристик в товаре может по-разному влиять на степень риска ее невостребованности. На рисунке 3 представлена зависимость степени риска невостребованности товара от степени

удовлетворенности клиентов [5]. Максимальный риск, соответствующий ситуации, при которой практически невозможно реализовать товар, возникает в том случае, когда он не имеет требуемых характеристик (зона А). Вместе с тем наличие у товара в дополнение к требуемым характеристикам привлекательных резко уменьшает риск ее невостребованности (зона В).

К возможным рискам для потребителей относятся:

- возможный ущерб от ухудшения здоровья;
- возможный ущерб от опасности товара для жизни;
- возможный ущерб от ухудшения окружающей среды;
- возможный ущерб от неудовлетворенности качеством товара;
- возможный ущерб от неудовлетворенности функциональным качеством;
- возможный ущерб от потери доверия к торговому предприятию.

Производители также могут нести определенные риски, представленные на рис. 4.

Тяжелым последствием для торгового предприятия выявленных рисков становится то, что клиенты в дальнейшем могут отказаться от его товаров и перейти на потребление товаров конкурентов. Таким образом, многие риски потребителей являются причинами рисков товаропроизводителей [1].

Указанные риски производителей ведут также к их потерям, связанным с увеличением затрат на производство, повышением себестоимости товара, снижением

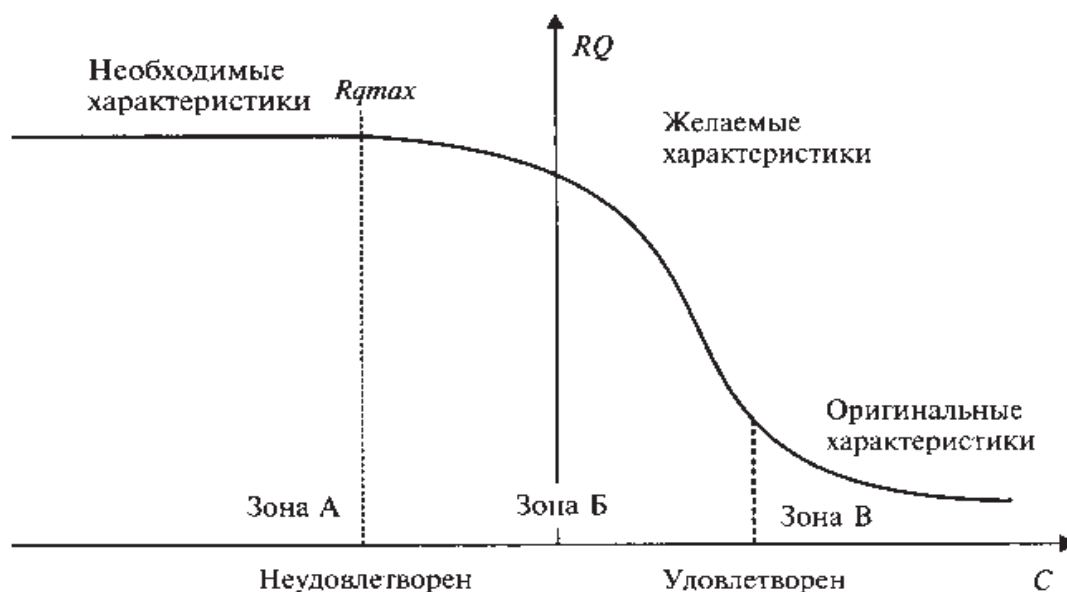


Рис. 3. Зависимость степени риска не востребоваемости товара от степени удовлетворенности клиентов: RQ — степень риска не востребоваемости товара; C — степень удовлетворенности клиента

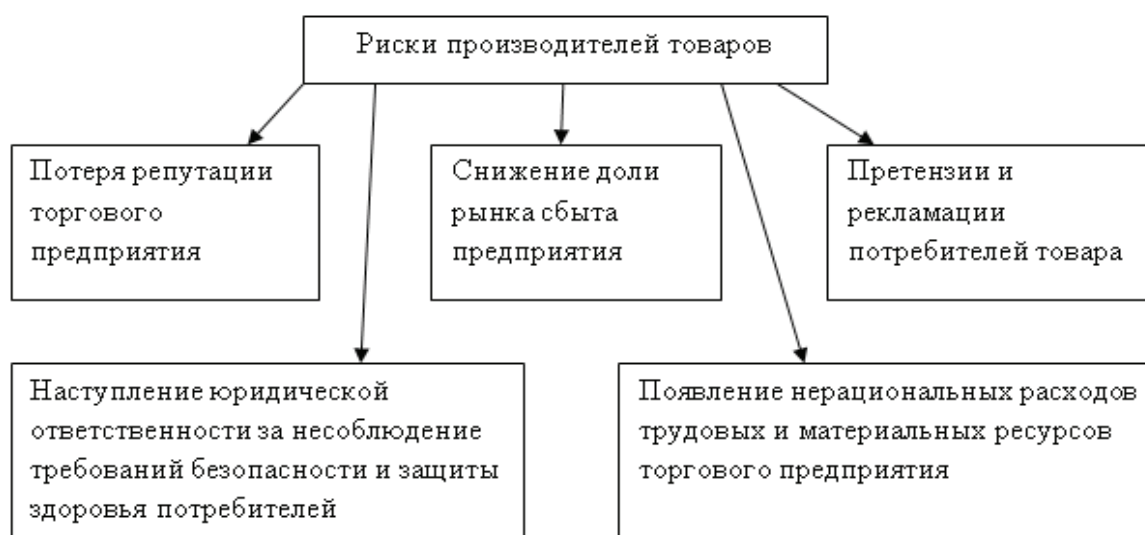


Рис. 4. Риски производителей, связанные с политикой в области качества

дохода и товарооборота. Также существуют риски торговых предприятий, связанные с качеством продуктов труда [2]. Существующие классификации систем предпринимательских рисков не в полной мере отражают аспекты рисков, связанные с качеством продукции. Определим риск качества как возможную опасность потерь (ущерба) для предприятия из-за отклонений показателей качества производимых ею продуктов труда от требуемых значений. Особенности таких рисков во многом определяются комплексностью проблемы качества в целом. Основные причины, которые приводят к указанным рискам: ухудшение имиджа предприятия, потеря доли рынка, снижение платежеспособности, уменьшение объема инвестиций в развитие, неудовлетворительные сырье и материалы, доводки новой продукции.

Велика вероятность появления экономических факторов рисков торгового предприятия. К ним относятся снижение цен конкурентами, рост налогов, изношенность оборудования, неустойчивость спроса и др.

В результате, для повышения эффективности планирования качества в торговом предприятии необходимо учитывать рассмотренные риски с учетом существующих методик или разработки инновационных моделей развития торгового предприятия. Так или иначе одним из важнейших факторов остается лояльность потребителей. Товаропроизводители должны изучать поведение своих покупателей очень тщательно для выявления факторов, ведущих к удовлетворению их запросов. С учетом этого торговым предприятиям необходимо прилагать большие усилия в целях осуществления грамотной политики планирования качества в предприятии.

Литература:

1. Большакова, И. В. Обеспечение комплексного развития коммерческого предприятия [Текст] / И. В. Большакова, Е. А. Галочкина, О. М. Гринева. — Н. Новгород: изд-во ННГУ, 2013. — 245 с.
2. Никулина, Н. Н.. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения [Текст] / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. — М.: Юнити-Дана, 2012. — 320 с.
3. Подольская, Т. О. Критерии выбора инвестиционного проекта: качественный аспект [Текст] / Т. О. Подольская, Т. Д. Муранова // Стандарты и качество. 2014. № 11 (929). с. 30–32.
4. Чкалова, О. В. Особенности развития предпринимательских структур в торговле [Текст] // Менеджмент в России и за рубежом. 2014. № 2. с. 46–51.
5. Щепакин, М. Б. Управление качеством: учебник [Текст] / М. Б. Щепакин, А. С. Басюк, В. В. Янова. — Ростов н/Д: Феникс; Краснодар; Кубанский государственный технологический университет, 2014. — 589 с.

Исследование проблемы планирования опережающей подготовки кадров в крупной компании в условиях ее технологического обновления

Фролков Андрей Иванович, соискатель

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Понятие опережающей подготовки кадров (ОПК) и связанные с ним исследования и прикладные разработки имеют сравнительно давнюю историю. Так, еще в СССР совместным документом Государственным комитетом по труду и социальным вопросам, Государственного строительного комитета СССР, Министерства финансов СССР в 1988 году было принято постановление об утверждении «Типового положения о порядке комплектования и опережающей подготовки кадров для строящихся, расширяемых, реконструируемых и технически перевооружаемых предприятий и производственных мощностей». В Положении отмечается, что для своевременного обеспечения квалифицированными кадрами вводимой в эксплуатацию новой сложной техники и технологии следует предусматривать *опережающую подготовку кадров* по отношению к установленным срокам пуска в действие строящихся и реконструируемых предприятий. Важно подчеркнуть, что в этом документе также указывается на необходимость согласования потребности в работниках по вновь вводимым объектам и источников ее обеспечения с региональными плановыми органами и органами по труду и социальным вопросам. Вместе с тем в Положении отсутствуют требования к уровню и содержанию опережающей подготовки кадров для реконструируемых и технически перевооружаемых предприятий и мощностей, а также раздел по планированию ОПК. Этот недостаток имеет место и в структуре инвестиционных проектов, которые разрабатываются по заказам крупных компаний отраслевыми проектными институтами в современной России, что сдерживает своевременную разработку новых и модернизацию действующих программ обучения для ОПК.

Несколько позже в 1996 году на II Международном конгрессе ЮНЕСКО «Образование и информатика» об-

суждалась проблема опережающего образования, однако, это обсуждении носило в большей степени социально ориентированный характер, а не предметно экономический.

В настоящее время в различных компаниях и отраслевых комплексах России разрабатываются разнообразные модели организации опережающей подготовки кадров. Так, например, для нефтегазохимического комплекса разработана организационно-структурная модель системы опережающей профессиональной подготовки кадров. В модели определена теоретико-методологическая база моделирования (подходы, принципы и функции), структура многоуровневого учебно-воспитательного процесса, отличающегося введением дополнительного до-профессионального образования в школе, организацией профессионально-направленного психологического сопровождения, дополнительного образования и интегрированных производственных практик на профессиональном этапе, учитывающая проведение анализа соответствия результатов подготовки кадров требованиям производства [1].

В РОСНАНО осуществляется выявление кадровых потребностей проектных компаний Корпорации и отбор образовательных программ опережающей подготовки и переподготовки кадров, а также их мониторинг [2]. Система опережающей подготовки кадров предполагает создание инновационных программ обучения при вузах, наличие центров переподготовки, привлечение и закрепление молодых специалистов, трудовую миграцию из других регионов и зарубежья.

Проводятся исследования и разработки по ОПК и в других крупных компаниях России: РЖД, Лукойл и др. В промышленно развитых странах также решается проблема ОПК. Так, в США в крупных компаниях Форд, Дженерал Моторс и других создаются системы непрерыв-

ного обучения рабочих для их адаптации к новым технологиям [3]. Представляет интерес опыт работы компании Форд в России. Так, во Всеволожском районе Ленинградской области компанией был создан учебный центр по подготовке рабочих для сборки автомобилей до ввода в действие производственных мощностей.

Вместе с тем, как показывает проведенный экспресс-анализ доступной нам информации в настоящее время в отечественных и зарубежных крупных компаниях отсутствуют исследования и разработки по методологии, методике и технологии планирования ОПК в увязке с планированием прогнозированием трудовых ресурсов, технико-экономическими показателями и программами развития крупных компаний на среднесрочную (3–5 лет) и долгосрочную перспективу (10–15 лет). Первые шаги в планировании опережающей подготовки кадров для ввода в действие новых мощностей, оснащенных инновационными технологиями, были сделаны в ОАО «Газпром» в рамках темы: «Информационная модель перспективного планирования опережающей подготовки кадров для вновь вводимых производств и инновационных техно-

логий», которая была предложена СПбГЭУ на конкурс в ОАО «Газпром» в 2009 году.

В процессе поэтапного исследования были разработаны концепция, методика и информационная модель перспективного планирования ОПК. Структурно-блочная схема исследования проблемы, представленная на рис.1., может рассматриваться как типовая для любой компании, реализующей инвестиционные проекты по вводу новых или реконструкции действующих производств.

При разработке концепции перспективного планирования ОПК ее авторы исходили из положения, согласно которому ОПК, как базовое понятие исследуемой проблемы, должно иметь однозначное определение. Отметим, что в последнее время в литературных источниках, посвященных проблеме профессионального образования и обучения кадров, появилось множество определений понятий «опережающее образование» и «опережающая подготовка кадров», которые однако, носят в основном общий характер и не отражают в полной мере целевую направленность и экономическую сущность этого процесса. В нашем исследовании ОПК определяется как плано-

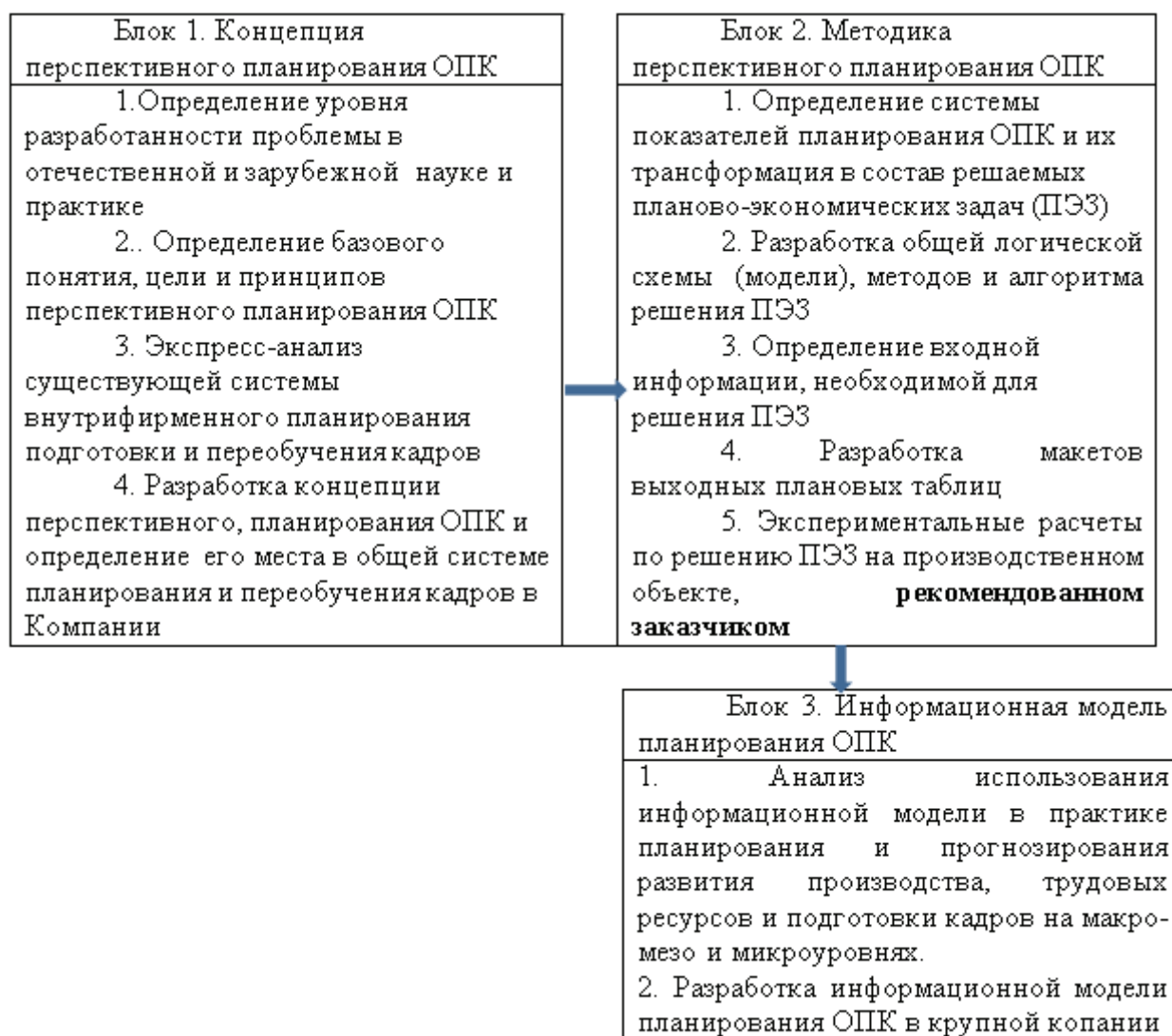


Рис.1. Структурно-блочная схема исследования проблемы

мерно организованный процесс профессионального образования и обучения кадров специалистов и рабочих ко времени ввода в действие новых производственных мощностей, оснащенных новой техникой и наукоемкими технологиями, что позволяет сократить непроизводительные расходы за счет своевременного освоения новых рабочих мест инновационного типа. При этом, когда мы говорим о профессиональном образовании, то имеем ввиду базовое образование «на всю жизнь», когда же речь идет о профессиональном обучении и переобучении кадров, то речь идет об их обучении «на протяжении всей трудовой деятельности».

Выдвинутое положение основывается на предпосылке, согласно которой для осознанного и твердого освоения новых программ профессионального обучения или переобучения, адаптированных к изменяющимся организационно-технологическим условиям производства работнику необходимо иметь базовое профессиональное образование, если речь идет о квалифицированном и высококвалифицированном труде.

Разработанная концепция ориентирована на среднесрочное планирование и опиралась на принятые к реализации в ОАО «Газпром» инвестиционные проекты, которые осуществлялись с временным лагом не более 3–5 лет, а также на корпоративную отчетность о движении кадров, их профессиональном обучении и переобучении. Поскольку планирование ОПК для реализации инвестиционных проектов должно быть органично вписано в общую систему внутрифирменного планирования подготовки и переобучения кадров и должно быть ее составной частью по количественным (объемам ОПК) и качественным (структура ОПК, виды и направления профессионального обучения) показателям, то в рамках концепции разработаны два принципиально важных компонента. Первая компонента представляет собой структурно-логическую модель, определяющую трансформацию перспективных плановых ОПК в систему внутрифирменного планирования подготовки и переобучения кадров на двухуровневой основе: ОАО «Газпром» — дочерние общества Компании (рис.2).

Вторая компонента представляет собой базовую матрицу, использование которой в решении планово-экономических задач ОПК позволяет увязать профессионально-квалификационную структуру кадров: руководителей, специалистов и рабочих, распределенных по цехам и службам вновь вводимого производственного объекта с направлениями их профессионального обучения (обязательного, целевого опережающего и периодического). Макет базовой матрицы представлен на рис.3.

Концептуально важно подчеркнуть, что именно за счет разработки и реализации перспективных планов ОПК в дочерних обществах Компании восстанавливается на сбалансированной основе равновесие между вещественным

и человеческим капиталом, нарушенное вводом в действие новых мощностей и инновационных технологий. По нашему мнению, это концептуальное положение определяет конечную стратегическую цель разработки и реализации планов ОПК любой компании.

Здесь следует отметить, что человеческие ресурсы компаний и их совокупный человеческий капитал являются определяющим фактором, преобразующим на инновационной основе физический капитал. Однако с точки зрения общей методологии планирования и прогнозирования развития любой компании *трудовые ресурсы и подготовка кадров является вторичной подсистемой по отношению к производственно-технологическим и инвестиционно-финансовым подсистемам*¹. Поэтому процесс прогнозирования и планирования трудовых ресурсов, и подготовки кадров не должен осуществляться на локальной основе, без использования информации о развитии указанных выше производственно-технологических и инвестиционно-финансовых подсистем, что требует реализации принципа комплексности и сквозной сбалансированности всех показателей общей системы планирования и прогнозирования развития компании. Эти принципы сформулированы в Концепции перспективного планирования ОПК ОАО «Газпром» в соответствии с теорией построения сбалансированной системы показателей, которая в общем виде основана на выявлении и реализации в перспективном планировании причинно-следственных связей между стратегическими целями, отражающими их параметрами и факторами получения планируемых результатов. Разновидности этой теории можно найти в работах П. Нивена, [4], Р. Каплана и Д. Нортон [5], П. Друкера [6] и др. Отметим, что все эти концепции базируются на трудах родоначальников балансового метода — англичанин У. Пети и французского ученого Ф. Кане и на теорию межотраслевого баланса лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева.

Нам представляется, что система сбалансированных показателей должна быть классифицирована по своему составу на целевые и ресурсные показатели, которые в данном случае должны быть трансформированы в решение прогнозно-аналитических и планово-экономических задач.

Реализовать в методологии прогнозирования и планирования всю совокупность причинно-следственных связей между указанными выше подсистемами общей системы планирования можно только с использованием эконометрических методов. Поэтому известное обращение ведущих экономистов Великобритании к королеве Елизавете II о необходимости «сокращения математических представлений и эконометрических описаний, поскольку это приводит к отрыву от реальной хозяйственной практики. По нашему мнению, такой подход не вполне обоснован, хотя имеет право на постановку проблемы, если

¹ Название подсистем условные. Что требует их отраслевой стандартизации

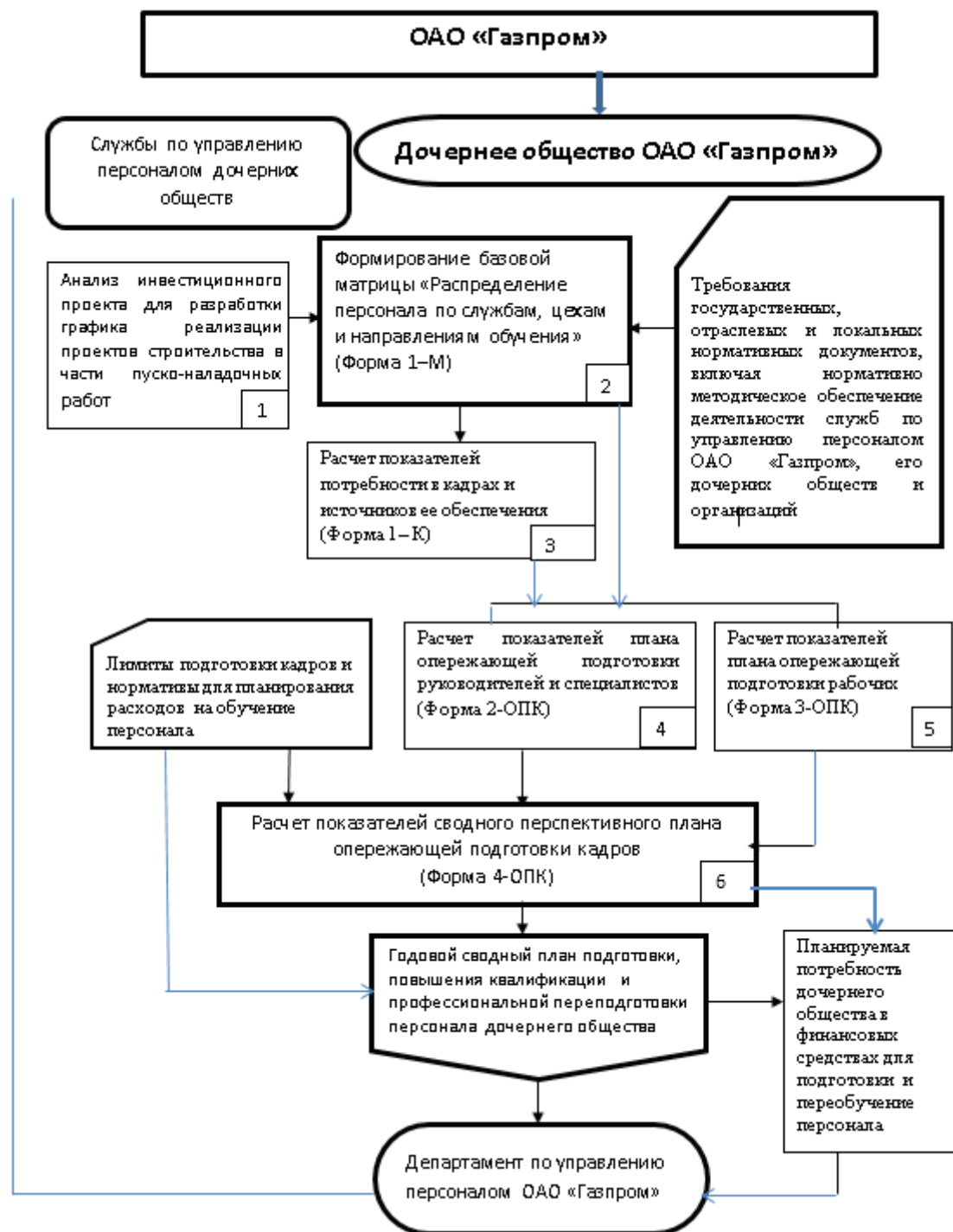


Рис. 2 Структурно-логическая модель трансформации сводных планов ОПК в общую систему планирования подготовки и переобучения кадров ОАО «Газпром»

речь идет об оторванности эконометрических методов от практической экономики на макро-, мезо- и микроуровне хозяйственно-управленческой деятельности. [7]. Решение этой проблемы мы видим в реализации принципа «одного стола», за которым должны работать специалисты: экономист — постановщик задач и математик-программист. Совместная работа этих специалистов позволит объединить экономическую сущность поставленных задач и их решение путем эконометрического описания. Здесь необходимо подчеркнуть, что эффективность работы этих

специалистов, во многом, зависит от реализации принципа функциональной интеграции организационно-управленческих структур компании при формировании исходных данных для постановки и решения прогнозно-аналитических и планово-экономических задач. Поэтому должен быть осуществлен переход от локальных информационных систем отдельных служб компаний к единой интегрированной системе данных, охватывающей все функциональные структуры компании с их обратной связью, поскольку изменение результирующих показа-

[illegible]

телей в одной подсистеме влечет за собой необходимость изменений результирующих показателей в других подсистемах.

Так, например, сокращение объемов производства товаров или услуг, вызванное кризисными явлениями в экономике или технологическая модернизация производства неизбежно приводят к абсолютному или относительному сокращению численности персонала в подсистеме «Трудовые ресурсы и подготовка кадров». Такая кадровая ситуация требует решения двух сложных задачи. Во-первых, минимизации сокращения численности работников путем их перемещения на внутрифирменном рынке труда, предоставления вынужденных отпусков без сохранения или частичном сохранении заработной платы, сдачи во временную аренду высвобождаемых работников в другие активно развивающиеся или вновь возникающие компании и т.п. Во-вторых, если сокращение работников происходит за счет технологической модернизации производства, приводящего к сокращению труда на единицу выполняемых работ, то актуальной проблемой становится своевременная разработка новых или модернизация действующих программ обучения, а также планирование ОПК для освоения новых или модернизируемых производств. Такие программы, по нашему мнению, следует разрабатывать проектировщиками новой техники с привлечением вузовской науки при создании первых образцов новой техники, а при ее массовых заказах — организовывать технические школы и центры профессионального обучения для подготовки персонала предприятий-заказчиков.

Особое место в решении планирования ОПК занимает выбор моделей и методов решения прогнозно-аналитических и планово-экономических задач. Этот выбор во многом зависит от вида входной информации и экономической сущности решаемых задач. Если имеет место локальное функционирование и развитие подсистемы «Трудовые ресурсы и подготовка кадров», то прогнозирование и перспективное планирование трудовых ресурсов и подготовки кадров, включая ОПК, может осуществляться только различными методами экстраполяции и экспертных оценок. Если в крупных компаниях создана инте-

грированная система, то создается широкий простор для выбора моделей и методов для решения прогнозно-аналитических и планово-экономических задач в подсистеме «Трудовые ресурсы и подготовка кадров». В нашем исследовании использованы структурно-динамическая модель прогнозирования потребности в трудовых ресурсах с включением в нее коэффициента НТП, влияющего на снижение количества труда на единицу выполняемых работ, а также фрактально-кластерная модель ресурсораспределения, которая используется для оптимизации объемов ОПК.

В заключение необходимо отметить, что реализация перспективных планов ОПК для вновь вводимых мощностей, оснащенных техникой нового поколения и инновационными технологиями, не может осуществляться крупными компаниями без интеграции формальной и корпоративной системы профессионального образования и обучения кадров, включая их углубленную интеграцию путем создания крупными компаниями своих опорных вузов, базовых и специализированных кафедр, учебно-методических и научно-исследовательских лабораторий. Именно в этих научно-образовательных структурах может осуществляться не только целевая ОПК для своевременной реализации инвестиционных проектов крупных компаний, но и разработка новых или модернизация действующих программ обучения, а также НИР, востребованных этими компаниями. Так, ОАО «Газпром» в настоящее время на постоянной основе взаимодействует с 9-ью опорными вузами. Выбор опорных вузов Компанией осуществлялся на основе экспортной оценки потенциального эффекта их функционирования с учетом следующих достаточно жестких критериев.

- уровень международного признания;
- эффективность деятельности и финансовая устойчивость;
- конкурентные преимущества в образовательной сфере;
- соответствие направления вузовских исследований технологическим приоритетам ОАО «Газпром»;
- результативность научно-инновационной деятельности.

Литература:

1. Система опережающей профессиональной подготовки кадров для нефтегазохимического комплекса (на примере Республики Татарстан) / Библиотека диссертаций и авторефератов России dslib.net
2. Особенности подготовки кадров для инновационной экономики образовательные программы РОСНАНО.
3. http://www.rusnano.com/upload/oldnews/Document/27010_1.pdf.
4. Корректирующее обучение. elib.me>kniga... korrektiruyuschee-obuchenie.html
5. Нивен, П. Система сбалансированных показателей. (пер. с английского) Днепропетровск: Баланс-клуб., 2003.
6. Каплан, Р. С., Нортон Д. П. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
7. Друкер, П. Практика менеджмента. М.: Вильямс, 2007.
8. Каплан, Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. <https://www.scribd.com>.
9. Никипелов, А. Д., Татаркин А. И., Попов Е. В. Тенденции развития современной экономической теории. // Журнал современной экономической теории. — 2014. — № 3. — С. 9—18.

Экономика и управление качеством на предприятии

Шварик Вера Федоровна, специалист

Ухтинский государственный технический университет

Нельзя экономить на качестве, ибо качество и есть экономия.

Эдвард Деминг

Обеспечение качества продукции связано с затратами. Качество продукции должно гарантировать потребителю удовлетворение его запросов, ее надежность и экономии затрат. Эти свойства формируются в процессе всей воспроизводственной деятельности предприятия, на всех ее этапах и во всех звеньях.

Согласно международному стандарту ISO 9000 «качество продукции» — это совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности.

На рисунке 1 показана цепочка формирования затрат и стоимости товара или услуги.

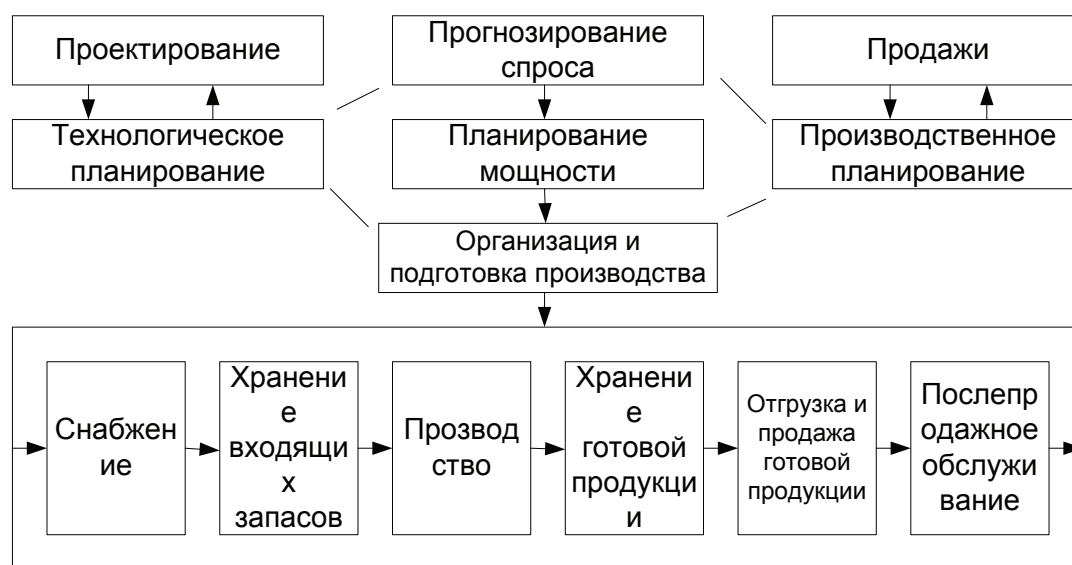


Рис.1. Цепочка формирования затрат и создание стоимости продукции

Такая цепочка позволяет конкретизировать принцип гарантии качества и увидеть, когда, т.е. на каком этапе деятельности, и где, в каком подразделении, он реализуется. Поскольку за каждый этап и подразделение несет ответственность руководитель, становится ясно, кто отвечает за качество продукции.

Управление качеством продукции должно осуществляться систематично, т.е. на предприятии должна функционировать система управления качеством продукции, представляющая собой организационную структуру, четко распределяющую ответственность, процедуру и ресурсы, необходимые для управления качеством.

Усиление мировой конкуренции и факторы глобализации, усложнение производственного процесса побуждают предприятия брать на вооружение новые подходы к учету и оперативному анализу затрат и результатов своей деятельности.

Применяемые подходы и методы в управлении комплексом корпоративных затрат могут стать определяющими для успеха в конкурентной борьбе.

Для эффективной организации управления комплексом затрат предприятия необходимо применять экономически обоснованную классификацию затрат по определенным признакам. Это способствует не только объективному учету и планированию затрат, но и более точному их анализу, а также выявлению определенных соотношений между отдельными видами затрат, исчислению степени их влияния на уровень себестоимости и рентабельности.

Практика выделяет 3 основные цели для различных случаев: исчисление и оценка себестоимости продукции или услуг; планирование, ценообразование и принятие управленческих решений в специфических обстоятельствах; контроль регулирования по центрам ответственности.

Экономические категории качества проявляются:

- 1) Через прибыль производителя от продажи качественного изготовленного продукта;
- 2) Через прибыль производителя на обеспечение ожидаемого потребителем качества.

Эти затраты помимо затрат на проектирование и изготовление продукта включают также затраты на сервисное обслуживание потребителя при поставке ему качественного продукта и поддержание этого качества в течение гарантийного срока службы.

Обеспечение высокого качества при минимальной себестоимости продукта во многом зависит от умело ор-

ганизованного управления финансовой деятельностью предприятия, включающего и управление стоимостью качества. Фактически все организации используют управление финансовой деятельностью, которое включает анализ взаимоотношений постатейных затрат и последствий их осуществления. Традиционная точка зрения на стоимость качества показана на рисунке 2.

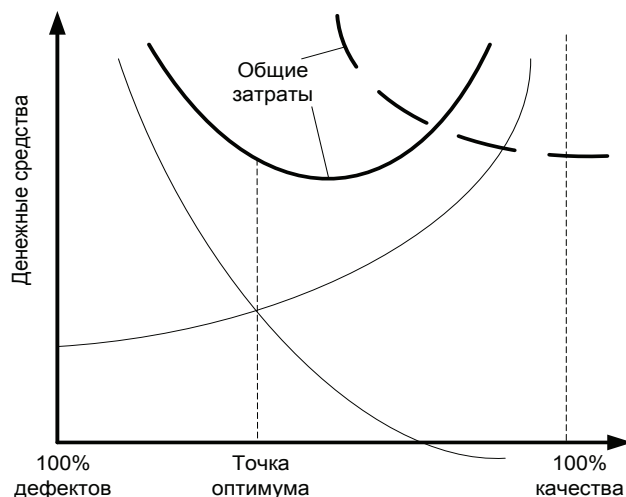


Рис. 2. Традиционная модель оптимальной стоимости качества

По оси абсцисс отложено количество дефектной или качественной продукции в процентах. Денежные средства, затрачиваемые производителям и потребителями на единицу продукции, соответствующие определенному качеству, отложены по оси ординат. При 100%-ной дефектности готовой продукции, т.е. продукции, которой потребитель не воспользуется, производитель затратит средства на ее изготовление за счет стоимости использованных материалов и электроэнергии, амортизации оборудования, оплаты труда рабочих и т.п. Эти затраты уже не вернутся производителю

и будут составлять его издержки на производство некачественной продукции. Общие затраты на качество определяются суммированием затрат производителя и потребителя.

Постоянное внимание должно уделяться издержкам на несоответствие. Именно на исправление брака приходится львиная доля всех издержек. Анализ типичных расходов на качество показывает, что затраты, связанные с дефектами, в несколько раз превышают затраты на инспекцию. Для большинства случаев справедливы соотношения, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

Относительные доли элементов затрат на качество

№ п/п	Элементы затрат на качество	Доли суммарных затрат, %
1	Издержки на внутренний брак с4	25...40
2	Издержки на внешний брак с3	25...40
3	Затраты на инспекцию с2	10...50
4	Превентивные затраты с1	0,5...5

Из таблицы видно, что примерно 50–80% всей стоимости качества составляют издержки на производство и последующие исправления брака. Производитель должен сосредоточить свое внимание на полном исключении дефектов. Дефектность — это единственный враг производителя, из-за которого он несет издержки в производстве, причем враг, которого можно легко обнаружить и уничтожить. Для того чтобы избежать неоправ-

данных издержек, производитель должен делать правильные вещи правильно, в нужное время, в нужном месте и с первого раза.

Для учета денежных средств, затрачиваемых на качество, организацией в целом и ее подразделениями в частности ежемесячно составляются отчеты о затратах на качество.

Качество заказывается по существу потребителем, который хочет иметь изделия или услуги, в течение всего

срока их службы соответствующих его потребностям, ожиданиям по цене, имеют соответствующую ценность. Для решения этой проблемы применяется метод структурирования функции качества (СФК).

Процесс СФК состоит из 4 фаз:

1. Планирование и разработка изделия.
2. Структурирование проекта.
3. Планирование технологического процесса.
4. Планирование производства.

Метод СФК — экспертный метод, использующий табличный способ представления данных, причём со специфической формой таблиц, которые получили название «домов качества». Всего существует 4 «дома качества», первый из них представлен на рис. 3.

Рассмотрим алгоритм применения СФК на примере использования «Природного газа».

Этап 1. Определение ожиданий потребителей.

Здесь определяют конкретную группу потребителей, составляют реестр установленных и предполагаемых потребностей потребителей, а также оценивают приоритетность этих ожиданий с использованием, например, весовых коэффициентов.

Этап 2. Определение сравнительной ценности продукции.

Выпускаемая фирмой продукция сравнивается с одним или несколькими лучшими видами конкурирующей продукции.

Этап 3. Установление целей проекта.

Первый домик качества

Ожидания потребителя	Важность ожидания	Точка росы газа по влаге, -5°C	Точка росы газа по углеводородам, не выше, 0°C	Температура газа	Масса сероводорода	Масса меркаптановой серы, не более 0,016	Объемная доля кислорода, не более 1,0	Теплота сгорания низшая, при 20°C и 101,325 кПа	Масса механических примесей и труднотлеющих жидкостей	Оценка					Целевое значение	Степень улучшения	Весомость	Относит. весомость
										1	2	3	4	5				
Максимальное мгновенное содержание H_2S , 15 мг/м ³	5	●	○	○	●	●	○	○	○				☀	□	4	1	5	15,6
Максимальное мгновенное содержание H_2S после 8 часов, 12 мг/м ³	5	●	○	○	●	●	○	○	○				□	☀	4	1	5	15,6
Среднее содержание H_2S за 8 дней, 7 мг/м ³	4	●	○	○	●	●	○	○	○				□	☀	4	1	4	12,5
Максимальное мгновенное содержание общей серы, 150 мг/м ³	4	●	○	○	●	●	○	○	○				☀	□	4	1	4	12,5
Точка росы газа (при раб. давлении газа), -5°C	4	●	●	●	○	○	○	○	○				□	☀	5	1	4	12,5
Транспортируемый газ не должен быть коррозионным	5	○	○	○	●	●	●	△	○				☀	□	4	1	5	15,6
Упругость паров воды должна быть такой, чтобы для любых возможных условий транспорта и снижения давления не появилась жидкая фаза	5	●	●	●	○	○	●	△	△				☀	□	4	1	5	15,6
Суммарная оценка		618,3	356,1	402,9	618,3	618,3	356,1	68,7	202,8								32	100
Приоритетность, %		19,1	11	12,4	19,1	19,1	11	2,1	6,3									
Единицы измерения		$^{\circ}\text{C}$	$^{\circ}\text{C}$	$^{\circ}\text{C}$	г/м ³	г/м ³	%	МДж/м ³ , при 20°C и 101,325 кПа	%									
«Наша продукция»		-20	-10	-20	0,007	0,015	0,5	30	0									
Продукция конкурентов		-15	0	-20	0,007	0,017	0,4	32	0,001									
Целевое значение		-20	-10	-20	Не более 0,007 (0,02)	Не более 0,016 (0,036)	Не более 0,5	Не менее 32,5	0									

● Сильная связь (9)

○ Средняя связь (3)

△ Слабая связь (1)

☀ «Наша продукция»

□ Продукция конкурента

Всего: 132

Рис. 3. Пример первого «Домика качества»

Экспертной группой определяются *Целевые значения* для каждого ожидания потребителей продукции; далее рассчитывают *Степень улучшения*; *Весомость* и *Относительную весомость*.

Этап 4. Подробное описание технических характеристик продукции.

После окончания этапа работы, связанного с визуализацией и оценкой весомости ожиданий потребителей, необходимо решить, как обеспечить выполнение этих ожиданий на практике.

Этап 5. Заполнение матрицы связи.

Изучается сила влияния технических характеристик продукции на выполнение ожиданий потребителя. Для этого применяется матрица связей, которая является центральной частью «дома качества». Затем рассчитывают *Значимость взаимосвязи*, *Суммарную оценку* по каждому столбцу матрицы связей, а также *Приоритетность* технических характеристик.

Этап 6. Заполнение корреляционной матрицы.

Строится корреляционная матрица или так называемая «крыша» «дома качества», в которой указываются взаимосвязи между самими инженерными характеристиками. При этом в каждой ячейке, соответствующей определённой паре технических характеристик, ставится значок, характеризующий силу взаимосвязи (● — сильная; ○ — средняя; △ — слабая).

Этап 7. Технический анализ.

Заполняется «подвал» «дома качества».

Этап 8. Определение целевых значений.

Целевые значения технических характеристик продукции определяют экспертным методом на основе имеющихся данных с учётом их приоритетности.

Аналогичным образом строятся второй, третий и четвёртый «дома качества», с помощью которых вырабатываются рекомендации по улучшению качества исследуемой продукции.

В результате проведения анализа с применением четырех «домов качества» разрабатываются определенные требования к оборудованию и технологическим операциям производства, которые включаются в качестве неотъемлемых частей в стандартные рабочие инструкции для каждого шага производственного процесса.

Заключение

В условиях рыночной экономики обеспечение качества производимой продукции, является залогом того, что предприятие выживет, останется на плаву, не прекратит свое существование.

Управление качеством на производстве можно рассматривать также как форму управления инновационной деятельностью, направленной в большей степени на совершенствование выпускаемой продукции (работ, услуг).

Хорошо организованная система контроля ведет к минимизации некачественной продукции, поступившей на рынок, что с учетом соответствующего роста имиджа компании как «качественной» ведет к улучшению ее показателей за счет расширения сектора рынка.

Производство продукции более высокого качества по сравнению с заменяемой должно сопровождаться и повышением эффективности производства за счет снижения затрат. В качестве показателей эффективности достаточно широко применяют систему показателей рентабельности, исчисляемых как отношение в общем виде прибыли к затратам.

Литература:

1. Волков, О. И., Скляренко В. К. Экономика предприятия: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 280 с. — (Серия «Высшее образование»).
2. Управление качеством: Учебник для вузов /С. Д. Ильенкова, Н. Д. Ильенкова и др.; — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 334 с.
3. Коноплев, С. П. Управление качеством: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 252 с.
4. Ерижев, М. К. Сравнительный анализ основных подходов к управлению затратами современной компании / М. К. Ерижев // ФБК. — 2007. — № 10. — С. 57–62.

Исследование общего и особенного в формировании социальной инфраструктуры предприятий и административных территорий

Шишин Сергей Олегович, соискатель

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Социальная инфраструктура структура в плане ее организации и теоретического осмысления может быть представлена двумя взаимосвязанными образованиями: социальной инфраструктурой административных тер-

риторий и социальной инфраструктурой предприятий. Главное отличие последней заключается в большей степени свободы формирования своей социальной политики и ассортимента оказания социальных услуг своим

работникам, поскольку предприятие в меньшей степени по сравнению с территориальными образованиями обременено законодательно установленными обязанностями в социальной сфере. Известно, что главной целью любого коммерческого предприятия является не оказание социальных услуг своим работникам, а получение прибыли от своей производственной деятельности, в то время как главной целью административно-территориальной единицы регионального и муниципального уровня является законодательно закреплённая обязанность жизнеобеспечения «своего» населения, всех его социальных слоев и половозрастных групп в форме оказания различных государственно-муниципальных услуг. — «от жилья до хлеба».

Здесь необходимо отметить, что эти услуги могут оказывать как государственные так и частные организации, например, оказания услуг в сфере образования осуществляют как государственные, так и негосударственные образовательные организации. Для коммерческого предприятия оказание социальных услуг своим работникам является вторичной целью производства, поэтому ассорти-

мент этих услуг, их финансирование определяется фактически методом остатка. Для сравнения общего и особенного в формировании социальной инфраструктуры предприятий и административных территорий введем в исследование четыре взаимосвязанных показателя: объем оказания работникам предприятий и населению территорий социальных услуг с их коммерческой стоимостью или финансированием затрат из бюджета региона (муниципального образования), предприятия; емкость или производственная мощность объектов социальной инфраструктуры предприятия, административной территории; количество объектов социальной инфраструктуры на предприятии, административной территории; численность работников предприятия или населения, которым оказаны соответствующие социальные услуги. Наличие этих показателей позволяет количественно определить результативность, или эффективность, социальной инфраструктуры данных объектов сравнительного исследования.

Ниже представлена блок-схема формирования социальной инфраструктуры предприятия и административной территории — субъекта Федерации.

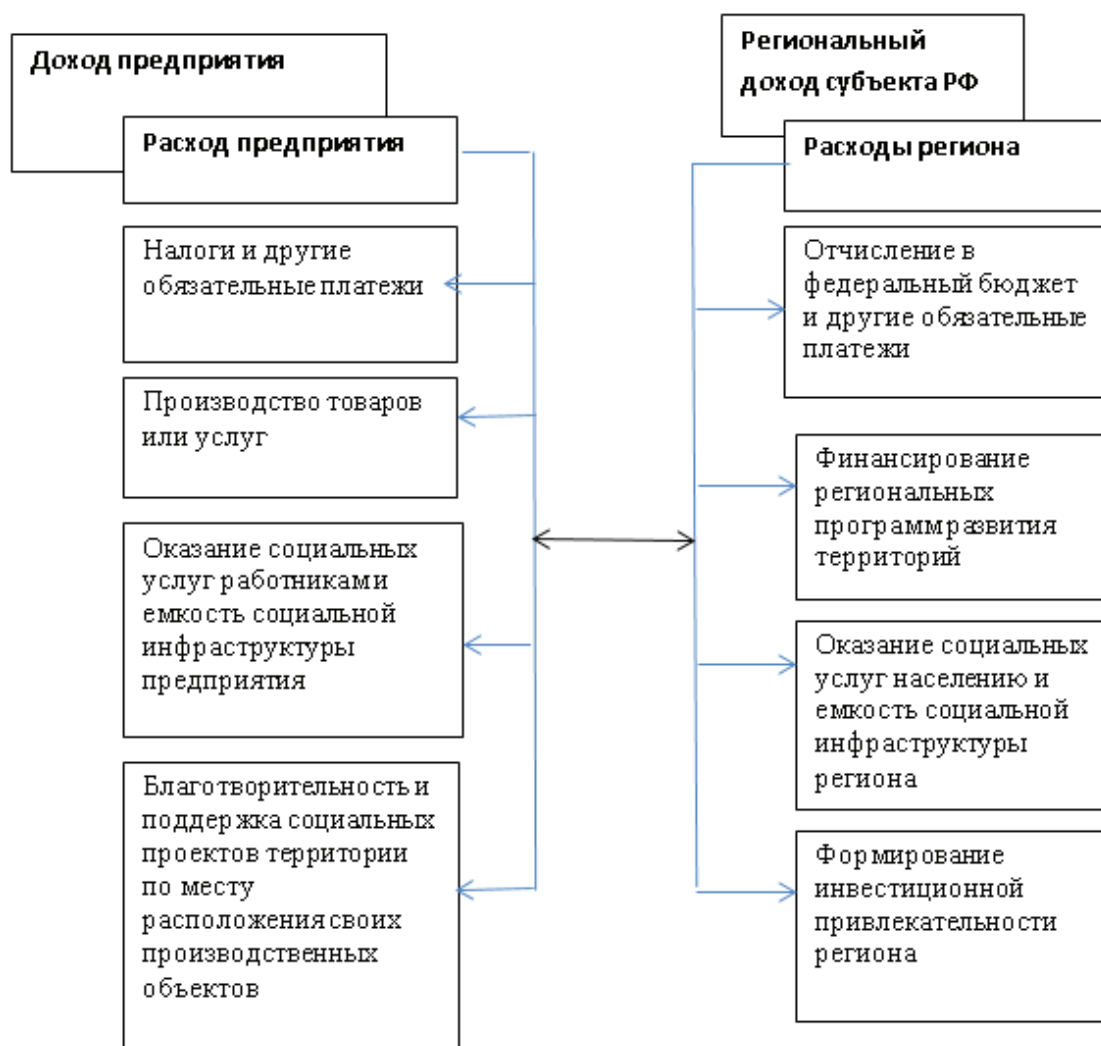


Рис. 1. Блок-схема формирования социальной инфраструктуры предприятия и административной территории — субъекта Федерации

Из блок-схемы видно, что общим критерием формирования социальной инфраструктуры предприятия и административной территории является зависимость объема финансирования социальных услуг от величины дохода. Отличительной чертой — емкость социальной инфраструктуры и ассортимент оказания социальных услуг. Немаловажное значение при оказании социальных услуг административно-территориальной единицы, а, следовательно, и ее социальной инфраструктуры, приобретает принятая модель управления национальной экономикой. Так, например, шведская экономическая модель ориентирована на полную занятость населения и минимизацию разрыва между доходами богатых и средних слоев населения. Доля государственных расходов составляет в этой стране около 70% ВВП, при этом более половины из них направляются на социальные цели [1].

Американская экономическая модель ориентирована на экономическую свободу и экономическую ответственность личности с минимальной ответственности государства по жизнеобеспеченности индивида. Эту роль берут на себя различные общественные организации и профсоюзы. Следует отметить, что для американской экономической модели характерен устойчивый рост инвестиций в человеческий капитал, а, следовательно, в развитие социальной сферы национальной экономики. При этом власти США считают, что образование — это ключ к обеспечению конкурентоспособности Америки в XXI веке и основной показатель качества жизни (программа «Национальные цели просвещения», 1990)[2].

Отметим, что развитие социальной инфраструктуры административной территории зависят не только от экономического состояния региона, но и от социальной активности населения, а социальная инфраструктура предприятия может быть скорректирована в зависимости от развития территориальной социальной инфраструктуры по месту размещения производственных объектов предприятия. Поэтому важное значение приобретает проблема сбалансированности развития социальной инфраструктуры крупной компании и социальной инфраструктуры территории, что позволяет более продуктивно решать социальные проблемы трудового коллектива и сократить расходы на финансирование социальной структуры предприятия при наличии развитой социальной инфраструктуры территории, а также за счет аутсорсинга, т.е. передачи части социальных активов специализированным организациям соответствующего профиля в аренду или продажа.

Объекты социальной структуры согласно Налоговому кодексу РФ (ст. 275.1) являются обслуживающим производством и хозяйственными структурами. В их число входят подсобное хозяйство, объекты жилищно-комму-

нального хозяйства, социально-культурной сферы, учебно-курсовые комбинаты и иные аналогичные хозяйства, производства и службы, осуществляющие реализацию услуг как своим работникам, так и сторонним лицам [3]. Здесь необходимо отметить, что малым и средним предприятиям экономически невыгодно иметь на своем балансе указанные в этой статье Налогового кодекса социальные объекты. На практике эти предприятия большинство из своих социальных функций осуществляют через систему договоров. Например, такую важную социальную функцию как повышение квалификации и переподготовку своих работников малые и средние предприятия осуществляют в рамках договоров с учебными комбинатами крупных предприятий или с организациями формальной системы образования.

Отметим, что если социальная политика и социальная ответственность регионов — субъектов Федерации и их муниципальных образований имманентна им и законодательно закреплена, то для предприятий проведение социальной политики законодательно не определено и следовательно формирование его социальной инфраструктуры зависит от управленческого ресурса.

Одной из первых в России свою социальную политику и социальную ответственность осуществляет такая крупная компания, как «ЛУКОЙЛ», принявшая свой «Социальный кодекс», в котором заложены социальные права и социальные гарантии ее работников [4]. В компании, деятельность которой проходит в регионах с различными климатическими условиями, в том числе со сложными для жизнедеятельности людей, социальной политике, социальной защищенности работников уделяется большое внимание, иначе было бы трудно обеспечить кадрами рабочие места, в первую очередь, в отдаленных районах предприятий нефтедобычи и переработки.

Активную социальную политику проводит и российская мегакомпания ОАО «Газпром», вошедшая по данным Агентства политических и экономических коммуникаций в первую десятку рейтинга социальной ответственности крупных российских компаний (пятое место) [5]. В Компании реализуются самые разнообразные социальные программы, как в рамках непрерывного фирменного профессионального образования в интеграции с системой формального образования, так и в рамках жилищной политики, здравоохранения, пенсионного обеспечения, спорта и др. Одновременно активная и целенаправленная политика Компании проводится по ее социальной ответственности.

В процессе исследования социальной инфраструктуры дочернего общества ОАО «Газпром» ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» автором разработан соответствующий паспорт, представленный в таблице 1.

Таблица 1

Паспорт социальной инфраструктуры компании (ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург»)

№ п/п	Наименование показателя	2010	2011	2012	2013
	Образовательные услуги	-	-	-	-
1	Ведомственный жилой фонд (кв.м) *	10 512,1	11 694,2	10 226,3	6 393,8
2	Ведомственные детские сады и ясли (чел.)	84	85	86	82
3	Ведомственные поликлиники (число посещений)	-	-	-	-
4	Объекты культуры и спорта (шт.)	5	7	8	9
5	Число оздоровительных лагерей	-	-	-	-
6	Число объектов общественного питания и торговли	24	24	26	26
7	Число объектов бытового обслуживания	-	-	-	-
8	Наличие социального пакета, его стоимость** (тыс.руб/год)	39,7	35,5	36,4	37,9
9	Текущие затраты на содержания объектов социальной инфраструктуры (тыс. руб.)	209 694	288 404	462 110	368 881
10	Инвестиции в развитие социальной инфраструктуры (тыс. руб.)	568 382 ввод ОС 205 571 — жилье на продажу	301 030	205 215	353 971

* По строке отражена площадь объектов, числившихся как жилые и находившихся на 01 счете по состоянию на 31.12 отчетного периода.

**По строке отражены среднегодовые выплаты социального характера на одного работника Общества (без учета выплаты единовременного пособия при выходе на пенсию).

Литература:

1. Лавриенко, В. Н. Исследование социально-экономических и политических процессов. М.: Инфра — М, 2012
2. <http://library201097.narod.ru>
3. Налоговый кодекс российской федерации. Документы системы Гарант. <http://base.garant.ru/10900200>
4. Социальный кодекс ОАО «Лукойл» <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=62#1.2>.
5. <http://russia-rating.ru>

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Характеристики кластерных инициатив экономики малолесного региона

Небесная Анна Юрьевна, преподаватель

Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова

Скоординированные действия потенциальных участников кластера можно рассматривать как кластерные инициативы, которые включают в себя определенную последовательность проектных этапов. Инициирование проекта может исходить от ключевых субъектов кластера, которые разрабатывают и реализуют план действий по формированию и развитию кластера. По своей сути кластерные инициативы проектно ориентированы и выступают одним из инструментов кластерной политики на федеральном и региональном уровне.

Законодательное определение понятия «кластер» на уровне федеральных законов отсутствует, но сам термин «кластер» активно применяется в отраслевых подзаконных актах Российской Федерации. Кластерную политику можно определить (при отсутствии его дефиниции в федеральных законах) как систему государственных мер и механизмов поддержки кластеров, обеспечивающих повышение конкурентоспособности регионов, предприятий, входящих в кластер, а также обеспечивающих внедрение инноваций.

Элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года. Субъектами кластеризации в Российской Федерации, как правило, выступают государственные или региональные власти. Иными сло-

вами, в подавляющем большинстве случаев реализуется принцип кластерной политики «сверху вниз», реже субъектами выступают муниципальные власти или предпринимательское сообщество; в последнем случае возможна как организация «снизу вверх» на основе вертикальных связей, так и самоорганизация.

В общем случае элементы организации и (или) самоорганизации кластеров встречаются на практике не в отдельности друг от друга, а в том или ином сочетании — вертикальных связей с горизонтальными, нерыночных сил с рыночными, внешних воздействий с внутренними, кооперационных начал с конкурентными т.п. Помимо прогнозируемых, с большей или меньшей степенью уверенности и надежности, факторов значительную роль в процессе образования и развития кластеров и кластерных структур играют случайные факторы. Все это создает объективные трудности в деле идентификации и классификации кластеров, вызывает массу вопросов, на которые трудно дать однозначные ответы — с какого момента считать кластеры действующими, как определить границы кластеров, как отличить кластеры от подобных, но не сводимых к ним образований, кластеры реальные от виртуальных и пр.

В таблице 1 приведены имеющиеся на сегодняшний день подходы к кластеризации экономического пространства в Российской Федерации.

Таблица 1

Подходы к кластеризации внутри и вне кластерной политики

Характеристики, подходы	Внутри кластерной политики: «сверху вниз»	Внутри кластерной политики: «снизу вверх»	Вне кластерной политики
Субъект кластеризации	Государственные или региональные власти	Муниципальные власти и предприниматели	Предпринимательское сообщество
Объект кластеризации	Преимущественно отраслевые кластеры	Пространственные кластеры	Территориальные структуры
Способ организации кластеризации	Инициированная сверху организация	Инициированная снизу организация	Индукционная предпринимательским сообществом самоорганизация
Способ взаимодействия	Вертикальные связи		Горизонтальные связи
Способ распределения ресурсов	Директивный		Рыночный
Характеристика развития	Директивное		Естественно-эволюционное
Состав кластера	Гомогенность		гетерогенность

Способы государственной поддержки кластера	<ul style="list-style-type: none"> — участие в выполнении государственного и муниципального заказа — кооперирование с другими крупными предприятиями региона. — др. мероприятия административного характера 	<ul style="list-style-type: none"> — информационная поддержка — выявление потенциальных участников — законодательное обеспечение кластерных инициатив.
Отрицательные эффекты	<ul style="list-style-type: none"> — Отрицательный эффект, создаваемый сильным кластером на расстановку сил на рынке; — Неадекватность директивной кластерной политики особенностям кластеризации. 	<ul style="list-style-type: none"> — Нединамичное развитие кластеров; — Неспособность субъектов МСП само организоваться

При рассмотрении характеристики кластерных инициатив в пространственно локализованной системе экономики региона можно заметить следующее. Образование кластеров происходит, как правило, при поддержке государственных или региональных органов власти, реже — без поддержки. Нами были выделены три подхода к образованию кластеров, два подхода «внутри кластерной политики» и один подход «вне кластерной политики».

При рассмотрении подхода к кластеризации внутри кластерной политики «сверху вниз» субъектами кластеризации выступают государственные или региональные власти, которые влияют на объекты кластеризации — отраслевые кластеры — с целью инициирования организации кластера на основе вертикальных связей.

При подходе внутри кластерной политики «снизу вверх» субъектами кластеризации являются муниципальные власти и предприниматели, которые посредством вертикальных связей инициируют на основе уже существующих пространственных кластерах организацию кластерной системы. При этом подходе преимущественно используется вертикальная организация, характеризующая кластеры с иерархической связью смежных этапов производственного или инновационного процесса.

Данные два подхода строятся на вертикальных способах взаимодействия. Вертикальные производственные цепочки взаимодействия между смежными этапами производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик — производитель — сбытовик — клиент»). Распределение ресурсов при данных подходах преимущественно директивное. Способами поддержки кластерных образований являются мероприятия административного характера, способствующие директивному распределению ресурсов, а именно участие в выполнении государственного и муниципального заказа и другие, кооперирование с другими крупными предприятиями региона. При этом можно выделить два отрицательных эффекта: отрицательный эффект, создаваемый сильным кластером на расстановку сил на рынке; неадекватность директивной кластерной политики особенностям кластеризации.

При применении подхода вне кластерной политики субъектами выступает само предпринимательское сообщество, которое на основе существующих территориальных структур — объектов кластеризации, выстраи-

вает на основе горизонтальных связей новые кластерные образования. Горизонтальные связи формируются на базе использования похожих специализированных факторов производства или технологий, связанных через поставки. Распределение ресурсов происходит при данном подходе рыночным способом. Наиболее эффективными мерами государственной поддержки для субъектов МСП, объединяющихся в кластер вне кластерной политики являются: информационная поддержка, выявление потенциальных участников кластера, законодательное обеспечение кластерных инициатив.

Таким образом, на наш взгляд, интеграция предприятий на основе общей ресурсной составляющей должна происходить эволюционно, а не за счет реализации мероприятий административного характера. Такой подход к интеграции предприятий в лесном секторе малолесного региона очень важен в следствие следующего: предприятий и организаций лесного сектора в малолесном регионе достаточно, но все они не отличаются масштабностью, как по объемам производства, так и по кадровому составу. Но вопреки этому существуют другие немаловажные аспекты их деятельности: это и поддержание экологического равновесия в экосистеме региона, и реализация инновационной составляющей, которая аккумулируется специализированным лесным вузом.

Формирование и развитие лесного кластера малолесного региона обеспечит для региона в целом:

- повышение эффективности производства товаров и услуг на предприятиях-участниках кластеров за счет результативного использования региональных ресурсов и уменьшения затрат на транспортную логистику;
- повышение инвестиционной привлекательности регионов за счет четкого определения экономического профиля территории и ее конкурентных преимуществ и, тем самым, обеспечения роста привлечения отечественных и иностранных инвестиций в экономику регионов;
- роста инновационной активности предприятий, входящих в состав кластеров, благодаря повышению осведомленности о новейших технологиях и использованию неявных «сетевых» знаний;
- повышение эффективности системы подготовки кадров за счет четкого определения требований к квалификации рабочей силы, которую требуют предприя-

тия-участники кластеров, наличие методики обучения и учебных программ;

- лидирующие позиции в науке, организация связанных с ней исследований и разработок;
- стимулирование развития малого и среднего предпринимательства благодаря росту роли предпринимательской инициативы в условиях открытой конкурентной борьбы, а также благодаря росту спроса на инновационные разработки и привлечению инвестиций в региональную экономику лесного сектора.

Для природно-ресурсной и социальной подсистем региона:

- стимулирование развития безотходных производств при производстве лесных товаров;
- стимулирование развития у населения бережного отношения к природным ресурсам региона;
- стимулирование развития новых видов экономической деятельности в сфере экотуризма, ландшафтного дизайна и в сфере сертификации лесных товаров;
- создание условий достижения конкурентоспособности лесной продукции и услуг за счет разработки обязательного инструмента сертификации лесных ресурсов;

– создание условий для реализации механизма недопустимости незаконной вырубki лесных насаждений

– создание новых норм и правил пользования природными ресурсами региона в рамках концепции рационального природопользования и энергоэффективных технологий.

Мы считаем, что последние результирующие показатели деятельности кластеров лесного сектора имеют очень весомое значение. Лесная продукция России является слабо конкурентоспособной не потому что, отсутствуют технологии по ее переработке, или квалификационные кадры для обеспечения производственного процесса. Зачастую лесную продукцию просто не принимают на мировых рынках из-за отсутствия ее сертификации [1, с. 55].

Новые международные нормы и правила по экостроительству, в которых основной акцент делается на применении материалов, пригодных для рециркуляции или повторного использования, а так же биоматериалов и сертифицированных изделий из древесины, заставляют нас также следовать общемировым тенденциям, происходящим в мировом сообществе по отношению к древесным товарам.

Литература:

1. Яковлева, Е. А. Компаративный анализ развития лесных кластеров России [Текст] // Е. А. Яковлева, А. Ю. Небесная // Лесотехнический журнал. — 2014. — № 2 (14). — с. 44–57.

Развитие форм государственной поддержки инвестиционной деятельности малого предпринимательства

Петров Евгений Валерьевич, студент;

Шульгина Александра Евгеньевна, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Иркутск)

Малые и средние предприятия (далее — МСП) в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потен-

циала страны, то МСП, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития. О значимости МСП для ряда стран можно судить по приведённым данным в таблице 1.

Таблица 1

Доля малого и среднего предпринимательства в экономике отдельных стран

Страны	Доля МСП в общей численности занятых (%)	Доля МСП в ВВП страны (%)
Великобритания	52	53–56
Германия	69	55–57
США	53	50–52
Япония	78	52–55
Венгрия	65	50–52
Польша	60	50–52
Россия	13	10–11

Сектор МСП отличается повышенной динамичностью, гибкостью инновационной активностью, способностью к быстрому созданию новых производств и к генерации новых рабочих мест. Например, в США за последние десять лет примерно 55% всех инноваций и около 75% новых рабочих мест были созданы в секторе МСП. При этом эффективность капиталовложений примерно в 9 раз выше, чем в сфере крупного бизнеса [1, с.115].

Сложившаяся экономическая ситуация в России негативно воздействует на малый и средний бизнес по всем направлениям. Уровень инфляции и рост цен на все факторы производства ставят многие предприятия на грань банкротства. И в их числе, в первую очередь, предприятия, функционирующие в сфере производства отечественных товаров и бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы, стоимость которых постоянно растет. Налоговый пресс давит на производственные предприятия в сфере малого бизнеса.

Сложившиеся экономические условия подрывают стимулы к предпринимательской деятельности, ослабляют предпринимательский настрой. Отсутствие четкого механизма реализации государственных мер по поддержке малого бизнеса, затруднения в получении кредитов, производственных помещений и материальных ресурсов поставили малые предприятия в неравное положение с крупными и ориентации преимущественно на торгово-закупочную и посредническую деятельность. Все эти обстоятельства снижают эффективность деятельности и вынуждают направлять основные усилия не на расширение производства, а на борьбу за «выживание».

Для решения этих проблем необходима активная и эффективная государственная политика по поддержке малого бизнеса на всех уровнях власти. Опыт большинства зарубежных стран, показывает, что это важное самостоятельное системное направление социально-экономической политики государства, которое строится на принципе наибольшего благоприятствования развитию сектора малого бизнеса, особенно в тех направлениях деятельности, которые дают максимальный социально-экономический эффект в стране и регионах.

В настоящее время такая политика в России только разрабатывается, определяются ее цели, направления, механизмы реализации. Реализация государственной политики требует создания правовой, финансовой и институциональной среды, эффективное функционирование которой предполагает постоянное взаимодействие и координацию деятельности всех ее элементов при минимальном дублировании функций, а также ориентацию, как на общие цели социально-экономической политики государства, так и на интересы субъектов малого бизнеса.

Как показывает практика, непременным условием успеха в развитии малого бизнеса является всесторонняя и стабильная государственная поддержка. Она может осуществляться в различных формах, в первую очередь путем стимулирования производства наиболее приоритетных видов продукции, предоставления налоговых льгот, до-

таций льготного банковского кредитования, создания информационно-консультативных и научно-технических центров, развития системы страхования, организации материально-технического снабжения. Важную роль играют принятие и исполнение законодательства, разработка и реализация конкретных комплексных программ.

Также в государственной программе должны быть отражены механизмы денежно-кредитной, налоговой, бюджетной, и ценовой политики, материально-технического снабжения, системы официальных гарантий, которые обеспечивали бы создание равных стартовых условий в развитии предпринимательской деятельности.

Весьма остра проблема формирования финансовой базы становления и развития малого бизнеса. Для этого ему должны быть предоставлены определенные льготы. Это могут быть льготы по налогообложению. Но проводимая в нашей стране налоговая политика не только неэффективна, но экономически опасна. Она идет вразрез с установленной в мире практикой и современными мировыми тенденциями развития экономики. Неоправданно высокое налогообложение «убивает» в России малое предпринимательство (многочисленные налоги и сборы нередко оставляют предприятию лишь 15–25% полученной прибыли). Общее направление совершенствования налоговой системы — усиление стимулирующей роли налогов в развитии производства. В этой связи необходимо освободить малые предприятия от налогов на инвестиции, ввозимые технологии. И, конечно, нужны налоговые льготы на период становления малого предприятия. Совершенно очевидна необходимость дифференцированного налогового подхода к предприятиям разного профиля деятельности. Более низкие ставки налогов должны применяться для наиболее приоритетных отраслей.

Кредитованием субъектов малого и среднего бизнеса занимаются различные кредитные учреждения, прежде всего коммерческие банки, которые учитывают специфику этого бизнеса и создают специальные программы кредитования.

При этом существует проблемы минимизации рисков при обслуживании таких клиентов с целью их ориентации на предупреждение рисков и их последствий. Огромное влияние на появление и развитие кредитного риска оказывают не только общеэкономические факторы, но и факторы, связанные с предприятиями — заемщиками. Зачастую юридические документы потенциального заемщика не приведены в соответствие с требованиями законодательства, а также неправильное оформление либо отсутствие документации на предоставляемое залоговое имущество, что приводит к неправопоспособности и недееспособности субъекта сделки и признанию его деятельности на рынке незаконной. Основным факторами является нестабильное финансовое состояние предприятия-заемщика (низкая платежеспособность и финансовая устойчивость, потеря собственного капитала вследствие убыточности, неспособность рассчитываться по взятым ранее обязательствам, неустойчивость денежных потоков, превышение

оттока денежных средств над их притоком), а также отсутствие либо недолжным образом организованный процесс маркетинговой деятельности и менеджмента.

Во многих странах (Германия, США, Япония и др.) для получения кредитов или достаточно весомой технической помощи, предприятие должно представить объективные сведения по организационным, финансовым, техническим, кадровым и другим аспектам своей деятельности. Такие сведения обычно подготавливаются уполномоченными специализированными организациями или диагностическими центрами. Это существенно снижает риски вложения средств в предприятия. В нашей стране эти функции по-прежнему выполняют сотрудники банков.

Опыт зарубежных стран показал, что наиболее эффективная государственная поддержка МСП осуществляется через специализированные правительственные органы, имеющие достаточные ресурсные возможности и полномочия. В частности, в США такие функции реализуются через Администрацию Малого Бизнеса при Президенте США (Small Business Administration — SBA), созданную в 1953 г., в Великобритании — через Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса (SBS), созданное в 2000 г в составе Министерства торговли и промышленности (DTI), в Германии — через генеральный Директорат малого и среднего бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессий» (DG VIII) в составе Федерального Министерства экономики и технологий (BMWA), в Японии — через реорганизованное Министерство экономики, торговли и промышленности (METI), в составе которого создано Агентство малого и среднего предпринимательства (SMEA).

Наиболее эффективность деятельности SBA подтверждается как фактом устойчивого развития США и мощью сектора МСП, так и использованием опыта SBA при проведении преобразований в системах поддержки МСП в странах ЕС, в Великобритании и Японии, а так же в других странах. В целях обеспечения высокого государственного статуса, SBA было подчинено непосредственно Президенту страны и не могло быть аффилировано ни с одним другим правительственным органом.

Руководит деятельностью SBA — Управляющий, кандидатура которого выдвигается Президентом и утверждается Сенатом. К настоящему времени SBA является одной из наиболее крупных в мире правительственных организаций, специализирующихся в поддержке и развитии МСП. SBA имеет 108 представительств во всех регионах и в крупнейших городах страны с общим штатом свыше 4,2 тыс. сотрудников. Государственная поддержка МСП осуществляемая либо непосредственно структурными подразделениями SBA или уполномоченными компаниями, партнёрскими организациями и фирмами, а также консультационными пунктами, бизнес центрами и т.п.

SBA организовала в США разветвленную сеть представительств, отделений, консультационных пунктов, бизнес центров и уполномоченных компаний полностью или частично, финансируемых из средств федерального бюджета.

Кратко остановимся только на некоторых видах поддержки МСП, которые, не требуя больших капиталовложений, нашли широкое распространение во многих странах и вполне могут быть применены в нашей стране, в их числе:

— «Консультационные бюро руководящих работников в отставке» (ServiceCorps of Retired Executives — SCORE), работа которых связана с использованием опыта высококвалифицированных специалистов, ныне вышедших на пенсию, для консультаций и технической помощи МСП. В 389 консультационных пунктах США сотрудничают 11400 пенсионеров, которые ежегодно консультируют свыше 400 тыс. клиентов. Аналогичные структуры действуют в странах ЕС (European Senior Service Network — ESSN), оказывая консультационную помощь с выездом на предприятия, в том числе и в страны СНГ по программе TACIS. В нашей стране этот опыт может быть применён путём создания локальных баз данных о высококвалифицированных пенсионерах, заинтересованных в активном сотрудничестве с местными структурами поддержки МСП.

Интересен опыт инвестиционного кредитования МСП, широко распространённый в США, Японии и Англии. В его основе создание сети частных инвестиционных компаний (Small Business Investment Companies — SBIC), которые используя собственный капитал и привлекая заимствованный капитал под гарантии SBA, осуществляют различные инвестиции в МСП.

Эти компании предоставляют акционерный капитал, долговременные займы, облигационные займы, а также оказывают услуги по финансовому менеджменту. Стимулом для их деятельности является возможность участия в прибыли в случае успешного развития малых предприятий.

Мощным рычагом косвенной финансовой поддержки МСП, является предоставление государственных гарантий по обеспечению кредитов, выдаваемых в рамках государственных или региональных программ обеспечения доступа МСП к финансовым ресурсам. Такие программы существуют в США, Японии, Германии и мн. других странах. Существует свыше 20 специализированных кредитных программ (краткосрочных — для приобретения оборотных средств, обеспечения экспортных операций, оказания экстренной помощи и др.; долгосрочных — для приобретения недвижимости, оборудования и/или для модернизации и расширения деятельности, помощи при бедствиях, проведения НИОКР, и др.). Развитие подобной системы в России позволит сильно расширить базу финансовых ресурсов поддержки МСП за счет привлечения частного капитала.

В настоящее время получает развитие такой способ государственной поддержки малого и среднего бизнеса для получения банковских кредитов как гарантии фондов поддержки МСБ.

Для финансового стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ созданы территориальные гарантийные фонды и Агентство кредитных гарантий. Агентство оказывает поддержку на федеральном уровне, а гарантийные фонды — на уровне субъектов Российской Федерации [4, с.77].

Фонды создаются для целей обеспечения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) и организаций, образующих инфраструктуру поддержки СМСП, к кредитным и иным финансовым ресурсам, развития системы гарантий и поручительств по обязательствам СМСП и организаций инфраструктуры поддержки СМСП, основанных на кредитных договорах, договорах финансовой аренды (лизинга), договорах о предоставлении банковской гарантии.

Согласно действующим требованиям фонды берут на себя обязательства по заключенным кредитным дого-

ворам или договорам финансовой аренды (лизинга), договорам о предоставлении банковской гарантии перед кредитором за исполнение заемщиком своих обязательств.

Организация экономической работы фондов по предоставлению гарантий для поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что работает по принципу «единого окна» и не требует предварительного обращения в фонд за получением поручительства. Подача заявки осуществляется через партнеров фондов. Схема взаимодействия участников представлена на рис. 1 [2, с.10].

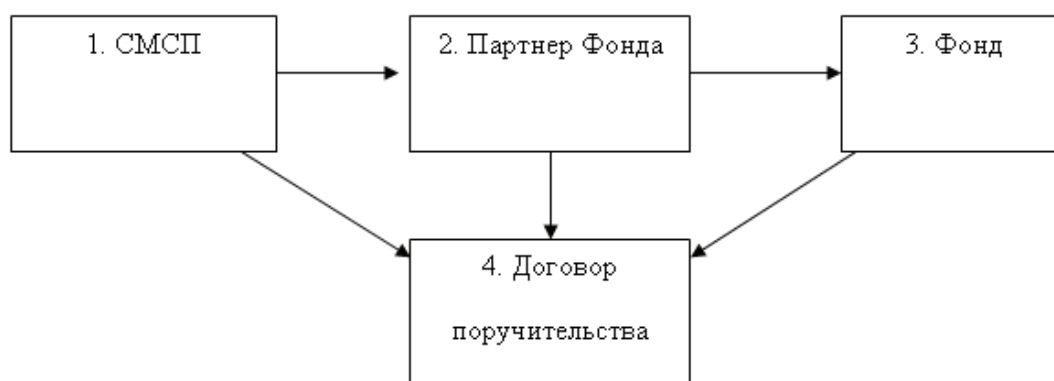


Рис. 1. Схема взаимодействия участников

Этапы получения поручительства фондов:

Этап 1. СМСП должен самостоятельно обратиться с заявкой на предоставление кредита, банковской гарантии в любое отделение партнера фонда на территории соответствующего региона.

Этап 2. Партнер фонда рассматривает заявку и принимает решение о предоставлении кредита, банковской гарантии или отказе. Партнер фонда информирует СМСП о возможности привлечения фонда в качестве поручителя. При согласии СМСП получить поручительство, партнер фонда направляет в фонд подписанную СМСП заявку на получение поручительства.

Этап 3. Фонд рассматривает заявку в течение трех рабочих дней.

Этап 4. Поручительство фонда оформляется путем заключения трехстороннего договора поручительства между партнером фонда, СМСП и фондом.

Преимуществами использования поручительств фондов являются [3, с.5]:

1. Поручительство фонда не требуется страховать.
2. Возможность не обременять свое имущество залогом и использовать его без ограничений, экономя денежные средства за счет отсутствия страховых платежей.

3. Простота схемы получения — по принципу «единого окна»: не требуется предварительного обращения в фонды за получением поручительства. Подача заявки осуществляется через партнеров фонда.

4. Отсутствие необходимости сбора документов отдельно для фондов.

5. Быстрота оформления поручительства фонда — в течение 3-х рабочих дней.

6. Возможность получения кредита (банковской гарантии) при отсутствии собственного достаточного обеспечения (необходимо не менее 30%).

7. Поручительство относится к высокой, второй, категории качества обеспечения.

8. Возможность оформления «уникального» предмета лизинга по договору финансовой аренды.

9. Возможность получения поручительства предпринимателями отдаленных от центра территорий региона.

Таким образом, механизм стимулирования банковского кредитования с помощью предоставления гарантий фондами имеет следующие достоинства: отсутствие страхования, быстрота оформления поручительства, выдача кредита при отсутствии необходимого обеспечения и др.

Литература:

1. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования. Аналитический центр МСП Банк. — М.: Юрайт, 2012. — с. 103–127.
2. Предпринимательский климат в России: индекс Опоры России. — М.: Литкон, 2012. — 52 с.

3. Гусева, К. А. Инвестиционная деятельность в регионах России // Вопросы экономики, 2012. — № 4. — с. 4–9.
4. Тихомирова, И. В. Инвестиционный климат в России: региональные риски. — М.: Издатцентр, 2014. — 98 с.

Влияние климатических изменений на экономическое развитие.

Реалии и прогнозы

Рашевская Екатерина Евгеньевна, студент

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко (Украина)

Статья посвящена проблеме исследования взаимозависимости экономических показателей от климатических изменений и катастроф. С помощью сценарного метода прогнозируется дальнейшее возможное развитие экономической ситуации в мире. Проведенное исследование позволило разработать авторскую концепцию разделения экономической мощи в 2030 году. У статье предлагаются методы урегулирования положения, в котором мир оказался в начале XXI века.

Ключевые слова: международная экономика, устойчивое развитие, климатические изменения, глобальные проблемы, зеленые инвестиции, финансирование рисков, наукоемкие технологии.

Ретроспективный анализ показывает, что на протяжении всей истории существования человечества, экономические показатели, в частности ценовые, были тесно связаны с климатическими характеристиками. Природные катаклизмы приводили к исчезновению целых государств (Помпея) и стимулировали миграцию населения. Становление национальных рынков с производственной специализацией во многом было связано с климатическими явлениями, которые препятствовали регионам и даже целым странам закрыться (изолироваться) и существовать по принципу: «Потребляем лишь то, что сами производим». Спрос стимулировал предло-

жение и формировал цену, которая, в свою очередь, зависела от качества товара, его индивидуальных характеристик, затрат на создание и т.д. Поскольку только последнее столетие сказалось переходом к постиндустриальному обществу (причем не во всех государствах), которое имеет меньшую зависимость от природных ресурсов (стоит отметить, что климатические ресурсы тоже часть природных), то можно утверждать, что ранее именно матушка-природа отмечала показатели на ценниках и вызывала такие явления, как дефицит или перепроизводство. Выстраивая далее логическую цепочку, стоит показать очевидную взаимосвязь:

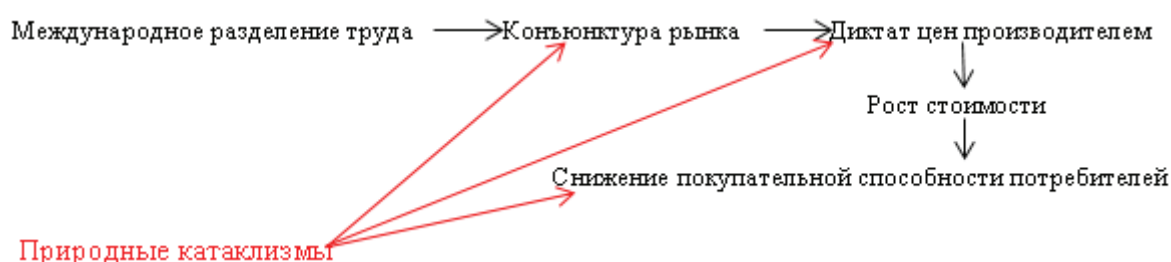


Рис. 1. Взаимосвязь между экономикой и экологическими явлениями

Возвращаясь к нашему времени, отметим, что XXI век — эпоха глобальных климатических изменений (повышение среднегодовой температуры, изменение уровня Мирового океана, загрязнение атмосферы, снижение биоразнообразия и т.д.), которые, в свою очередь, намного повышают угрозу возникновения природных катаклизмов — засух, наводнений, тепловых волн, землетрясений, ураганов и т.д. Особенно опасно то, что переход человечества к информационному обществу обусловил еще более бурное развитие науки и тех-

нологии, что развязало руки мировым гегемонам (США, КНР, Японии, ФРН), использующих прогресс в пагубных целях — в частности создавая новый вид вооружения для уничтожения стран третьего мира — климатического. Приводя конкретный пример стоит отметить, что война во Вьетнаме (1959–1975) стала дебютом использования климатического оружия США. Предполагается, что и авария на Первой Фукусимской АЭС — результат испытания Японией нового вида ракет для создания искусственного эффекта тектонических разрывов (как раз тот

случай, когда технология оборачивается против страны ее производителя). В приведенных примерах климатические катаклизмы рядом с субъективными причинами привели к кризису экономики государств, в случае Вьетнама вообще обусловили стагнацию, а следовательно и неизбежный рост ценовых показателей (в отдельных случаях в несколько раз (пресная чистая вода)) [1].

Однако, абстрагируемся от теорий «всемирного заговора» и вернемся к обыденности. Как показала засуха 2012 года в США, погодные катаклизмы неизбежно вызывают повышение цен на продовольствие. Например, если человечество не сократит выбросы парниковых газов, то цены станут еще более нестабильными, что отобразится на еще большем усложнении выживания бедных слоев населения. *Исследования в области климатических катаклизмов показывают, что они в течение одного года могут привести к ценовым скачкам, которые можно сопоставить с ростом цен в течение двух десятилетий!!!!*

Генеральный Секретарь ООН Кофи Аннан (1997–2006) отмечал: «Если на глобальном уровне не принять меры, направленные на борьбу с климатическими изменениями, то фермеры по всей Африке и в других частях мира, включая Америку, будут вынуждены покинуть свои

угодья. Результатом этого станет массовая миграция, дефицит продовольствия, разрыв социальных связей, рост цен и даже политическая нестабильность». Однако, автор хотела бы отметить, что Кофи Аннан — довольно-таки успешный популист, который тратил выделенные инвестиции и ассигнования в экологические проблемы не всегда по назначению (пример: нефтяной скандал с участием сына Коджо Аннана). Другое мнение, которое будет уместным в данном случае, это слова Дэвида Лобелла, доцента Стэнфордского университета: «Человечество имеет огромные предпосылки ожидать более частые случаи скачков цен, если погодные катаклизмы будут происходить в том же духе» [2].

Поскольку проблема объективно существует во времени и пространстве, то особенно интересно с помощью сценарного метода рассмотреть, как климатические катаклизмы в будущем будут регулировать ценовые показатели. Особенно актуально сделать прогнозы в региональном разрезе. Выберем хронологические рамки до 2030 года (в том числе через использование таких источников, как «Глобальные тенденции развития — 2030. Мир, что изменился» (авторы Rand Corporation и Американский совет по вопросам развития и вооружений)) [3].

Обратим внимание на картосхему (модель карты мира):



Рис. 2. Прогнозируемая региональная экономическая ситуация на 2030 г.

Данная картосхема демонстрирует смоделированные показатели влияния типичных природных катаклизмов (сразу определим, что данные катаклизмы — это наиболее распространенные на сегодняшний день в регионе климатические явления) на динамику мировых цен. Автор специально взяла аграрную сферу, поскольку она отражает существование рядом сразу нескольких глобальных проблем: *климатических изменений, продовольственной проблемы и бедности*. Это, соответственно,

дает возможность выделить сразу два прогнозируемые сценарии:

— **Пессимистический** (природные катаклизмы до 2030 года приведут к тотальному росту цен, что обусловит увеличение количества голодающих и лиц, находящихся за крайней чертой бедности. Это в свою очередь приведет к политической нестабильности, пониманию широкими массами дистрофии властных структур, развертки террористических актов, миграции в развитые страны, что,

вполне возможно, приведет к конфликтам на почве религиозной нетерпимости и культурного разнообразия. Международные институты будут бессильны против диктата ТНК. Мир погрязнет в куче нерешенных проблем. Глобальная стагнация экономики.)

— **Оптимистический** (хотя существуют стабильные крайне неутешительные ценовые показатели, вытекающие из климатической ситуации на определенной территории, по целому ряду причин они могут быть предотвращены и решены. Этому будет способствовать модернизация и экологизация производства, зеленые инвестиции, повышение эффективности работы международных организаций, объединение государств вокруг решения экологических проблем, а также финансирование рисков стихийных бедствий, что, в частности, уже предусмотрено программами Глобального фонда по снижению рисков бедствий, Всемирного Банка и Международной стратегии уменьшения угроз бедствий ООН)[4].

В региональном разрезе автор предлагает выделить следующие прогнозируемые сценарии:

— **«Потрясение в Северной Америке»** — данный сценарий не только отражает существование экологического кризиса в регионе (длительная засуха, что вызывает опустынивание пашни), но и, абсолютно противоположно, рассматривает США и Канаду как будущих монополистов на рынке зерновых (пшеница и кукуруза). Из-за природных катаклизмов в других регионах мира эти два гегемона будут диктовать выгодные им цены, которые вырастут на 140% от среднего показателя.

— **«Шок для Магриба и Машрика»** — этот прогноз определяет повышение цен на зерновые в среднем на 40% в данном регионе. Поскольку страны являются преимущественно мусульманскими и данная продукция это их основной рацион питания, то не редкостью станут новые «арабские весны» вызваны неспособностью, из-за крайней бедности, большей части населения прокормить себя.

— **«Разрушение Африки»** — данный сценарий предусматривает вымирание значительной части африканцев вследствие невозможности из-за продолжительной засухи вырастить собственный урожай. Увеличены на 54% цены будут нереальные для большинства населения, что суще-

ствует за крайней чертой бедности. Продовольственный кризис в регионе перерастет в продовольственную катастрофу. Ожидается наступления новой опасной пандемии. Интересно, что реакция мирового сообщества на ситуацию в регионе будет не очень прогрессивной, что снова заставит пересмотреть существующий международный порядок.

— **«Зеленые драконы»** — данный сценарий прогнозирует, что Индия и Китай в результате привлечения передовых инновационных технологий станут монополистами на рынке риса. Цены, которые они будут требовать, станут выше средних на 25%. Но у мирового сообщества не будет вариантов. Длительные засухи в чередовании с разрушительными наводнениями потребуют быстрой реакции и значительных инвестиций для превентативных мер, что также выльется в рост цен. Предполагается территориальная экспансия КНР на север, в Сибирь.

— **«Кризис Америки»** — этот прогноз сосредоточивает внимание на Латиноамериканских странах, акцентируя, что смоделированное повышение цен на тортильи приведет к бунтам и сильной зависимости региона от импорта зерновых, что в свою очередь обусловит значительную чувствительность к динамике развития мирового рынка.

— **«Стабильная Европа»** — через значительное развитие инновационной сферы, эффективные превентативные меры, а также значительный показатель инновационности регион признан одним из самых устойчивых перед природными катаклизмами. В Европе не предвидится значительного повышения цен, но из-за ухудшения урожая регион не сможет превратиться в значительного монополиста и диктовать свои условия на мировом рынке.

Стоит отметить, что данные сценарии являются только стратегическим прогнозом. Экологическая ситуация в мире остается крайне динамично нестабильной, а бессилие, а точнее бездействие как правительственных, так и неправительственных структур вызывает постоянное углубление кризиса. Система «Климат — Цена» выходит из-под контроля абсолютно всех носителей силы на международной арене, а значит реально спрогнозировать, насколько критической будет будущая катастрофа... просто невозможно.

Литература:

1. Доклад OXFAM «Погодные катаклизмы — ценовые катаклизмы. Сколько стоит накормить мир, переживающий глобальное потепление». Сентябрь 2012 г. Режим доступа: http://grow.clcr.ru/attach_files/file_public_833.
2. Отчет МСУОБ ООН и Всемирного Банка «Исследование оптимальных способов финансирования риска стихийных бедствий». Режим доступа: http://www.unisdr.org/files/11742_FinRiskrus
3. A publication of the National Intelligence Council «Global Trends 2030: Alternative Worlds». Декабрь 2012 г. Режим доступа: www.dni.gov/nic/globaltrends
4. Report OXFAM International «Exploring Food Price Scenarios Towards 2030 With a Global Multi-Region Model». Режим доступа: <http://oxf.am/448>.

Особенности формирования региональных бюджетов

Сулейманов Магомед Магомедович, кандидат экономических наук, доцент;
Салимханов Заур Арсланиевич, магистрант
Дагестанский государственный университет (г. Махачкала)

Бюджетная система Российской Федерации устроена таким образом, что каждый из уровней государственной власти располагает собственным бюджетом и действует в пределах закрепленных за ним бюджетных полномочий. Бюджеты различных уровней государственной власти автономно функционируют, основываясь на четких, закрепленных законодательством нормах.

Доходы распределяются и перераспределяются между федеральным бюджетом и консолидированными бюджетами субъектов Российской Федерации, исходя из необходимости обеспечения единства общегосударственных интересов, интересов населения, проживающего на территориях субъектов Российской Федерации, и входящих в них муниципальных образований.

Региональные бюджеты — неотъемлемая часть социальной политики государства. Величина региональных бюджетов растёт не только в России, но и во многих других странах мира и составляет сегодня подавляющую часть финансовых ресурсов развитых государств. На их основе финансируются муниципальное образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание населения. В связи с тем, что функции регулирования экономических и социальных процессов перешла от центральных органов государственной власти к региональным, роль региональных бюджетов усилилась. Через региональные бюджеты финансируется значительная часть общественных фондов потребления. Из региональных бюджетов финансируется 65% расходов на образование, свыше 80% — на здравоохранение, около 90% — на социальное обеспечение, на 100%-коммунальное хозяйство.

Через региональные бюджеты государство проводит выравнивание экономического и социального развития различных по уровню развития регионов.

Инструментами реализации принципа выравнивания бюджетных доходов и расходов по регионам выступают: трансферты, субвенции, дотации.

Трансферты, предоставляемые регионам из федерального фонда поддержки регионов, обладают выраженной социальной ориентацией и призваны содействовать выравниванию бюджетной обеспеченности разных территорий в расчете на душу населения. Трансферты, называемые иногда также грантами, принято делить на общие и целевые. Общие трансферTMты используются для корректировки общих уровней доходов региональных бюджетов. Целевые выполняют функции, определенные федеральными органами, их размер необязательно зависит от уровня бюджетной обеспеченности в расчете на душу населения. Если общие трансферты используются регионами по их усмотрению и не обусловлены встречным фи-

нансированием, то целевые трансферты связаны рядом условий.

Поэтому целевые трансферты выделяются в самостоятельную группу, которую называют субвенциями.

Субвенции представляют собой денежные средства, выделяемые федеральным бюджетом или бюджетами регионов в пользу других регионов. Они имеют ярко выраженное целевое назначение, т.е. это финансовые ресурсы, предоставляемые на определенные цели (развитие здравоохранения, дорожное строительство, коммунальные объекты и др.). Неиспользование субвенций на цели, для которых они предназначены, влечет необходимость их возврата. Субвенции призваны стать одним из источников финансовых ресурсов для обеспечения саморазвития регионов.

Дотации есть средства безвозмездной бюджетной поддержки региона, обусловленной объективными неблагоприятными факторами, временными или постоянными. Дотации используются для финансовой поддержки определенных видов экономической деятельности, объектов, социальных процессов, категорий населения.

Даже такая простая систематизация межбюджетных перетоков финансовых ресурсов помогает упорядочению бюджетно-налоговой системы.

Хотя сложившаяся система бюджетного федерализма в России предполагает относительно самостоятельное и независимое функционирование бюджетных систем различных уровней управления: федерального, регионального, муниципального, она всё-таки формировалась довольно быстро и в условиях переходного процесса и, конечно, имеет ряд недостатков. В первую очередь такая система нацелена на реализацию чисто распределительной функции. Т.е. цель распределения — пополнение недостаточных региональных бюджетов, обеспечение населения различных регионов более или менее сходными условиями существования. Такая ориентация бюджетной системы только на выравнивание условий жизни населения закрепляет зависимость регионов от Центра. Поэтому на первый план надо выдвинуть акцентирование в бюджетной политике на содействие преодолению экономической отсталости регионов. Конкретно это может быть и оказание федеральной поддержки региональным программам реконструкции и подъёма производства, а так же бюджетное финансирование инвестиционных, инновационных программ.

Большинство регионов Российской Федерации формирует бюджеты с дефицитом. Результат дефицитного бюджета — неустойчивость финансирования основных статей, сбои в выплате зарплаты, оплате госзаказов, недостаточная поддержка предпринимательства и т.д.

**Таблица исполнения консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации.
Профицит (+) Дефицит (-) (млрд. руб.)**

	2010	2011	2013	на 01.01.2015
Российская Федерация	99,6	-35,1	-642,0	-469,0
Центральный федеральный округ	9,6	85,5	-117,5	-115,7
Северо-западный федеральный округ	-20,1	=13,1	-44,0	-43,9
Южный федеральный округ	-23,2	-23,7	-75,6	-54,9
Северо-Кавказский Федеральный округ	=6,0	-8,2	-17,7	-15,4
Приволжский федеральный округ	-74,8	-66,4	-105,4	-113,3
Уральский федеральный округ	16,3	2,2	-129,5	-13,3
Сибирский федеральный округ	10,5	-8,7	-110,3	-92,0
Дальневосточный федеральный округ	-11,9	-2,7	-42,0	-20,5

По данным Федерального казначейства, число регионов, исполнивших консолидированный бюджет с дефицитом, с 2008 по 2013 год возросло в 1,7 раза (с 45 до 77), количество субъектов Российской Федерации, исполнивших консолидированный бюджет с профицитом, напротив, сократилось в 6,5 раза (с 39 до 6). Общий дефицит региональных бюджетов вырос за 2013 год в 2 раза и превысил 640 млрд. рублей.

По данным Минфина в 2010 году дефицит консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составлял почти 100 млрд. руб., в 2012 он составил 280 млрд. руб. А по итогам 2013 года сразу вырос до 640 млрд. руб. — более, чем в 2 раза и 3,3 раза больше, чем прогнозировал Минфин.

Доходная часть бюджетов 7 регионов (Республика Алтай, Дагестан, Тыва, Ингушетия, Карачаево-Черкесская и Чеченская республики, Камчатский край) сформирована за счёт бюджетных трансфертов на 60%. Ещё у 16 субъектов — более, чем на 40%.

Причины ухудшения финансового самочувствия регионов в:

- необеспеченности расходов субъектов доходами;

— региональном неравенстве, что в итоге даёт растущую зависимость региональных и местных бюджетов от Федерального центра.

Сбалансировать российские региональные бюджеты возможно за счёт трёх источников:

- увеличение трансфертов из Федерального бюджета,
- дополнительные налоговые доходы на региональном уровне,
- передача с регионального на федеральный уровень расходных полномочий.

Нарастание региональных бюджетных проблем требует принятия решений со стороны Центра, потому что Федеральный бюджет является «бюджетом последней инстанции».

Чтобы предотвратить снижение социально значимых расходов может потребоваться нарастить финансовую помощь регионам. Так как доходы консолидированных бюджетов субъектов Федерации остаются на минимальных уровнях в долях ВВП (12,2% в 2012 году и ориентировочно до 11,9 в 2017), то и дефицит финансовых ресурсов на региональном уровне останется долгосрочным.

Литература:

1. Алиев, Б. Х., Сулейманов М. М. Эволюция налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2010. № 33 (417). с. 26–31.
2. Алиев, Б. Х., Алиев М. Б., Сулейманов М. М. Приоритетные направления развития налогового потенциала территорий в условиях циклического развития экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 12. с. 2–7.
3. Алиев, Б. Х., Сулейманов М. М., Гасанов Ш. А. Бюджеты территорий в условиях кризиса // Финансы и кредит. 2011. № 6 (438). с. 10–14.
4. Алиев, Б. Х., Сулейманов М. М., Джамалова П. И. Формирование концепции налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2011. № 16 (448). с. 7–12.
5. Кравцова, Н. И., Магомедова Р. М., Сулейманов М. М. Налоговая децентрализация как основа формирования эффективной бюджетно-налоговой политики региона // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 10. с. 7–15.
6. Сулейманов, М. М. Налоговый федерализм как основа формирования бюджетного потенциала территорий // Финансы и кредит. 2011. № 29 (461). с. 67–73.
7. Сулейманов, М. М. К вопросу о реформировании межбюджетных отношений // Финансы и кредит. 2013. № 18 (546). с. 52–60.

8. Сулейманов, М. М. Проблемы и перспективы формирования эффективной модели налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2013. № 25 (553). с. 65–71.
9. Сулейманов, М. М. Развитие налогового потенциала бюджетов территорий в условиях модернизации российской экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 43. с. 59–64.
10. Сулейманов, М. М. Теоретические подходы к исследованию налогового федерализма // Финансы и кредит. 2012. № 40 (520). с. 29–32.
11. Сулейманов, М. М. Принципы и функциональное содержание налогового федерализма // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 10 (313). с. 55–62.
12. Интернет ресурс: <http://info.minfin.ru/> [http://info.minfin.ru/subj_analytics.php] // Дотации бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.
13. Интернет ресурс: <http://laboureconomics.ru/regioneconomics/113-russianbudget> // Особенности региональной бюджетной системы в России.

Территориальное общественное самоуправление города как дополнительный источник решения вопросов местного значения в условиях ограниченных финансовых ресурсов

Сундукова Юлия Николаевна, магистрант
Ульяновский государственный университет

В статье говорится о том, что такое территориальное общественное самоуправление (далее — ТОС), о направлениях деятельности ТОС на территории города (на примере города Ульяновска), а также предлагаются рекомендации органам местного самоуправления по активизации ТОС.

В статье 27 ФЗ № 131 «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации» под территориальным общественным самоуправлением понимается «самоорганизация граждан по месту их жительства на части территории поселения (внутригородской территории города федерального значения, внутригородского района) для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив по вопросам местного значения [1].

Основной целью деятельности ТОС является повышение качества жизни граждан, построение развитого гражданского общества, а в условиях ограниченного местного бюджета именно ТОСы приобретают важную роль в решении насущных проблем и отдельных вопросов местного значения. ТОС принадлежит главная роль в решении задач привлечения граждан к участию в местном самоуправлении.

Кроме того, органы ТОС могут осуществлять хозяйственную деятельность по благоустройству территории и иную хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение социально-бытовых потребностей граждан, проживающих на соответствующей территории, как за счет личных средств граждан, так и с использованием средств местного бюджета. Как самостоятельный общественный институт он находится в стадии постоянного обновления и нуждается в регулировании и поддержке со стороны органов местного самоуправления.

С 2011 года, когда в структуре администрации города Ульяновска был создан отдел, занимающийся вопросами развития территориального общественного самоуправления, прослеживается четкая динамика увеличения количества ТОС и вовлеченных в их деятельность жителей города (см. таблицу 1).

Таблица 1

Динамика увеличения количества ТОС на территории города Ульяновска, 2011–2014 годы

	Январь 2011 года	Сентябрь 2011 года	Декабрь 2011 года	Июнь 2012 года	Декабрь 2012 года	Декабрь 2013 года	Декабрь 2014 года
Количество ТОС	3	21	41	44	46	50	60
в том числе юридических лиц	1	7	20	37	39	43	52
Количество жителей, проживающих в границах ТОС	30, 7 тыс.	56, 4 тыс.	88 тыс.	94, 8 тыс.	97, 1 тыс.	102, 2 тыс.	110, 4 тыс.
Количество жилых домов в границах ТОС	272	586	694	757	768	777	803

Как видно из таблицы 1, в настоящее время на территории города Ульяновска осуществляют свою деятельность 60 ТОС, из которых 52 зарегистрированы в качестве юридического лица и имеет право на предоставление субсидий из бюджета города. Являясь самоорганизацией граждан по месту жительства для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив местного значения, ТОС города объединяют более 110,4 тысяч человек, что составляет 17,1% от населения всего города, а количество многоквартирных домов, входящих в ТОС, составляет 803.

Хорошо организованная система ТОС представляет собой огромный ресурс для осуществления стратегии развития города Ульяновска и эффективный инструмент общественного контроля за деятельностью всех структурных подразделений органов местного самоуправления, отвечающих за улучшение качества жизни населения.

Деятельность ТОС Ульяновска условно можно разделить на несколько крупных направлений: благоустройство территорий, культурно-массовая и спортивно-массовая работа, реализация социально значимых проектов, иная деятельность. Считаем важным, подвести итоги деятельности ТОС в 2014 году в сравнении с 2013 годом и проследить динамику, тем самым показав значимость ТОС для жизнедеятельности города.

В рамках *благоустройства территории города и территорий ТОС* в частности, в 2014 году муниципальной программой «Развитие территориального общественного самоуправления в муниципальном образовании «город Ульяновск» была предусмотрена такая стимулирующая мера как городской смотр-конкурс «Лучшее мероприятие по благоустройству придомовых территорий и уборке домов, проводимое территориальным общественным самоуправлением», который проходил с 26 мая по 29 августа 2014. По результатам конкурса среди ТОС было определено 14 победителей. Победителями конкурса установлено 256 малых архитектурных сооружений различного назначения, обустроено более 700 метров декоративных ограждения и более 400 квадратных метров пешеходных дорожек, разбито более 350 квадратных метров клумб. Общая сумма бюджетных ассигнований по данному конкурсу составила 1 199 200 рублей (максимальный размер субсидий, который ТОС получил на реализацию своего плана, равен 100 000 рублей). Сумма софинансирования проектов ТОС из внебюджетных источников составила около 400 000 рублей.

Для сравнения: по итогам конкурса по благоустройству, проводимого в 2013 году, было высажено свыше 6 500 саженцев цветов и 100 саженцев кустарников, установлено 129 малых архитектурных форм. Общая сумма бюджетных ассигнований по данному конкурсу в 2013 году составляла 1 947 162,42 рублей, привлечённых более 900 000 рублей.

Помимо конкурса ТОС города участвуют в ежегодных весенних и осенних месячниках по благоустройству. В ходе благоустроительной кампании 2014 года было проведено 272 субботника на территориях 54 ТОС, в которых приняли уча-

стие более 4500 жителей города Ульяновска. Для сравнения: в течение 2013 года в субботниках приняли участие около 3800 жителей ТОС, а в 2012 году — около 3000 человек.

В результате озеленительных работ ТОС в 2014 году были высажены 227 деревьев и 2029 кустарников. Часть из них были приобретены жителями за счет собственных средств и в качестве спонсорской помощи: ель, каштан, яблоня, береза и акация, туя, сирень, можжевельник, кипарис. Для сравнения: в 2013 году было посажено 550 деревьев и 535 кустарников, в 2012—911 деревьев и 1 591 кустарников.

Зачастую при подготовке к конкурсу ТОС жители вкладывают в улучшение условий проживания своих граждан больше средств, чем они могут получить в случае победы. Это говорит о неравнодушии граждан к своей территории проживания и подтверждает рост гражданской активности. Кроме того, при выполнении благоустроительных работ жители ТОС максимально используют собственный труд, что снижает стоимость работ, а также формирует бережное отношение к результатам труда.

Рассматривая *культурно-массовую и спортивно-массовую деятельность ТОС*, следует отметить прогресс в увеличении количества жителей, принимающих участие в мероприятиях, и развитии дворового спорта.

В 2013 году муниципальной программой был запущен «пилотный» проект развития дворового спорта посредством работы в ТОС дворовых инструкторов. В течение года в 22 ТОС постоянно работали инструкторы, которые занимались с подрастающим поколением: проводили тренировки по различным видам спорта, организовывали соревнования, знакомили ребят со спортсменами, приучали к здоровому образу жизни. В физкультурно-оздоровительную работу вовлечено более 1900 человек, из них 90% детей и подростков по различным видам спорта: футбол, мини-футбол, настольный теннис, дартс, баскетбол, оздоровительная гимнастика, бадминтон, легкая атлетика, общая физическая подготовка и другие.

В 2014 году такую работу на постоянной основе ведут 28 ТОС, в каждом из которых занимается в среднем по 25 ребят. В последующие годы в муниципальной программе развития ТОС предусмотрено предоставление субсидий на данные цели из расчета 35 ставок дворовых тренеров по 9000 рублей в месяц. Это должно сделать систему развития дворового массового спорта более системной и эффективной, а также содействовать привлечению к занятиям физической культурой лиц всех возрастных категорий, в том числе маломобильных граждан.

Кроме того, в 2014 году на территориях ТОС города было проведено 87 праздничных мероприятий (праздников двора). В ходе данных мероприятий были организованы театрализованные представления и концерты, конкурсы и викторины, спортивные турниры и подвижные игры. Победители конкурсов и состязаний, а также самые активные жители ТОС награждались памятными сувенирами и подарками. Сумма субсидий на возмещение затрат, понесенных в связи с проведением данных мероприятий, составляет 980 000 рублей.

Культурно-массовые и спортивно-массовые мероприятия проводятся каждым ТОС по согласованному с администрацией района плану не реже одного раза в месяц в рамках субсидий на осуществление уставной деятельности. Эта мера поддержки обеспечивает и само существование ТОС: обслуживание банковского счета, оплата услуг по ведению бухгалтерского учета и отчетности, расходы на проведение мероприятий, уплату налогов и взносов в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования.

Следует также отметить и роль ТОС в *реализации социально значимых мероприятий*.

В 2014 году победители конкурса «Лучший социально значимый проект территориального общественного самоуправления» реализовывали свои проекты в сферах культуры, здорового образа жизни и спорта, социального обеспечения и социальной защиты населения, патриотического воспитания и работы с молодёжью.

Сумма субсидий на возмещение ТОС затрат, понесённых в связи с реализацией социально значимых проектов, составила около 1 100 000 рублей. Сумма привлечённых внебюджетных средств составила 60 500 рублей.

Одним из обязательных условий предоставления ТОС субсидий является *деятельность по защите прав и свобод человека и гражданина, деятельность в области развития институтов гражданского общества, правовое просвещение населения*.

На сегодняшний день в 52 ТОС города данная работа ведется в ежедневном режиме. ТОС организуют проведение юридических консультаций, осуществляют приём граждан по вопросам местного значения, проводят координационные совещания с членами совета МКД и ТОС, выявляют и обобщают инициативы жителей по вопросам местного значения, проводят отчётные конференции граждан ТОС. Кроме того, члены органов ТОС активно участвуют и помогают в организации семинаров и семинаров-практикумов МБУ «Контакт-центр при главе города Ульяновска», являются помощниками в ретрансляции актуальных практик на местах.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что ТОС в Ульяновске является тем «инструментом», при помощи которого органы местного самоуправления города совместно с жителями решают многие жизненно важные вопросы. Также ТОСы становятся центрами возрождения культурных традиций, проводят большую патриотическую работу, организуя встречи жителей с ветеранами войн, труда, проводя на своих территориях разнообразные общественные мероприятия.

В современных условиях для эффективного функционирования институтов ТОС необходима поддержка со стороны органов власти, которые помогут гражданам объединиться, легитимизировать им свою деятельность и затем будут лишь

координировать действия ТОС в общей структуре жизни города. Кроме того, необходимо оказать содействие органам ТОС в установлении взаимодействия с учреждениями культуры, спорта, образования, социальной защиты, а также органами правопорядка, национальными и общественными организациями, предприятиями города и, конечно, организациями жилищно-коммунального хозяйства.

Для стимулирования деятельности ТОС по развитию местных территорий необходимо осуществлять материальную поддержку ТОС в виде субсидий на реализацию лучших идей ТОС из местного бюджета, так и с помощью спонсорских средств и грантов.

Для привлечения дополнительных средств органам ТОС необходимо иметь планы реализации проектов с обоснованием его социальной или экономической значимости, размеры финансовых средств, сроки реализации, предполагаемое число участников и участия самих жителей. Как правило, с просьбами об оказании помощи в выделении финансовых и материальных средств органам ТОС следует обращаться к руководителям предприятий и организаций, предпринимателям, ведущим свою деятельность на территории ТОС, которые заинтересованы в решении наиболее острых проблем микрорайона.

Правовое обеспечение деятельности ТОС в Ульяновске в настоящее время находится на достойном уровне. На базе Контакт-центра при главе города создан отдел по взаимодействию с ТОС, который занимается методической и юридической поддержкой городских ТОС.

Для дальнейшего совершенствования института ТОС следует развивать механизмы публичной поддержки движения, а также создать новые стимулы для развития инициативы «снизу» и формирования соседских сообществ. Здесь необходима широкая информационная кампания, которая познакомит граждан с явлением ТОС и результатами деятельности лучших ТОС. К примеру, можно предложить такие мероприятия, как выставки достижений и форумы ТОС, а также создание своеобразного банка идей ТОС.

Кроме того, необходимо заниматься обучением действующих и потенциальных лидеров ТОС, в частности, на базе муниципального учреждения создать Школу ТОС и приглашать специалистов для проведения теоретических и практических занятий по правовым основам, организационному обеспечению деятельности ТОС и развитию лидерства в целом.

Жители ТОС становятся не сторонними наблюдателями, а хозяевами территорий проживания, равноправными партнёрами местной власти, союзниками в решении повседневных вопросов. Чем больше будет таких жителей, тем более благоустроенным и развитым будет город.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2003/10/08/zakonsamouprav.html>

2. Решение Ульяновской Городской Думы от 28.05.2008 г. № 88 «Об утверждении Положения «О территориальном общественном самоуправлении в муниципальном образовании «город Ульяновск» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ugd.ru/docs/solutions/1522/3597/7/>
3. Сайт территориального общественного самоуправления муниципального образования «город Ульяновск» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://tos73.ru>
4. Сайт администрации города Ульяновска [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ulmeria.ru>

Государственная поддержка малого бизнеса в Чеченской Республике

Тамаев Муслим Лечиевич, студент;
Байдарова Резида Мовладиевна, студент
Чеченский государственный университет

В данной статье проводится анализ эффективности действующей системы государственной поддержки малого бизнеса в Чеченской Республике. Выявлены проблемы этой системы. Определены меры, необходимые для повышения ее эффективности.

Ключевые слова: экономика, государственная поддержка, предпринимательство, малый бизнес.

Устойчивое развитие экономики, формирование социальной стабильности, решение комплекса социально-экономических проблем требуют системной и комплексной поддержки малого и среднего бизнеса как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях. В современных экономических условиях, сформировавшихся в России, и в частности в развивающейся Чеченской Республике, малое и среднее предпринимательство определены как одни из приоритетных направлений. В связи с этим, дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым.

Правительством Чеченской Республики предпринимаются определенные меры по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса.

В настоящее время реализуется Государственная программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике на 2014–2018 годы», в рамках которой планируется выделить более 1,2 млрд. рублей за счет средств республиканского бюджета. В рамках госпрограммы реализуются 2 подпрограммы: «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике», «Обеспечение реализации государственной программы в сфере малого бизнеса и предпринимательства». Объем бюджетных ассигнований программы на 2014 год из республиканского бюджета составил — 248,8 млн. рублей.

Кроме того, созданы некоммерческие организации: «Гарантийный фонд Чеченской Республики», «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства ЧР», «Микрофинансовый фонд ЧР», которые оказывают малому бизнесу такие виды государственной поддержки, как предоставление поручительств, грантов и субсидий.

Некоммерческой организацией «Гарантийный фонд Чеченской Республики» предоставлено — 29 поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства ЧР на общую сумму — 115,4 млн. руб.

Некоммерческой организацией «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства ЧР» выдано — 149 займов, на сумму — 84,8 млн. руб.

Некоммерческой организацией «Микрофинансовый фонд Чеченской Республики» выдано займов субъектам МСП — 193, на сумму — 121,9 млн. руб.

По состоянию на 01.05.2015 года, на учете в Чеченской Республике состоят 22,7 тыс. индивидуальных предпринимателей и 5,2 тыс. малых предприятий.

Для субъектов малого предпринимательства строятся офисные центры (бизнес-инкубаторы), с низкой арендной ставкой, которые оказывают образовательные, консалтинговые и юридические услуги предпринимателям и предоставляют офисные помещения на льготных условиях, а также предлагаются различные виды финансовых услуг (микрозаймы и грантовая поддержка) для развития собственного бизнеса..

В настоящее время в республике функционирует 10 бизнес-инкубаторов:

Республиканский, Грозненский производственный, Гудермесский, Шалинский, Шатойский, Шелковской, Урус-Мартановский, Аргунский, Наурский и Учебно-производственный реабилитационный центр в с. Знаменское.

Ранее в республике проводились такие региональные программы по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса, как:

— Программа поддержки и развития малого предпринимательства в Чеченской Республике на 2006–2010 гг. «ОТ ВЫЖИВАНИЯ — К ПРОЦВЕТАНИЮ!»;

– Программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике на 2011–2013 гг.»;

– Республиканская целевая программа «Вовлечение молодежи Чеченской Республики в предпринимательскую деятельность» на 2012–2014 годы.

Основные экономические показатели деятельности малых предприятий в 2014 году

	Малые предприятия	
	Всего	Из них микропредприятия
Число действовавших юридических лиц (на конец года), единиц	5653	5551
Число предприятий в расчете на 10000 человек населения		
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	20651	19293
Средняя численность внешних совместителей, человек	163	163
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, человек	243	123
Оборот предприятий, млн. руб.	65250.6	61119.8
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	10234.2	674.2

Оборот малых и средних предприятий в 2012 году составил 30,4 млрд. руб., в 2013 г. — 45,5 млрд. руб., в 2014 г. — 48,1 млрд. руб. Удельный вес оборота малых предприятий в валовом продукте региона в 2012 г. составил 29,3%, в 2013 г. — 40,8%, в 2014 г. — 40,0%. Таким образом, можно сделать вывод, что по сравнению с 2012–2013 гг. в 2014 г. доля малых предприятий в ВРП значительно выросла.

Можно выделить ряд основных факторов, отрицательно влияющих на развитие малого бизнеса на территории Чеченской Республики:

- низкая социальная активность предпринимателей;
- проблема кадрового обеспечения и подготовки специалистов для малого предпринимательства;
- инфляционные скачки в стране;
- недостаточная развитость механизма государственной поддержки малого бизнеса;
- разрастание барьеров для старта предпринимательской деятельности (регистрация, лицензирование, сертификация и т.д.);
- недоступность кредитных ресурсов для малого бизнеса в коммерческих банках (в Сбербанке, одном из наиболее оптимальных вариантов, если основываться на его место в рейтинге банков страны, ставка кредитования доходит до 19,5%, в зависимости от формы кредитования).

Решение этих проблем является важнейшей задачей органов государственной власти всех уровней, общественных организаций, союзов предпринимателей и самих предпринимателей.

В целях решения последней проблемы, распоряжением Правительства Чеченской Республики № 149-р от 13.04.2010 г., был создан Гарантийный фонд Чеченской Республики, который только в 2013 выдал 35 поручительств для субъектов малого и среднего предпринимательства Чеченской Республики на привлечение кредитных средств.

Проблема, которую необходимо решить прежде всего, является проблема налоговой нагрузки. В соответствии с планом первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году (утвержденным Распоряжением Правительства РФ от 27.01.2015) на федеральном уровне было предложено принятие нормативно-правовых актов, которые предоставляют права субъектам РФ снижать ставки налога для налогоплательщиков, а также ввести «двухлетние налоговые каникулы» для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в сфере производственных и бытовых услуг.

Зарубежный и отечественный опыт свидетельствует, что создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на уровне региона способствует стабильному развитию субъектов малого предпринимательства. Предлагается ряд мер, направленных на решение выявленных проблем и поддержку малого и среднего предпринимательства на уровне региона:

- оптимизация нормативно-правовой базы развития предпринимательства, в том числе налогового законодательства, стимулирующего развитие МП;
- развитие прогрессивных финансовых технологий;
- создание современных инфраструктурных комплексов поддержки малого и среднего предпринимательства на территории республики;
- внесение изменений в действующие программы поддержки и развития малого предпринимательства;
- определение приоритетных для экономического развития Чеченской Республики направлений деятельности малого бизнеса, с учетом социально-экономического уровня развития районов и городов, и мер их поддержки;
- содействие в создании и организации деятельности общественных объединений и ассоциаций предпринимателей.

Реализация указанных мер окажет существенную поддержку в обеспечении условий развития малого и среднего предпринимательства, а также в развитии муниципальных районов, городских округов республики и секторов экономики.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что успешное развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии политической воли государства к формированию благоприятных социальных, экономических, правовых, политических и других условий.

Литература:

1. <http://chechenstat.gks.ru/>
2. www.ChechnyaTODAY.com
3. <http://chr.pmp.gkr.su/registry/program/>
4. <http://www.investchechnya.ru/maloe-predprinimatelstvo.html>

16. ДЕМОГРАФИЯ

Демографическая ситуация и ее влияние на устойчивое развитие сельских территорий региона

Исмагилов Айбулат Мансурович, магистрант

Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (г. Уфа)

Республика Башкортостан характеризуется высокой внутренней неоднородностью, которая выражается в социально-экономической и территориальной дифференциации. В республике выделяют 7 социально-экономических зон: центральная, южная, западная, северо-западная, северная, северо-восточная и уральская. Каждая из них отличается по уровню социально-экономического развития, степени урбанизации, характеру социально-демографических процессов, а также по этническому составу населения [1, с. 127].

Все выше перечисленное, в комплексе, оказывает прямое влияние на устойчивое развитие сельских территорий региона.

Сельскую местность как объект управления характеризуют в первую очередь социально-демографические особенности.

Для характеристики демографической ситуации в принципе можно использовать различные наборы демографических показателей, которые могут с разной степенью глубины и детальности отражать положение дел и существующие тенденции демографических изменений [2, с. 213].

Демографические процессы отражают различные уровни миграционной активности и естественного вос-

производства населения. Данные естественного движения сельского населения районов региона характеризуют демографический аспект сельских территорий. Основным показателем является коэффициент естественного движения населения: прибыли (+), убыли (-).

Динамика основных демографических показателей (рождаемости, смертности, естественной убыли населения) в последние годы в сельской местности региона характеризуется резкими изменениями и складывалась в общем контексте изменений, происходящих и характерных для всей страны (таблицы 1, 2).

Одним из самых негативных результатов социально-экономического развития сельских территорий республики является сокращение численности населения.

Определяющим компонентом снижения численности населения республики в 2012 г. стала миграционная убыль населения, составившая за год 8,8 тыс. человек. Миграционный прирост отмечался в 4 городских округах (г. Уфа, г. Кумертау, г. Октябрьский, г. Стерлитамак) и 8 муниципальных районах республики [3, с. 77].

Ниже приведены сравнительные данные на примере муниципальных районов РБ: Архангельский и Уфимский [4, 5, 6].

Таблица 1

Показатели миграции населения МР Архангельский р-н и МР Уфимский р-н Республики Башкортостан
(на 2012 г. и 2013 г.)

Число прибывших (человек)		Число выбывших (человек)		Миграционный прирост, («-» убыль)	
2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
Всего по республике					
132738	151321	141582	148494	-8844	2827
МР Архангельский р-н					
914	838	926	974	-12	-136
МР Уфимский р-н					
4569	6566	2241	2403	2328	4163

Из таблицы 1 видно, что по республике число выбывших человек 2012 году превалировало над числом прибывших в 6,7%, а в 2013 году количество прибывших

человек превосходило число выбывших 1,86%. В МР Архангельский р-н отмечается отток населения как в 2012 г (-12), так и 2013 г (-136), но, совершенно иная ситу-

ация наблюдается в МР Уфимский р-н, где миграционный приток населения заметно возрос.

Высокая естественная убыль и низкий миграционный прирост сельского населения свидетельствуют о низком

уровне жизни людей и непривлекательности жизни в сельской местности (таблица 2).

Таблица 2

Показатели воспроизводства населения МР Архангельский р-н и МР Уфимский р-н Республики Башкортостан (на 2012 г. и 2013 г.)

Человек						На 1000 человек населения приходится:					
Родилось		Умерло		Прирост, («-» убыль)		Родившихся		Умерших		прироста, («-» убыли)	
2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Всего по республике											
59180	59260	53624	53346	5556	5914	14,6	14,6	13,2	13,1	1,4	1,5
МР Архангельский р-н											
301	266	366	326	-65	-60	16,5	14,7	20,1	18,0	-3,6	-3,3
МР Уфимский р-н											
884	903	743	815	141	88	12,6	12,3	10,6	11,1	2,0	1,2

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что показатели воспроизводства населения, из двух сравниваемых районов, заметно лучше в Уфимском районе, это коррелирует с показателями миграционного прироста населения. По Архангельскому району наблюдается ухудшение демографической ситуации, где общий коэффициент рождаемости уменьшился на 1,8 с 2012 по 2013 гг. с 16,5 до 14,7 на 1000 человек населения. Общий коэффициент смертности снизился на 2,1 — с 20,1 в 2012 году до 18,0 в 2013 году на 1000 человек населения. Снижение численности населения связано со сложившейся в последние годы ситуацией, связанной с естественной убылью населения (смертность превышает рождаемость).

Уровень занятости экономически активного сельского населения является индикатором благополучия социального развития села.

Неблагоприятная демографическая ситуация, вследствие которой прогрессирует сокращение численности сельского населения, в том числе и трудоспособной его части, усугубляет положение с трудовыми кадрами на селе.

Комплекс накопившихся производственных и социальных проблем вызывает интенсивный отток сельскохозяйственных работников. В результате агропромышленный комплекс испытывает недостаток профессиональных кадров, что приводит замедлению экономического развития (таблица 3).

Таблица 3

Показатели занятости и оплаты труда в МР Архангельский р-н и МР Уфимский р-н Республики Башкортостан (на 2011 г., 2012 г. и 2013 г.)

Среднегодовая численность работников предприятий и организаций (человек)		
2011 г.	2012 г.	2013 г.
По республике		
1169913	1215135	1195456
МР Архангельский р-н		
2236	2275	2113
МР Уфимский р-н		
19260	17741	17148
Среднемесячная заработная плата работников предприятий и организаций (рублей)		
По республике		
18397	20265	22377
МР Архангельский р-н		
13151	15138	18121
МР Уфимский р-н		
22688	25882	28850

Из таблицы 3 видно, что на предприятиях и в организациях максимальная среднегодовая численность работников была в 2012 году: в республике (1215135 человек), в МР Архангельский р-н (2275 человек) и МР Уфимский р-н (17741 человек).

В 2013 году среднегодовая численность работников как в целом по республике, так и в МР Архангельский р-н и МР Уфимский р-н уменьшилась на 1,6%, 7,1%, 3,3% соответственно.

Структура формирования денежных доходов населения является отражением происходящих социально-экономических процессов.

Одним из наиболее важных показателей, обеспечивающих высокий уровень качества жизни, является оплата труда работающего населения. Так, среднемесячная заработная плата увеличилась по республике в 1,2 раза, а в МР Архангельский р-н и МР Уфимский р-н в 1,37 раз и 1,27 раз соответственно. Однако среднемесячная заработная плата работников предприятий и организаций МР Архангельский р-н ниже в 1,23 раза республиканских

значений, и в 1,6 раз уровня среднемесячной заработной платы работников предприятий и организаций МР Уфимский р-н.

Для компенсации низких доходов значительная часть экономически активного населения вынуждена прибегать к различным приработкам, таким как уход на работу в крупные города, охота, рыбная ловля, сбор и продажа ягод и грибов, производство продукции в своих личных подворьях.

Ситуация на регистрируемом рынке труда характеризуется снижением численности граждан, признанных в установленном порядке безработными, а также доли граждан, признанных безработными, в общем числе лиц, обратившихся в службу занятости за содействием в поиске подходящей работы. В 2013 г. признано безработными 50,1 тыс. человек, это на 14% меньше, чем за 2012 год. Снято с учета 52,7 тыс. безработных. По состоянию на 31 января в центрах занятости было зарегистрировано 23,9 тыс. безработных, что на 9,7% меньше, чем на начало 2012 года (таблица 4).

Таблица 4

Показатели уровня безработицы в МР Архангельский р-н и МР Уфимский р-н Республики Башкортостан
(на 1 января 2012 г., 2013 г., 2014 г.)

Уровень безработицы, %		
на 01.01.2012 г.	на 01.01.2013 г.	на 01.01.2014 г.
По республике		
1,43	1,30	1,20
МР Архангельский р-н		
1,77	1,92	1,72
МР Уфимский р-н		
1,33	0,98	1,15

Из таблицы 4 в видно, что в МР Уфимский р-н отмечается отрицательная динамика по уровню безработицы. Так, уровень безработицы на 1 января 2014 года в МР Уфимский р-н составил 1,15% против 0,98% 2013 года, и, наоборот, в МР Архангельский р-н, где отмечалось более устойчивое положение, составив 1,92% против 1,72% 2013 года.

Таким образом, показатель безработицы является одним из ключевых показателей для определения общего

состояния сельской экономики и перспектив развития сельских территорий.

Серьезной социальной проблемой является общее старение населения. В сельской местности более ярко, чем в городе, выражено возрастание доли населения в предпенсионном возрасте. Это приводит к тому, что доля старших возрастов в составе трудоспособного населения возрастает (таблица 5).

Таблица 5

Показатели численности пенсионеров в МР Архангельский р-н и МР Уфимский р-н Республики Башкортостан (тыс. человек)

2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Численность постоянного населения по республике				
4066,3	4072,1	4064,3	4060,9	4069,7
Общая численность пенсионеров по республике				
1015,6	1056,4	1073,0	1089,2	1107,2
Численность постоянного населения МР Архангельский р-н				

20082	18544	18469	18292	18215
Общая численность пенсионеров МР Архангельский р-н				
5573	5391	5404	5480	5526
Численность постоянного населения МР Уфимский р-н				
57570	66289	67291	69096	71565
Общая численность пенсионеров МР Уфимский р-н				
11457	13658	14331	15038	15880

Данные таблицы 5 показывают, что возрастной состав населения в целом по республике характеризуется увеличением численности населения в старшем трудоспособном возрасте. Доля лиц пенсионного возраста по республике в общей численности всего населения республики возросла с 25% в 2005 г. до 27,2% в 2013 год.

Доля лиц пенсионного возраста по МР Архангельский р-н в численности постоянного населения увеличилась с 27,7% в 2005 г. до 30,3% в 2013 год, а в МР Уфимский р-н за аналогичный период эта доля возросла с 19,9% до 22,1%.

Таблица 6

Показатели среднего размера назначенных пенсий в МР Архангельский р-н и МР Уфимский р-н Республики Башкортостан (рублей)

2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
По республике				
2353,6	7114,9	7761,4	8611,1	9437,8
МР Архангельский р-н				
1988,3	5931,0	6497,2	7214,6	7910,1
МР Уфимский р-н				
2294,2	6974,3	7617,7	8479,6	9280,5

Из таблицы 6 видно, что к 2013 г. в целом по республике, так и в муниципальных районах Архангельский и Уфимский отмечается положительная динамика показателей среднего размера назначенных пенсий. Однако все еще заметно отставание данного показателя в МР Архангельский р-н от республиканских данных (на 16,1%) и от показателей МР Уфимский р-н (на 14,7%).

Таким образом, можно сделать вывод, что демографическая ситуация в регионе остается по-прежнему на-

пряженной, и прилагаемые в республике меры для устойчивого социально-экономического развития сельских территорий, требуют проведения кардинальной структурной перестройки всей экономики региона. С целью улучшения демографической ситуации в регионе, Правительство республики утвердило «Комплексный план мероприятий по улучшению демографической ситуации в Республике Башкортостан на 2014–2018 годы».

Литература:

1. Барлыбаева, Ф.Б. Человеческий капитал Республики Башкортостан и его роль в формировании и развитии экономики, основанной на знаниях / Ф.Б. Барлыбаева, И.А. Ситнова, Д.У. Ишназаров, З.М. Салихова. — Уфа: Гилем, 2014. — 332 с.
2. Демографическая ситуация и ее влияние на социально-экономическое развитие региона / Е.А. Морозова, А.Н. Челомбитко, Л.М. Андреева // Вестник КемГУ, 2012. — № 2 (50). — С. 213–219.
3. Исянбаев, М.Н. Устойчивое развитие региональных социально-экономических систем в условиях модернизации экономики России (на примере Республики Башкортостан) / М.Н. Исянбаев, А.У. Байгильдина, З.А. Шарафутдинова и др. — Уфа: Гилем, 2014. — 212 с.
4. Социально-экономическое положение муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан: статистический сборник / Башкортостанстат. — Уфа, 2013. — 271 с.
5. Отдельные показатели социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан: статистический бюллетень № 12 (январь-декабрь 2011 г.) / — Уфа: Башкортостанстат, 2012. — 20 с.
6. Отдельные показатели социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан: статистический бюллетень № 12 (январь-декабрь 2012 г.) / — Уфа: Башкортостанстат, 2013. — 24 с.

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Логистические системы и их роль в современной экономике

Аркадьев Константин Георгиевич, кандидат педагогических наук, доцент
Вольский военный институт материального обеспечения (Саратовская обл.)

Развитие экономики страны требует развития логистики и логистических систем как основы ускорения в продвижении материальных потоков, информационных потоков и потоков финансов.

Ключевые слова: логистические системы, причины и определяющие факторы, достижение конкурентных преимуществ.

Поступательное развитие экономики нашей страны в ближайшее будущее без развития логистической системы и структуры невозможно. Общемировые тенденции глобального мирового экономического развития свидетельствуют, что формирование рынков потребностей приводит не только к развитию рынка производителей. Следствием этого процесса, под влиянием ряда причин и факторов, происходит развитие логистики и логистических систем в целом.

Важнейшими причинами и определяющими факторами из них стали: демографический взрыв, увеличивший население планеты за прошедшие 50 лет более чем в два раза; бурный рост промышленного производства, всплески и спады кризисных явлений; ускорение технического прогресса и распространение новых наукоемких и информационных технологий; компьютерная интеллектуализация управления производственными процессами и инфраструктурными системами, диверсификация производства и бизнеса; рост уровня жизни в пользу новых субъектов экономического развития, из числа развивающихся регионов в стране и в мире.

С позиций бизнеса логистика — это интегральный инструмент менеджмента, способствующий достижению стратегических, тактических или оперативных целей организации его за счет эффективного (с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения требований конечных потребителей к качеству продуктов и услуг) управления материальными потоками, сервисными потоками, и сопутствующими им потоками информации и финансов.

Актуальность логистики в России состоит в том, что огромные пространства разделяют производителей и потенциальных потребителей друг от друга. Состояние транспортной инфраструктуры и развитие транспорта являются сдерживающими факторами в национальном макроэкономическом масштабе.

Роль логистики в экономике России определяется системным взаимодействием основных факторов: эконо-

мического, организационно-экономического, информационного, технического и специфического, связанного с регулированием хозяйственных процессов.

Экономический фактор. К настоящему времени определяющим стал поиск возможностей сокращения производственных затрат и издержек обращения как для увеличения прибыли предприятий, так и для наиболее полного удовлетворения интересов потребителей, оказания ему комплекса услуг. Поэтому, в условиях рыночных отношений принцип «расчёт—выгода—потребитель» становится определяющим, а потенциал логистики является исполнительным аппаратом, воплощающим этот принцип.

Организационно-экономический фактор. Одновременно с происходящими в российской экономике процессами перехода государственной собственности в частный сектор и дроблением хозяйственных структур, происходит автоматизация и информатизация управления новых структурных образований, децентрализация управления, получают развитие процессы диверсификации и интеграции хозяйственной деятельности. В переходной экономике, предполагающей наличие различных форм собственности, всё больше проявляют себя интеграционные формы управления и тенденции к координации, которые особенно характерны для процессов взаимодействия предприятий-изготовителей, потребителей, посредников, складской структуры, транспорта и транспортной инфраструктуры на основе логистических принципов и подходов.

Информационный фактор. Развитие корпоративных информационных сетей и всплеск IT-информации, связей на основе Интернета, которые стали причиной и одновременно следствием интенсивного развития рыночных отношений, взаимно обуславливающих друг друга. Информатика в информационном пространстве наиболее выгодно соединила рынок, производителей и логистику, стала важной составляющей логистических процессов безальтернативно объединив все информационные потоки.

Технический фактор. Логистика, являясь системой управления, объединяет субъекты управления и составля-

ющие объекты, развивается на основе современных технических решений и достижений в транспортной и складской логистике. В сфере управления внедряются высокопроизводительные компьютеры и современные средства автоматизации, новое программное обеспечение управления, что гарантирует лидерство на рынке товаров и услуг. В свою очередь, предпринимательская инициатива и развитие рыночных отношений стимулируют разработку и применение новой техники и технологий в процессах продвижения материальных потоков. В условиях конкуренции от технического прогресса требуются эффективные технологии, средства и надёжные методы управления.

Специфический фактор. Наибольшую актуальность логистика в России приобретает ввиду необходимости государственной поддержки процессов продвижения товаров. Применение государственного управления в продвижении и регулировании логистических процессов. Поддержка применима и эффективна не только на уровне микроэкономики предприятий и организаций — непосредственных участников процесса товародвижения, но и на уровнях региональных экономик и экономики федерального значения.

Активный интерес, который проявляется к логистике в России, объясняется впечатляющими результатами, которые были получены благодаря применению логистического подхода в экономике промышленно развитых стран. В большинстве зарубежных стран активное развитие логистики привело к появлению логистических систем. Бурный рост логистических систем привёл к тому, что они перешагнули границы одного государства. На сегодняшний день развиваются межгосударственные и транснациональные макрологистические системы, призванные облегчить перемещение через границы информации, товаров, капитала и людей.

Причины возрастания интереса к логистике и логистическим системам обусловлены потребностями развития бизнеса и национальной экономики России. Изначально усилия предприятий в производстве продукции направлялись, в основном, на снижение себестоимости продукции. В настоящее время предложение начинает превышать спрос, поэтому предприниматели и бизнесмены всё больше начинают признавать важность применения в деятельности логистических принципов и подходов.

Достижение весомых и значимых результатов в сфере производственно-экономической деятельности сегодня требует непрерывного движения и развития. Компаниям, стремящимся к занятию и удержанию лидирующих позиций в сегментах рынка, необходимо деятельностное приложение усилий за удержание своих позиций. Условия непрерывного роста и развития новых перспективных направлений заставляют нивелировать изменения, происходящие в современном бизнесе. Меняется все — изменение рыночной конъюнктуры, спроса, и предложения, технологии и материалы. Возрастающая конкуренция не оставляет места расслабившимся лидерам. Чтобы обойти конкурентов, недостаточно предложить минимальную цену, необходимо точно и своевременно выполнить тре-

бования заказчика и при этом сократить затраты на изготовление и доставку товара потребителю. Принимая во внимание, что условия глобализации мировой экономики соединяют в производстве одного продукта результаты усилий деятельности многих компаний, то становится понятна сложность решаемых задач. Упростить решение призвано внедрение в практику бизнеса логистики и принципов логистического управления.

Рост масштабов применения логистики в экономической деятельности хозяйствующих субъектов объясняется стремлением достижения конкурентных преимуществ в производстве — через рациональное использование имеющихся мощностей, сокращение запасов оборотных средств, кооперацию, диверсификацию, оптимизацию планирования и т.д. Благодаря прогрессивной стратегии построения каналов поставок и распределения, применению сетевых стратегий в совершенствовании торгового обслуживания, сокращению интервалов времени от приобретения сырья и материалов до реализации готовой продукции конечным потребителям или посредникам.

Находясь в составе экономической системы более высокого порядка, предприятия, производящие продукцию, не могут обойтись без взаимодействия с другими организациями, составляющими инфраструктуру рынка. Именно экономические и организационные связи предприятий-производителей товаров и услуг дают возможность осуществить обменные процессы и довести изготовленную продукцию до потребителя. Логистика выступает необходимой составляющей этих процессов. Экономическое пространство логистики коррелирует с понятием логистическая система, которая объединяет представления об эффективной интеграции логистической деятельности в рамках цепей поставок

Для России, не смотря на сложности, созданные внешнеполитическими факторами, сохраняется внутренняя политическая и социально-экономическая стабильность, идёт процесс формирования и развития логистических производственных, торговых, транспортных и информационных систем. Это имеет первостепенное значение, так как позволяет поднять на более высокий технологический уровень экономику страны в целом, ускорить интеграцию в мировое экономическое и информационное пространство, создать привлекательный образ (имидж) государства со стабильной экономикой.

Таким образом, в современных условиях логистика и логистические системы становятся важными элементами потенциала развития рыночной экономики нашей страны, важным производственным сегментом экономики. Логистика всё более отчётливо вырисовывает свою специфическую роль энергичного локомотива, приводящего в движение транспортный конвейер поставки услуг, перевозки грузов, организации потоков при производстве продукции тем самым обеспечивающего движение вперед к достижению целей повышения благосостояния всех граждан Российской Федерации, национальной и экономической независимости нашей Родины.

Литература:

1. Аникин, Б. А., Родкина Т. А. Логистика и управление цепями поставок. Основы логистики. Теория и практика. Учебник. — М.: Проспект, 2012. 608 с.
2. Дыбская, В. В., Зайцев Е. И. Логистика. Интеграция и оптимизация логистических бизнес процессов в цепях поставок. Учебник. — М.: Эксмо, 2008. 944 с.

Россия — родина логистики

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент;
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург)

Большинство теоретиков утверждает, что логистика возникла в странах Запада, как следствие интеграционных процессов в экономике. Однако, Россию вполне можно считать родиной логистики. Общепризнанный создатель первых научных трудов по логистике, вышедших в свет в 15 томах, Анри Антуан Джомини (1779—1869), написал их, находясь с 1813 года на службе в русской армии. В своих трудах он обобщил опыт передвижения, обеспечения и снабжения войск в ходе ряда войн конца XVIII и первой половины XIX века, в частности Отечественной войны 1812 года, Русско-турецкой (1828—1829 годы) и Крымской (1853—1856 годы). Базой для обобщения опыта использования логистики в военных целях, безусловно, являлась служба военных сообщений, одна из старейших служб Вооруженных Сил России. В «Уставе воинском» 1716 года, утверждённом Петром I указывалось, что в полевом управлении русской армии доставка войск и воинских грузов, использование дорог в военных целях, их ремонт и содержание находятся в ведении особого учреждения, возглавляемого генерал-вагенмейстером. Именно тогда пути сообщения, используемые в интересах войск, в сочетании со специальным армейским транспортом стали называться «военными сообщениями».

Начавшееся в XIX веке в России интенсивное строительство железных дорог, их эксплуатация инициировали применение принципов логистики на транспорте. Особенно этому способствовала *система рациональной организации вагонов*. Эта система была более современной и более экономичной, чем система срочного возврата вагонов на дорогу-собственницу, применявшаяся еще долгое время в других странах. Внедрение в хозяйственную практику системы взаимного пользования вагонами создало потенциал возможностей для сокращения оборота вагона, длины порожнего пробега, потребности в подвижном составе, что в итоге явилось предпосылкой к снижению тарифов и ускорению доставки товаров потребителям. Все это полностью отвечало *гармонизации интересов участников процесса товародвижения, минимизации издержек при сокращении сроков исполнения заказов на поставку материальных ценностей*.

Большое значение для отыскания оптимума в организации вагонопотоков имела специализация поездов (грузовые, пассажирские, сборные, участковые), которая начала осуществляться в России в конце 80-х — начале 90-х годов XIX века. Для сравнения отметим, что в Германии на железных дорогах правила и планы составления товарных поездов, появились лишь 1908 году. В США до 1917 года практически системы сортировки вагонов не было. Там применялась участковая система движения с отправлением поездов «по готовности». Специализация способствовала зарождению в России системы группового формирования поездов «*по назначению*». Суть данной системы сводилась к установлению единообразного порядка составления поездов каждого назначения по месту накопления вагонов. Главную роль в этом играла групповая подборка вагонов, определенная Правилами составления товарных поездов по пунктам назначения вагонов. Такие сквозные (групповые) поезда, состоящие из одной или нескольких групп вагонов, назывались «поездами дальнего хода». В США система формирования групповых поездов по назначениям стала применяться 30 годами позже (в середине 20-х годов XX века), чем в России, и называлась она системой предварительной сортировки.

В конце XIX века на российских железных дорогах стали применять и способ организации *движения ускоренных поездов, что способствовало уменьшению объемов омертвленного капитала*.

В начале XX века петербургские профессора путей сообщения была разработана методология транспортной логистики, изложенная в монографии, которая так и называлась — «Транспортная логистика». На основе данной методологии ученые, работавшие в области военных сообщений, создали модели движения воинских частей. Эти модели нашли применение в ходе Первой мировой войны как при планировании ряда компаний русской армии, так и при их непосредственном проведении.

В 1901 году инженер А. Н. Фролов впервые в мире предпринял теоретические исследования проблем организации вагонопотоков и распределения *сортировочной работы* между техническими станциями железных дорог. В своем труде «Общие соображения о простое вагонов

на сортировочных станциях», исследуя величину вагонов в сортировочном парке в зависимости от специализации поездов, он разработал теоретические основы целесообразности формирования прямых грузовых поездов с увеличенной дальностью пробега без переработки их на попутных технических станциях, что сулило немалую выгоду. Однако в условиях частной инициативы применить прямые поезда с мест погрузки на всей сети железных дорог оказалось невозможным. Только в советский период при установлении государственной формы собственности на транспорт были созданы возможности для широкого применения передовых научных методов эксплуатации железных дорог в интересах всего народного хозяйства.

Наиболее яркий период использования логистики приходится на время существования СССР, поскольку сам формат экономического и политического союза представлял собой большую логистическую систему. То есть, за долго до появления в экономике термина «логистика», ее как эффективную методологию организации народного хозяйства, использовали, как на уровне страны, так и отраслей, предприятий, а также в целом по отдельным регионам.

В плане макроэкономики сущность логистики проявлялась в первую очередь в *сбалансированном развитии всего народнохозяйственного комплекса*. Начиная с плана ГОЭЛРО до последних пятилетних планов экономического и социального развития народное хозяйство рассматривалось как целостная система с межотраслевыми материалопотоками, и ставились задачи оптимизации этих потоковых процессов.

В 1939 году советскими учеными был предложен метод выбора наиболее выгодного варианта, полученного способом «постепенного приближения» по общей сумме приведенных вагоно-часов. В том же году завершилась работа по научному обоснованию *схемы размещения сортировочных станций на сети дорог* на основе рационального распределения объемов сортировочной работы.

В конце 40-х годов XX века в нашей стране по политическим соображениям логистика была признана «символической, новейшей разновидностью формалистической логики», «идеалистическим извращением математической логики». Исключив из употребления термин «логистика» в СССР развивалась *рохрематика* — наука об изучении процессов движения материалов от первичного источника к конечному потребителю. Эта наука рассматривала управление материальными потоками при помощи экономико-математического моделирования. Ее цель — сократить общее время прохождения материального потока (цикл) и общие затраты на перемещение, хранение, упаковку, распределение сырья, полуфабрикатов, готовой продукции. В этой связи, несколько странным являются позиция некоторых отечественных ученых о «недопустимости утверждения об идентичности логистики и рохрематики», которые считают, что «рохрематика

оперирует только материальными потоками, в то время как логистика рассматривает совокупность потоков, присущую фирме как системе; рохрематика ограничивается границами предприятия, системой «производство — сбыт», логистика же ориентирована на значительно больший интервал». И в итоге делает весьма странный вывод: «рохрематика — не этап становления логистики, а ее составляющая часть» [1].

В годы Великой Отечественной войны в условиях мобилизации народного хозяйства, массовой эвакуации оборудования из европейской части в восточные районы страны, возросших объемов воинских перевозок значение маршрутизации с мест погрузки, как одного из принципов транспортной логистики, еще более возросло. Успешно применялась и ступенчатая маршрутизация для перевозок военно-снабжениеских грузов. Активно применялись и другие принципы логистики, особенно координация.

Для быстрейшего продвижения эвакуоэшелонов железнодорожники широко использовали технические новшества, применяли передовые методы труда:

- *скоростное формирование поездов;*
- *безотцепочный ремонт вагонов;*
- *вождение тяжеловесных составов, отправление сдвоенных поездов;*
- с целью повышения пропускной способности некоторых участков осенью 1941 года на железной дороге была введена «живая блокировка», то есть через каждые 800–900 метров на перегонах стояли сигналисты и по их сигналам шли поезда.

В итоге среднесуточная скорость движения эшелонов с воинскими грузами на стратегических тыловых железных дорогах была доведена до 700–900 км при задании около 700 км (скорость курьерского поезда). Отдельные серии локомотивов машинисты умудрялись вести со скоростью 1100–1200 км в сутки.

Великая Отечественная война раскрыла огромные преимущества советского транспорта перед капиталистическим, как основанного на социалистической собственности на средства производства и плановом ведении хозяйства. Благодаря устойчивой и жизнеспособной экономической основе, в тяжелые годы войны была обеспечена ее высокая маневренность, живучесть и большие потенциальные возможности. Если бы Центральное управление военных сообщений Красной Армии не координировало работу разных видов транспорта, были бы невозможны воинские, эвакуационные и важнейшие народно-хозяйственные перевозки в таком объеме и в такие сроки, какими характеризовалось транспортное обеспечение решающих стратегических операций войны. Даже в США, обладающих мощным транспортным потенциалом, при гораздо меньшем объеме перевозок и при отсутствии помех со стороны авиации противника сосредоточение и подвоз войск в морские порты Франции для открытия второго фронта привели к значительной дезорганизации транспортной системы, к огромным простоям подвиж-

ного состава в транспортных узлах. А это, безусловно, негативно отразилось на взаимодействии военной промышленности, тыловых и фронтовых снабженческих баз и транспорта, которое на завершающем этапе войны в основном было четким и позволило обеспечить американскую армию своевременными, в необходимом количестве и устойчивыми поставками вооружения, горюче-смазочных материалов и продовольствия.

В начале 50-х годов XX в. в связи с высокими темпами развития производительных сил СССР, вызывающими мощные грузопотоки, стали уделять большое внимание координации работы различных видов транспорта, поскольку доставку товаров приходилось осуществлять не только одним, а двумя и более видами транспорта, то есть в смешанном сообщении, в теории и организации которого имелись существенные недостатки. В то время транспортная наука рассматривала транспортный процесс только от пунктов отправления (например, станций, портов) до пунктов назначения (станций, портов), *а не от мест производства продукции до мест ее потребления*. Такой подход не только оставлял вне поля зрения технологические взаимосвязи между транспортом и другими отраслями народного хозяйства, но и не учитывал полностью взаимосвязи между различными видами транспорта. В целях ликвидации недостатков нужно было расширить понятие транспортного процесса, разработать принципы и методы создания единой взаимосвязанной транспортной системы, дать рекомендации для соответствия компоновки и технического вооружения транспортных узлов, увязать контактные графики движения составов различных видов транспорта на подходах к узлам и увязать эти графики движения с графиками единых технологических процессов использования технических средств. Таким образом, речь шла о координации работы основных участников процесса товародвижения, какими являются транспорт и другие отрасли народного хозяйства, а также о согласованном взаимодействии различных элементов транспортной системы.

Значительная роль в разработке теории смешанных перевозок принадлежит профессору В.В. Звонкову. В своем научном труде, изданном в 1953 году, он разработал основы планирования смешанных перевозок и оперативного руководства ими, а также решил проблемы определения оптимальных режимов использования технических средств транспорта для данного вида сообщений.

В сущности, техническое планирование представляет собой производственный план использования технических и материальных средств различных видов транспорта в смешанном сообщении. В нем был заложен принцип его тесной увязки с государственным планом перевозки и планом оперативного планирования и руководства движением, работой перевалочных узлов и остановочных пунктов, а также с планами работы основных служб

транспорта, например пути, связи, подвижного состава железнодорожного транспорта. Отсюда следует вывод, что данный принцип «связки» — это не что иное, как основополагающий принцип логистики, то есть, принцип координации взаимодействующих элементов в управлении транспортными потоками, представляющими собой процесс доставки грузов *из сферы производства в сферу потребления*. Технический план предусматривал согласование пропускных и провозных способностей различных видов транспорта, создание и рациональное размещение их резервов и наиболее эффективное их использование. При этом указывалось на необходимость гармонизации резервов пропускной и провозной способности с государственными резервами сырья, материалов и готовой продукции на пути их движения от источников зарождения к районам потребления с учетом развития базисных складов хранения грузов. В системе технического планирования в целях синхронизации работы смежных видов транспорта и других элементов перевалочных узлов ведущая роль отводилась контактными графиками движения для смешанных перевозок и графикам технологических процессов обработки подвижного состава в перевалочных узлах.

С системных позиций разрабатывались также отдельные *целевые государственные программы*. Например, Продовольственная программа 80-х годов предусматривала интеграцию сельскохозяйственного производства, пищевой промышленности, транспорта, складского хозяйства, торговли и других звеньев на пути от производителя к потребителю с целью удовлетворения потребностей в продовольствии. Агропромышленный комплекс выступает в этой связи как идеальная логистическая система. То же самое относится и к программам освоения целины, космоса, военно-промышленного и топливно-энергетического комплексов [2].

В 70-х годах XX века в связи с повышением роли морского, речного и автомобильного транспорта в перевозочном процессе была предпринята энергичная попытка более тесной их координации с работой железных дорог. Начиная с середины 1977 года на базе морского торгового порта Ленинградского транспортного узла функционировала система *НПГРТУ — непрерывного плана-графика работы транспортного узла*. В 1978 году по НПГРТУ работали 20 речных портов, в 1985 году — 80, что способствовало перевыполнению плана погрузочно-разгрузочных работ в портах. Экономическая эффективность работы транспортных узлов по системе НПГРТУ была подтверждена практическим опытом.

Таким образом, исторический экскурс дает основание сделать вывод о том, что в нашей стране создана солидная теоретическая база логистики и накоплен богатый опыт ее применения на практике, позволившие получить ощутимые экономические и финансовые результаты.

Методологическим фундаментом современной отечественной логистики являются:

- теория управления транспортными потоками на основе планов
- формирования поездов и судов;
- контактные графики движения и графики технологических процессов обработки транспортных средств в перевалочных пунктах;
- единый технологический процесс работы различных видов транспорта;
- непрерывный план-график работы транспортного узла;
- экономические модели на основе математических подходов к решению оптимизационных транспортных задач.

Литература:

1. Уваров, С.А. Логистика в системе организации предпринимательской деятельности коммерческих структур: дисс. ... д-ра экон. наук. — Санкт-Петербург, 1997.
2. Магомедов, А.М. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ В ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.science-education.ru/121-17628> (дата обращения 10.01.2015).

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Рекомендации по совершенствованию жилищной политики в муниципальном образовании Приморско-Ахтарский район

Сторожилова Анна Владиславовна, магистрант
Кубанский государственный аграрный университет

Обеспечение доступным жильем широких слоев населения в последнее время стала одной из самых актуальных в России. Квартира для семьи — проблема, которая является практически постоянной. Кроме того, в целях решения актуальных вопросов социально-экономического развития страны Президент Российской Федерации, Правительство Российской Федерации принимают нормативные правовые акты, решения по обеспечению жильем других приоритетных категорий граждан Российской Федерации.

Жильё по своему месту расположения и по качеству является индикатором имущественного статуса, частной характеристикой благосостояния населения. Вместе с тем, жилище повсеместно рассматривается в качестве одной из самых основных потребностей, удовлетворение которой в отношении социально-уязвимых групп и индивидов происходит чаще всего за счёт средств государственного бюджета. При этом в России задачи обеспечения жильём становятся трудно решаемыми для многих граждан. В особенности, данная проблема актуальна для воспитанников и выпускников интернатов для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, поскольку она проявляется часто, остро и многогранно на протяжении всей жизни.

Отсутствие денежных накоплений у сирот является препятствием экономического характера в использовании механизмов рыночной экономики для самостоятельного решения проблем приобретения жилья, улучшения жилищных условий.

Для решения жилищной проблемы в стране с 2005 года реализуется национальный проект «Доступное и комфортное жильё — гражданам России», а в рамках нашего региона — областные целевые программы. Законами Правительства Краснодарского края введены в действие программы: «Обеспечение жильём молодых семей»; «Развитие системы ипотечного жилищного кредитования»; «Переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда».

При обеспечении жильём отдельных категорий граждан федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации используются следующие механизмы:

1. строительство и приобретение в федеральную собственность жилых помещений для последующей передачи соответствующей категории граждан на праве собственности;

2. предоставление гражданам социальных выплат на строительство и приобретения жилья.

Отсутствие обоснованной ценовой политики приобретения или строительства жилья для удовлетворения государственного спроса в рамках реализации таких мероприятий различными федеральными органами исполнительной власти, координации такого спроса в различных регионах страны приводит к неэффективному расходованию средств федерального бюджета.

При этом государство, как крупный покупатель жилья, не использует возможность влияния на рынок жилищного строительства для внедрения новых технологий, новых проектных решений и снижения цен на рынке жилья.

Жилищное строительство на территории муниципального образования ведется разрозненно, застройка территорий носит порой точечный характер, отсутствуют долгосрочные планы муниципального образования по выделению земельных участков для комплексного освоения.

Проблема обеспечения жильём начинается на стадии подачи документов, поскольку эта процедура занимает значительную часть времени, а так же немалых затрат.

Для решения этой проблемы возникает необходимость усовершенствовать технологию подачи документов на рассмотрение заявок и признание за гражданином, что он нуждается в улучшении жилищных условий. Оно должно быть направлено на:

1. усовершенствование нормативно — правовой базы;

2. развитие научно — методических основ деятельности;

3. увеличение числа квалифицированных кадров, а так же укрепление материально — технической базы;

4. координацию межведомственных организаций.

В связи с этим можно создать Интернет — систему, которая бы позволила сократить время на оформление документов, что в свою очередь упростило бы работу сотрудников администрации и сэкономило бы средства обращающихся граждан за помощью.

Данная система позволит сократить количество повторных, многократных обращений.

После определенного промежутка сбора документов для заявки, необходимо собирать и подавать повторно некоторые документы, но с использованием данной Ин-

тернет — системы возможно решить эту проблему будет намного проще, ведь никому не придется отстаивать очереди и тратить много времени, специалисту будет нужно лишь обработать поданные заявки и пригласить гражданина на дальнейшее оформление документов.



Рис. 1. Принцип работы Интернет-системы

Так же необходимо создать систему потокового ввода данных, которая может вводить, проверять и классифицировать их автоматически.

Это позволит:

1. создать единое хранилище документов;
2. повысить исполнительскую дисциплину;
3. повысить оперативность контроля выполнения сроков обработки поданных документов;
4. оперативно предоставить аналитическую информацию;
5. сократить время на заполнение документов (например, благодаря шаблонам);
6. сократить время поиска (40% рабочего времени может уйти на поиск исходных данных документов).
7. уйдет необходимость складирования документов, которые сами по себе представляют не малый объем.

Для минимизации бюрократического подхода в жилищной политике можно сократить пакет документов, требуемых для разрешения гражданами жилищных проблем, к которым относятся документы для постановки на жилищный учет и для различных социальных программ, существующих в настоящее время.

Так, можно ограничиться документами:

1. документами, удостоверяющими личность гражданина;
2. заявлением о постановке на учет
3. справкой о регистрации заявителя и членов его семьи (форма № 9);
4. характеристика занимаемого заявителем и членами его семьи жилого помещения (форма № 7);

5. свидетельствами о рождении детей заявителя (при их наличии).

Сокращением количества требуемых документов можно решить кадровый вопрос в сфере юридических, а также паспортных услуг, частично высвободив работников, занимающихся подготовкой бесконечного потока документации.

Муниципальная жилищная политика представляет собой совокупность систематически принимаемых решений и мероприятий по реализации государственной жилищной политики с целью удовлетворения потребностей населения в жилье. Ее реализация является одной из главных задач муниципальных органов власти. В каждом муниципальном образовании должны быть установлены нормативы жилищной обеспеченности, учитывающие местные условия.

На территории Муниципального Образования Приморско-Ахтарский район жильем обеспечиваются граждане отдельных категорий, нуждающиеся в жилье (дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, граждане, больные заразными формами туберкулеза, вынужденные переселенцы, инвалиды и семьи, имеющие детей-инвалидов, граждане, выехавшие из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, участники ликвидации последствий на ЧАЭС, ветераны ВОВ, а так же граждане нуждающиеся в улучшении жилищных условий.)

Применяемый в течение длительного времени административный механизм управления жилищной сферой,

отсутствие экономической заинтересованности строительных, ремонтно-эксплуатационных организаций в результатах своей деятельности и отчуждение жителей от собственности привели к серьезным негативным последствиям и деформациям в жилищной сфере. Произошло снижение качества жилищного фонда и ухудшение условий его эксплуатации. Население же было поставлено в крайне пассивную позицию, так как жители не имели реальных рычагов воздействия на строительные, ремонтные и эксплуатационные организации.

Основными причинами обострения жилищной проблемы является отсутствие реального собственника и эффективного управления жилищным фондом в современных условиях, а также бесхозяйственное отношение к жилью.

Процесс обеспечения жильем граждан носит длительный, комплексный, крупномасштабный характер и затрагивает все сферы жизни государства и общества: экономическую, правовую, социально-политическую, экологическую, демографическую и другие.

Литература:

1. Федеральная программа «Жилище» 2010–2015 гг.
2. ФЗ № 15-ФЗ от 29.02.2012 г. о внесении изменений в ЖК РФ и ФЗ № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей»
3. Закон Краснодарского края от 28 июля 2006 года № 1077-КЗ «О мерах социальной поддержки по обеспечению жильем граждан отдельных категорий».
4. Закон Краснодарского края от 24.12.2008 г. № 1655-КЗ «О порядке ведения органами местного самоуправления учета граждан в качестве нуждающихся в жилых помещениях»
5. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 декабря 2012 года N° 1512 «О порядке предоставления мер социальной поддержки по обеспечению жильем за счет средств федерального бюджета ветеранов, инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов, и признании утратившими силу отдельных постановлений главы администрации (губернатора) Краснодарского края»

Научное издание

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, ФИНАНСЫ

Материалы V Международной научной конференции
(Краснодар, август 2015 г.)

Сборник статей

Издается в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишкова*

Верстка: *М.В. Голубцова*

Подписано в печать 24.08.2015. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 13,56. Уч.-изд. л. 18,87. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии Издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25