ISSN 2411-7609

DOI: 10.17117/na.2015.10.01

<https://ukonf.com/doc/na.2015.10.01.pdf>

Научный альманах

2015 · N 10-1(12)

Science almanac

ISSN 2411-7609

9 772411 760903

<https://ukonf.com/na>

Научный альманах

2015 · N 10-1(12)

Выходит 12 раз в год

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ЭЛ № ФС 77-56326 от 02.12.2013 г.

выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Учредитель и издатель:

ООО «Консалтинговая компания Юком»

Главный редактор: Уляхин Т.М.

Адрес редакции: Россия, 392000, г. Тамбов, а/я 44

URL: <https://ukonf.com/na>

E-mail: na@ukonf.com

Информация об опубликованных статьях

предоставляется в РИНЦ (договор № 255-04/2015)

Science almanac

2015 · N 10-1(12)

Issued 12 times a year

Registration Certificate of mass

media EL № FS 77-56326 from 12/02/2013

given by Federal service of supervision in the scope of communication, information technologies and mass media (Roskomnadzor)

Founder and Publisher: Consulting company Ukom

Editor in Chief: Ulyahin T.M.

Address of Publisher:

Russia, 392000, Tambov, PO box 44

URL: <https://ukonf.com/na>

E-mail: na@ukonf.com

The information about published articles is given

to the RISQ system (contract № 255-04/2015)

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна. Издание основано в 2013 году. Усл. печ. л. 30,56.

По материалам международной научно-практической конференции «Перспективы развития науки и образования», Россия, г. Тамбов, 31 октября 2015 г.

Редакционная коллегия

Аксенова Светлана Владимировна

Доктор медицинских наук, профессор

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва
г. Саранск, ул. Ульянова, 26 А

Баширов Вадим Дипрович

Доктор сельскохозяйственных наук, профессор

Оренбургский государственный университет
г. Оренбург, пр. Победы, 13

Гоциридзе Рауль Симонович

Доктор химических наук, директор

Батумский государственный университет им. Шота Руставели
Грузия, г. Батуми, ул. Гришашвили 5

Егорова Галина Ивановна

Доктор педагогических наук, профессор, зав. кафедрой

Тюменский государственный нефтегазовый университет
(филиал)
г. Тобольск, Зона Вузов, 9

Зайнуллина Лилия Маратовна

Доктор филологических наук, профессор, зав. кафедрой

Башкирский государственный университет
г. Уфа, ул. К. Маркса, 3/4

Кожин Владимир Александрович

Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой

Нижегородский институт менеджмента и бизнеса
г. Нижний Новгород, ул. Горная, 13

Коротков Владислав Георгиевич

Доктор технических наук, профессор, декан

Оренбургский государственный университет
г. Оренбург, пр. Победы, 13

Editorial board

Aksenova Svetlana Vladimirovna

Candidate of Medical Sciences, Professor

Mordovia State University named N.P. Ogarev
Saransk, Ulyanov st., 26 A

Bashirov Vadim Diprovich

Doctor of Agricultural Sciences, Professor

Orenburg State University
Orenburg, Pobedy ave., 13

Gotsiridze Raul Simonovich

Doctor of Chemical Sciences, Director

Batumi State University named Shota Rustaveli
Georgia, Batumi, Grishashvili st., 5

Egorova Galina Ivanovna

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, head of Department

Tyumen State Oil and Gas University (branch)
Tobolsk, Zona Vuzov, 9

Zaynullina Liliya Maratovna

Doctor of Philological Sciences, Professor, head of Department

Bashkir State University
Ufa, K. Marks st., 3/4

Kozhin Vladimir Aleksandrovich

Doctor of Economics Science, Professor, head of Department

Nizhny Novgorod Institute of Management and Business
Nizhny Novgorod, Mountain st., 13

Korotkov Vladislav Georgievich

Doctor of Engineering Sciences, Professor, Dean

Orenburg State University
Orenburg, Pobedy ave., 13

Редакционная коллегия

Марченко Марина Николаевна

Доктор педагогических наук, профессор, зав. кафедрой
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149

Матиевская Наталья Васильевна

Доктор медицинских наук
Гродненский государственный медицинский университет
Белоруссия, г. Гродно, ул. Горького, 80

Мегрелишвили Зураб Неврович

Доктор технических наук, профессор,
руководитель департамента
Батумский государственный университет им. Ш. Руставели
Грузия, Батуми, ул. Пиромани, 12

Новиков Юрий Олегович

Доктор медицинских наук, профессор
Башкирский государственный медицинский университет
г. Уфа, ул. Ленина, д. 3

Пирожков Геннадий Петрович

Доктор культурологии, профессор
Тамбовский государственный технический университет
г. Тамбов, ул. Советская, 106

Попова Ангелина Алексеевна

Доктор химических наук, доцент, зав. кафедрой
Майкопский государственный технологический университет
г. Майкоп, ул. Первомайская, 191

Прохоров Владимир Тимофеевич

Доктор технических наук, профессор, зав. кафедрой
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ
г. Шахты, ул. Шевченко, 147

Авдеева Надежда Александровна

Кандидат медицинских наук, профессор
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва
г. Саранск, ул. Ульянова, 26 А

Дружинина Анна Валентиновна

Кандидат юридических наук, доцент, проректор
Международный инновационный университет
г. Сочи, ул. Орджоникидзе, 10 А

Зёлко Александра Сергеевна

Кандидат педагогических наук, доцент
Балтийский федеральный университет им. И. Канта
г. Калининград, ул. А. Невского, 14

Иремадзе Элисо Отаровна

Кандидат химических наук, доцент
Башкирский государственный университет (филиал)
г. Стерлитамак, пр. Ленина, 49 А

Казакова Светлана Юрьевна

Кандидат философских наук, доцент
Южный федеральный университет
г. Ростов на Дону, ул. Б. Садовая, 105/42

Кленина Елена Анатольевна

Кандидат философских наук, доцент
Волгоградский государственный технический университет
г. Волгоград, пр. им. Ленина, 28

Коновалов Алексей Петрович

Кандидат исторических наук, профессор, Заслуженный деятель
науки, Почетный работник образования Республики Казахстан
Государственный университет им. Шакарима
Казахстан, г. Семей, ул. Глинки, 20 А

Кузнецов Евгений Геннадьевич

Кандидат педагогических наук, доцент
Калининградский государственный технический университет
г. Калининград, ул. Молодежная, 6

Editorial board

Marchenko Marina Nikolaevna

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, head of Department
Kuban State University
Krasnodar, Stavropolskaya st., 149

Matievskaya Natalya Vasilevna

Doctor of Medical Sciences
Grodno State Medical University
Belarus, Grodno, Gorky st., 80

Megrelishvili Zurab Nevrovich

Doctor of Technical Science, Professor, head of Department
Batumi State University named Sh. Rustaveli
Georgia, Batumi, Pirosmeni st., 12

Novikov Yuriy Olegovich

Doctor of Medical Sciences, Professor
Bashkir State Medical University
Ufa, Lenin st., 3

Pirozhkov Gennadiy Petrovich

Doctor of Culturology, Professor
Tambov State Technical University
Tambov, Sovetskaya st., 106

Popova Angelina Alekseevna

Doctor of Chemical Sciences, associate Professor,
head of Department
Maykop State Technological University
Maykop, Pervomayskaya st., 191

Prokhorov Vladimir Timofeevich

Doctor of Technical Sciences, Professor, head of Department
Institute of the Service Sector and Entrepreneurship (branch)
DSTU
Shakhty, Shevchenko st., 147

Avdeeva Nadezhda Aleksandrovna

Candidate of Medical Sciences, Professor
Mordovia State University named N.P. Ogarev
Saransk, Ulyanov st., 26 A

Druzhinina Anna Valentinovna

Candidate of Juridical Sciences, associate Professor, Vice Rector
International Innovative University
Sochi, Ordzhonikidze st., 10 A

Zelko Alexandra Sergeevna

Candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor
Baltic Federal University named Kant
Kaliningrad, A. Nevsky st., 14

Iremadze Eliso Otarovna

Candidate of Chemical Sciences, associate Professor
Bashkir State University (branch)
Sterlitamak, Lenin ave., 49 A

Kazakova Svetlana Yurievna

Candidate of Philosophical Sciences, associate Professor
Southern Federal University
Rostov-on-Don, B. Sadovaya st., 105/42

Klenina Elena Anatolievna

Candidate of Philosophy Science, associate Professor
Volgograd State Technical University
Volgograd, Lenin ave., 28

Kononov Aleksey Petrovich

Candidate of Historical Sciences, Professor
State University named Shakarim
Kazakhstan, Semey, Glinky st., 20 A

Kuznetsov Evgeniy Gennadyevich

Candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor
Kaliningrad State Technical University
Kaliningrad, Molodegnaya st., 6

Редакционная коллегия

Курджиев Магомед Таубиевич

Доцент, каф. Педагогики и психологии
Карачаево-Черкесский государственный университет
им У.Д. Алиева
г. Карачаевск, ул. Ленина, 29

Левин Евгений Владимирович

Кандидат физико-математических наук, генеральный директор
Научно-исследовательский и проектный институт
экологических проблем
г. Оренбург, ул. Караванная, 6 А

Песков Аркадий Евгеньевич

Кандидат политических наук, доцент
Волгоградский государственный архитектурно-строительный
университет
г. Волгоград, ул. Академическая, 1

Петровых Ирина Николаевна

Кандидат энциклопедических наук, зав. отделом
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, ул. Артиллерийская, 100

Полуянова Нина Васильевна

Кандидат педагогических наук, зам. директора,
Заслуженный учитель РФ
Гимназия им. Н.Д. Лицмана
г. Тобольск, 7 мкрн, 54

Сабирова Венера Кубатовна

Кандидат филологических наук, доцент
Российский государственный социальный университет
(филиал) Киргизия, г. Ош, ул. Карасуйская, 161

Савинова Людмила Юрьевна

Кандидат педагогических наук, доцент
Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена
г. Санкт-Петербург, наб. реки Мойки, 48

Сагитов Рамиль Фаргатович

Кандидат технических наук, доцент, начальник отдела
Научно-исследовательский и проектный институт
экологических проблем
г. Оренбург, ул. Караванная, 6 А

Смирнов Виктор Владимирович

Кандидат технических наук, доцент
Тверской государственный технический университет
г. Тверь, наб. А. Никитина, 22

Суханова Майя Викторовна

Кандидат технических наук, доцент
Донской государственный аграрный университет
г. Зерноград, ул. им. Ленина, 21

Тюрин Александр Николаевич

Кандидат географических наук, доцент
Оренбургский государственный педагогический университет
г. Оренбург, ул. Советская, 19

Хоронеко Светлана Евгеньевна

Кандидат биологических наук, доцент
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва
г. Саранск, ул. Ульянова, 26 А

Шамрова Елена Александровна

Кандидат медицинских наук, доцент
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва
г. Саранск, ул. Ульянова, 26 А

Editorial board

Magomed Taubievich Kurdzhiev

Associate Professor, dept. Pedagogy and Psychology
Karachay-Cherkessian State University named U.D. Aliyev
Karachayevsk, Lenin st., 29

Levin Evgeny Vladimirovich

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, general
Director
Scientific Research and Design Institute of Ecological Problems
Orenburg, Caravannaya st., 6 A

Peskov Arkadiy Evgenievich

Candidate of Political Sciences, associate Professor
Volgograd State University of Architecture and Civil
Engineering
Volgograd, Akademicheskaya st., 1

Petrovykh Irina Nikolayevna

Candidate of Encyclopedic Sciences, head of Department
South Ural State University
Chelyabinsk, Artilleriyskaya st., 100

Poluyanova Nina Vasilyevna

Candidate of Pedagogic Sciences, deputy Director
Gymnasium named N.D. Litsman
Tobolsk, 7th distr., 54

Sabirova Venera Kubatovna

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Russian State Social University (branch)
Kyrgyzstan, Osh, Karasuyskaya st., 161

Savinova Lyudmila Yurievna

Candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor
Russian State Pedagogical University named A.I. Herzen
St. Petersburg, Moika emb., 48

Sagitov Ramil Fargatovich

Candidate of Technical Sciences, associate Professor,
head of Department
Research and Design Institute of Ecological Problems
Orenburg, Caravannaya st., 6 A

Smirnov Viktor Vladimirovich

Candidate of Technical Sciences, associate Professor
Tver State Technical University
Tver, A. Nikitin emb., 22

Sukhanova Maya Viktorovna

Candidate of Technical Sciences, associate Professor
Don State Agrarian University
Zernograd, Lenin st., 21

Tyurin Alexander Nikolaevich

Candidate of Geographical Sciences, associate Professor
Orenburg State Pedagogical University
Orenburg, Sovetskaya st., 19

Horoneko Svetlana Evgenievna

Candidate of Medical Sciences, associate Professor
Ogarev Mordovia State University
Saransk, Ulyanov st., 26 A

Shamrova Elena Aleksandrovna

Candidate of Medical Sciences, associate Professor
Mordovia State University named N.P. Ogarev
Saransk, Ulyanov st., 26 A

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	17
Авдиенко И.М., Прокопенко С.В. Качество трудовых отношений в гостиничном предприятии.....	17
Авдиенко И.М., Шахбанова А.О. Учет и управление имуществом гостиницы на примере гостиницы «Белладжио»	21
Азаров Д.А. Экономические эффекты влияния военно-промышленного комплекса на экономику Российской Федерации.....	25
Айдинян А.А., Кузьменко И.И. Роль функции контроля в деятельности руководителя.....	29
Архипов А.Е., Цветков К.А. Интегрированные маркетинговые коммуникации: ретроспектива, проблемы, тенденции развития	32
Бабинова А.В., Бондаренко Д.А. Актуальные вопросы функционирования кластерных образований в современных условиях	36
Багова С.А., Дивина Л.Э. Понятие капитала организации.....	39
Байчорова А.У., Рогачева Е.Н. Исследование проблем функционирования малого и среднего бизнеса в регионе.....	42
Байчурина А.И., Симакова В.И. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия сферы услуг.....	46
Балашов А.М. Философия хозяйства и моральные аспекты предпринимательской деятельности в трудах русских ученых.....	55
Беспалов С.В. Евразийский экономический союз: перспективы развития организации и стратегические интересы России	59
Блюм М.А., Коробова О.В. Повышение эффективности финансовой и коммерческой деятельности предприятия путем внедрения системы бюджетирования	63
Богатырева А.Г. Стейкхолдерский подход в управлении организациями	68
Борейша В.Г. Роль личных подсобных хозяйств в устойчивом развитии сельских территорий промышленного региона	71
Боровинских В.А., Поверинова Е.М., Бычкова Г.Н. Сущность налогового спора	77
Будович Л.С. Проблемы качества собираемых данных при маркетинговых исследованиях.....	81
Гайдарь Е.В. Управление финансами предприятия в условиях экономических реформ.....	85

Гайнуллина Э.И. Управление компанией на основе показателя EBITDA.....	89
Гладкова О.А. К вопросу об окупаемости затрат на персонал	92
Головкин Я.Д., Таканиева Ц.Э., Торосян Е.К., Шкиря А.В. Состояние и перспективы развития ИТ-аутсорсинга в России	95
Горбунова О.А., Чайковская А.А. Молодежный форум как способ стимулирования молодежной активности.....	100
Гордеева Е.В. Специфика управления образовательным процессом филиала вуза	104
Грязева Е.В. Применение комплексного анализа хозяйственной деятельности в системе управления основными средствами.....	113
Данилова А.Е., Никитенко О.С. Формирование спроса и стимулирование сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов (на примере Майкопского филиала ЗАО «Терминал» санаторий-профилакторий «ЛАГО-НАКИ»)	117
Долгова С.А. Кредитная поддержка сельхозтоваропроизводителей в условиях усиления конкуренции на агропродовольственном рынке	121
Доценко В.И., Молчанова Д.С. Эффективность внедрения тренинга «Эффективный администратор» в деятельности средства размещения.....	126
Дронова М.В., Сорокина Т.И. Развитие ЛПХ на основе производства продукции в защищенном грунте	130
Дубровина О.А. Организация социальной поддержки населения Чувашской Республики в 2014 году	134
Ершова Л.Н. Проблемы контроля таможенной стоимости	138
Жаринов А.В. Кластер и ТПК как формы пространственной организации производства. Общее и принципиальные отличия	144
Жидяева Т.П. Инвестиционная привлекательность объектов социальной инфраструктуры региона	151
Зайдуллина А.А., Кликич Л.М. Роль внешнеэкономической деятельности в развитии АПК России.....	154
Зорина С.И. К вопросу о страховых взносах.....	158
Игнатьева А.А., Мингазинова Е.Р. Некоторые особенности развития Интернет-торговли в России	162
Кадцына Е.С. Информатизация государственного сектора экономики Уральского Федерального Округа.....	169
Калабухова И.А., Калабухов А.Н. Методика оценки качества сервисных услуг в транспортно-логистических системах.....	175
Камилова Э.Р., Шакирова З.Н. Экономическая сущность человеческого капитала.....	182

Камилова Э.Р., Матвеева К.А., Шайхутдинова Д.А. Экономическая эффективность использования основных средств организаций.....	185
Канкулова А.З., Канкулова М.З. Организация антикризисного управления на предприятиях АПК.....	189
Караева Ф.Е., Караева Р.А. Оценка имущественного потенциала предприятия	194
Карнаухова Л.В., Козлова Е.В. Роль инновационных процессов в управлении организацией	199
Касимова А.Г., Мусина С.Т. Особенности оценки справедливой стоимости инвестиционной недвижимости	202
Келасов С.М. Консалтинговые услуги на региональном уровне.....	206
Ковалёва Ю.С., Терехов А.М. Характеристика учетной политики сельскохозяйственных предприятий и предложения по ее формированию	209
Конева Д.А. Классификация и типология организационно-распорядительной документации как этапы предмашинной обработки информации	214
Корнеев Д.Г. Проблемы функционирования ТЭК Волгоградской области и пути их решения	218
Костина С.А., Герасименко Л.В. Современная концепция управления организацией: внедрение современных маркетинговых инструментов	223
Костригин Р.В., Яшин С.В. Экономическая сущность интеграционных процессов в инновационной среде	227
Котельникова Н.В. Определение экономической добавленной стоимости автомобилестроительных холдингов РФ	230
Котельникова Н.В. Сравнительная характеристика собственного и заемного капитала компании.....	233
Лемецкая А.О. Вопросы целесообразности совершенствования HR-системы организации.....	236
Леонтьев А.А. Отказ от национального языка как ключевое условие для интеграции в международное информационное пространство	239
Литвинова О.В. Преимущества использования системы «директ-костинг» при анализе прибыли от реализации готовой продукции промышленного предприятия.....	242
Макаров А.Д. Инновации в образовании: научное обоснование нового учебного курса	247
Михайлёв П.А., Дармокрик В.Ф., Стулов С.В. Пути оптимизации госзакупок в свете требований Федерального закона 2013 года № 44-ФЗ.....	251
Михайлова В.Л. Использование экономико-математических методов и моделей для повышения эффективности использования инновационных агротехнологий.....	256

Михайлюк М.В. Рынок транспортно-логистических услуг России: проблемные аспекты и направления современного развития	259
Михалина Л.М., Голованов Е.Б. Структурная характеристика кризиса Российского выездного туризма (февраль 2014 март 2015)	268
Михин П.О. Методы оценки рисков и их применимость в процессном подходе	272
Морунов В.В. К вопросу о формировании национальных российских аудиторских стандартов на основе международных стандартов аудита (МСА)	276
Морунов В.В. Международные стандарты аудита (МСА) как основной критерий определения качества аудиторских услуг	280
Мунтян Н.В. Банковские кредиты как источник финансирования инвестиционной деятельности предприятия	283
Навалихина А.В. Процессы совершенствования функционирования бизнеса с помощью системы 5S	287
Налчаджи Т.А., Болотокова Р.Т. Особенности управления маркетинговой деятельностью в страховании	290
Налчаджи Т.А., Маломатова Л.А. Стратегический подход к управлению промышленными предприятиями	293
Нестеренко О.А. Адаптация стратегического маркетинга непродуктового ритейла в условиях кризисного изменения спроса	297
Николаевская М.Л. Современный подход к оплате труда	303
Овчинникова И.В., Конищева А.К. Сходства и различия отражения резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете	307
Овчинникова И.В., Крамских А.С., Симонян С.Р. Состояние и перспективы развития малого предпринимательства в Кемеровской области	311
Овчинникова И.В., Кортюкова А.С., Минакова Е.А. Налоговое планирование в системе финансового планирования бюджетных учреждений	316
Осипова О.В., Маслов А.А. Возможности повышения рентабельности бизнеса в студенческих столовых	320
Пак К.А. Вопросы применения систем KPIs в российских предприятиях	324
Пахомова О.А. Модернизация системы управления социальной защитой	327
Пахомова Т.А., Манжелевская М.Г. Перспективы развития туризма в Республике Адыгея	331
Пигина Т.Н., Лепешева М.В. Муниципальные закупки, как инструмент экономии расходования денежных средств местного бюджета	335

Плисова Е.И., Курышева А.А. Бюджет РФ под влиянием падения цен на нефть и ослабления курса рубля по отношению к другим валютам	341
Попеско А.И., Ступин А.В., Анцыгин О.И. Рынок интеллектуальной собственности в современной России	345
Пушкарева Н.В. Инвестиционный климат России и Казахстана в борьбе за инвестиции КНДР	354
Раскатова М.И. Управление финансами предприятия по двум критериям в условиях риска и неопределенности	358
Расумов В.Ш. Развитие инновационных процессов в овощеводстве регионального АПК	362
Рыбалко М.И. Венчурные фонды как источники финансирования инновационной предпринимательской деятельности в Белгородской области	365
Савкина Р.В. Роль вузов в инновационном развитии экономики России	368
Садуакасова М.Б., Темирбекова Л.А., Бердиходжаева М.С. Счет-фактура как один из основных документов выполнения операции	375
Саитбатталова Л.Ф. Система сквозного складирования (кросс-докинг)	380
Симонова К.С. Основы формирования и развития инвестиционного потенциала Нижегородской области	383
Соломина К.А., Тимошенко П.Н. Качество и конкурентоспособность продукции в системе приоритетов современной компании	387
Сорокина Т.И., Дронова М.В. Концептуальные подходы к формированию стратегии устойчивого развития сельских территорий муниципального района	390
Спектор Е.В. Моделирование производственных отношений в 3D формате	395
Стецюнич Ю.Н. Финансовые аспекты управления дебиторской задолженностью	399
Страшкова В.О. Место и роль домодедовской таможни в системе таможенных органов Российской Федерации	404
Суровнева К.А. Опыт организации и тенденции развития банковской системы Англии	407
Сягаева А.В., Юрасова О.И. Применение стартапов в современном бизнесе	412
Телякова А.К. Совершенствование имиджа организации	416
Титов Э.А. Эффективность организационных изменений на примере ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова»	419
Урман Н.А. Проблемы предприятий малого бизнеса	422

Хазов А.Ю. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в регионе	426
Харламова А.Ю. Анализ содержания региональных институциональных форм как фактора реализации туристского потенциала Челябинской области	429
Хмыль Н.Ю., Меретукова Ф.Н. Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «ПАРК-СИТИ»	433
Хозяинова А.С., Сепп Ю.В. Перспективы применения концепции экономической добавленной стоимости (EVA) на российских предприятиях	437
Царева И.А., Бичева И.Б. Экономическая безопасность промышленного предприятия: проблемы и оценка состояния	440
Цыганкова В.С., Ибрахим М.Н. Особенности социальных инноваций и инвестиций в организации	444
Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Принципы формирования и использования бизнес-моделей в современных компаниях	448
Чучулина Е.В. Человеческий капитал в мировой экономике	452
Шатская И.И. Особенности и тенденции развития сделок по слиянию и поглощению в российской практике	456
Шевцов В.В., Назарова О.В. Менеджмент в процессах позитивных изменений	462
Шестакова М.В. Перестрахование как инструмент государственного регулирования	467
Штельмах Е.В., Ляшенко Н.В. Внедрение системы оценки эффективности деятельности персонала в службе организации общественного питания в средствах размещения	470
Ягин Е.В. Социально-экономическое развитие Чувашской Республики под влиянием экономических санкций	474
Яковлева Э.Р. Роль информатики в интеллектуальном развитии студентов с нарушением слуха	478
Якутин Е.М. «Правило светофора» в регулировании производственных процессов	483
Якушкин И.В., Якушкина Е.А. Стратегия повышения конкурентоспособности и диверсификации оказания лабораторно-исследовательских услуг на примере государственной бюджетной ветеринарной лаборатории	486

Contents

Avdiyenko I.M., Prokopenko S.A. The quality of labor relations in the hospitality enterprise.....	17
Avdiyenko I.M., Shakhbanova A.O. Accounting and management of the property on a example SP Martikyan Hotel "Bellagio"	21
Azarov D.A. Russia's military-industrial complex economic effects on the country's economy.....	25
Aydinian A.A., Kuzmenko I.I. The role of the control function in the activity of the head.....	29
Arkhipov A.E., Tsvetkov K.A. Integrated marketing communications: a retrospective, challenges, development trends	32
Babikova A.V., Bondarenko D.A. Topical issues of the functioning of cluster formation in modern conditions	36
Bagova S.A., Divina L.E. The concept of capital.....	39
Baichorova A.U., Rogacheva E.N. Study of the problems of functioning of small and medium businesses in the Stavropol Territory	42
Baychurina A.I., Simakova V.O. Problems of increasing the competitiveness of the enterprise of sphere of services	46
Balashov A.M. The philosophy of economy and moral aspects of businessman's activities in Russian scientists' works	55
Bespalov S.V. Eurasian economic union: prospects for development of the organization and the strategic interests of Russia	59
Blium M.A., Korobova O.V. Improving the efficiency of financial and commercial activity of the enterprises through introduction of budgeting system	63
Bogatyreva A.G. The stakeholder approach in the management of organizations.....	68
Boreysha V.G. Role of personal subsidiary farms in the sustainable development of rural territories of the industrial region	71
Borovinskikh V.A., Poverinova E.M., Bychkova G.N. Essence of tax dispute	77
Budovich L.S. Problems of data quality in marketing research	81
Gaidar E.V. Financial management companies in the economic reform.....	85
Gainullina E.I. Company management based on indicator EBITDA.....	89
Gladkova O.A. To a question of an economic return on the personnel.....	92

Golovkin Ya.D., Takanieva Ts.E., Torosyan E.K., Shkirya A.V. Condition and development prospects IT-outsourcing in Russia	95
Gorbunova O.A., Chaikovskaya A.A. Youth forum as a way to stimulate youth activity.....	100
Gordeeva E.V. Specificity of management of educational process of the university branch.....	104
Gryazeva E.V. An integrated analysis of economic activities in the asset management.....	113
Danilova A.E., Nikitenko O.S. Formation of demand and sales promotion of a hotel product for various target segments (on the example of Maikop branch JSC Terminal sanatorium dispensary of "LAGO-NAKI").....	117
Dolgova S.A. Credit support for agricultural producers in the face of increasing competition in the agro- food market.....	121
Dotsenko V.M., Molchanova D.S. The effectiveness of the training "Effective administrator" means the activity of placing	126
Dronova M.V., Sorokina T.I. Development of LPH on the basis of production in the protected soil	130
Dubrovina O.A. Organization of social support for the population of the Chuvash Republic in 2014.....	134
Ershova L.N. Problems of control of customs value	138
Zharinov A.V. Cluster and TPC as a form of spatial organization of production. General and fundamental differences	144
Zhydyayeva T.P. Investment attractiveness of objects of social infrastructure of a region	151
Zaydullina A.A., Klikich L.M. The role of foreign economic activity on the development of agribusiness in Russia	154
Zorina S.I. To the question of insurance premiums.....	158
Ignateva A.A., Mingazinova E.R. Some features of the development of e-commerce in Russia	162
Kadtsyna E.S. Informatization of public sector of economy of Ural Federal District.....	169
Kalabukhova I.A., Kalabukhov A.N. Methods of assessing the quality of services in the transport and logistics system	175
Kamilova E.R., Shakirova Z.N. The economic essence of human capital	182
Kamilova E.R., Matveeva K.A., Shaihutdinova D.A. Economic efficiency of use of fixed assets of organizations	185
Kankulova A.Z., Kankulova M.Z. The organization of crisis management at the agrarian and industrial complexes enterprises	189
Karayeva F.E., Karayeva R.A. Assessment of property capacity of the enterprise.....	194

Karnaukhova L.V., Kozlova E.V. The role of innovation processes in the management of the organization	199
Kassymova A.G., Musina S.T. Features of the fair value measurement of investment property	202
Kelasov S.M. Consulting services at the regional level	206
Kovaleva Yu.S., Terekhov A.M. Feature of the accounting policy of agricultural enterprises and proposals for its formation	209
Koneva D.A. Classification and typology of organizational and administrative documentation as stages before of information processing	214
Korneev D.G. Problems of operation of Fuel and Energy Complex and their solutions in Volgograd region	218
Kostina S.A., Gerasimenko L.V. Modern concept of management: introduction of modern marketing tools	223
Kostrigin R.V., Yashin S.N. The economic essence of the integration process in an innovative environment	227
Kotelnikova N.V. Determination of economic value added car manufacturing holdings in the Russian Federation	230
Kotelnikova N.V. Comparative characteristics of the equity and debt capital	233
Lemetskaya A.O. The expediency of improving the personnel system of the organization	236
Leontev A.A. Abandoning the national language as a key condition to integrate into the international information space	239
Litvinova O.V. The advantages of using the system of direct costing in the analysis of profit from the sale of finished products of industrial enterprises	242
Makarov A.D. Innovation in education: scientific substantiation of a new course	247
Mikhailiov P.A., Democrik V.F., Stylov S.V. Ways to optimize purchases in light of the requirements of the Federal Law in 2013 number 44-FZ	251
Mikhailova V.L. The use of economic and mathematical methods and models to improve the efficiency of the use of innovative agricultural technologies	256
Mikhailyk M.V. The market of transport and logistics services in Russia: problematic aspects and trends of modern development	259
Mikhalina L.M., Golovanov E.B. Structural characteristic of the crisis the Russian outbound tourism (February 2014 – March 2015)	268
Mikhin P.O. Risk assessment methods and their usage in the process approach	272

Morunov V.V. On the question of the formation of Russian national auditing standards based on International Standards on Auditing (ISA)	276
Morunov V.V. International Standards on Auditing (ISA) as the main criterion for determining the quality of audit services	280
Muntyan N.V. Bank loans as a source of financing the investment activities of enterprises.....	283
Navalikhina A.V. The process of improving the functioning of the business system 5S	287
Nalchadzhi T.A., Bolotokov R.T. Features control marketing activities in insurance.....	290
Nalchadzhi T.A., Malomatova L.A. A strategic approach to the management of industrial enterprises.....	293
Nesterenko O.A. Adaptation of strategic marketing non-food retail in demand's changes in crisis	297
Nikolaevskaya M.L. Modern approach to salary	303
Ovchinnikova I.V., Konishcheva A.K. Reflection of allowance for doubtful accounts in the accounting and tax accounting	307
Ovchinnikova I.V., Kramskih A.S., Simonyan S.R. State and prospects of development of small business in Kemerovo region.....	311
Ovchinnikova I.V., Kortuyukova A.S., Minakova E.A. Tax planning in the system of financial planning budgetary institutions	316
Osipova O.V., Maslov A.A. Opportunities to improve business profitability in the canteens	320
Pak K.A. The application of KPIs systems in Russian enterprises.....	324
Pakhomova O.A. Modernization of management systems of social protection	327
Pakhomova T.A., Manzhel'skaya M.G. Prospects of development of tourism in the Republic of Adygea.....	331
Pigina T.N., Lepesheva M.V. Municipal purchases as instrument of economy of an expenditure of funds of the local budget.....	335
Plisova E.I., Kuryshcheva A.A. The budget of the Russian Federation under the influence of falling oil prices and the weakening of the ruble against other currencies	341
Popesko A.I., Stupin A.V., Antsygin O.I. The prospects and directions of development of market of intellectual property in modern Russia, the analysis of the structure of its individual segments	345
Pushkareva N.V. The investment environment of Russia and Kazakhstan in contestation for CPR's investment.....	354
Raskatova M.I. The financial management of the enterprise by two criteria under risk and uncertainty	358

Rasumov V.Sh. The development of innovative processes in the vegetable growing regional agriculture	362
Rybalko M.I. Venture capital funds as sources of financing of innovative business activities in the Belgorod region.....	365
Savkina R.V. The role of universities in the innovative development of economy Russia.....	368
Saduakassova M.B., Temirbekova L.A., Berdikhojayeva M.S. The invoice as one of the main documents of the operation.....	375
Saitbattalova L.F. Cross-docking system (cross-docking)	380
Simonova K.S. Bases of formation and development of the investment potential of the Nizhny Novgorod region.....	383
Solomina K.A., Timoshenko P.N. The concepts of quality and competitiveness in the priorities of a modern company	387
Sorokina T.I., Dronova M.V. Conceptual approaches to formation of strategy of a sustainable development of rural territories of the municipal area.....	390
Spektor E.V. Simulation of industrial relations in 3D	395
Stetciunich Yu.N. Financial aspects of management of receivables.....	399
Strashkova V.O. Role and place of domodedovo customs in the system of Russian customs service	404
Surovneva K.A. Organization experience and development trends of the UK banking system	407
Syagaeva A.V., Yurasova O.I. Application start-ups in today's business.....	412
Telyakova A.K. Role of improving the organization's image.....	416
Titov E.A. The effectiveness of organizational change as an example FSAEI VPO "North-Eastern Federal University named M.K. Ammosova"	419
Urman N.A. The problems of small businesses	422
Hazov A.Yu. Problems and prospects of development of small business in the region	426
Kharlamova A.Yu. Analysis of the content of the regional institutional forms as a factor in the implementation of the tourist potential of the Chelyabinsk Region	429
Hmil N.Yu., Meretukova F.N. Analysis of financial sustainability of the enterprise LLC "PARK CITY"	433
Sepp Yu.V, Khozyainova A.S. The prospects of applying the concept of economic value added (EVA) on the Russian enterprises	437

Tsareva I.A., Bicheva I.B. Economic security of the industrial enterprise: problems and assessment of a state	440
Tsygankova V.S., Ibrakhim M.N. Features of social innovation and investment in the organization	444
Chugumbaev R.R., Chugumbaeva N.N. The principles of formation and use of business models in modern companies	448
Chuchulina E.V. Human capital in the world economy.....	452
Shatskaya I.I. Features and development trend of mergers and acquisitions in the Russian practice	456
Shevtsov V.V., Nazarova O.V. Management in the process of positive change	462
Shestakova M.V. Reinsurance as a tool of state regulation	467
Stelmach E.V., Lyashenko N.V. Implement a system for evaluating the performance of personnel in the service organization catering accommodation facilities.....	470
Yagin E.V. Socio-economic development of Chuvash Republic under the influence of economic sanctions	474
Yakovleva E.R. The role of computer science in the intellectual development of students with hearing impairment.....	478
Yakutin E.M. "Rule of traffic lights" in the regulation of production processes	483
Yakushkin I.V., Yakushkina E.A. The strategy of increasing competitiveness and diversification of the provision of laboratory testing services by the example of the state veterinary laboratory.....	486

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.017

Поступила (Received): 24.10.2015

Авдиенко И.М., Прокопенко С.В.
Качество трудовых отношений
в гостиничном предприятии

Avdiyenko I.M., Prokopenko S.A.
The quality of labor relations in the hospitality enterprise

Современные концепции управления персоналом основываются на признании возрастающей роли личности работника. Кадры – наиболее ценная и важная часть производственных сил общества. В целом эффективность предприятия зависит от квалификации служащих, их расстановки и использования. Управление персоналом – понятие комплексное, охватывающее широкий спектр вопросов: от разработки концепции кадрового менеджмента и мотивации работников до организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретной организации

Ключевые слова: персонал, управление, кадровая политика

Авдиенко Ирина Михайловна

Преподаватель

Краснодарский кооперативный техникум
крайпотребсоюза

Краснодарский край, г. Белореченск, ул. Кирова, 4

Прокопенко Светлана Александровна

Студент

Краснодарский кооперативный техникум
крайпотребсоюза

Краснодарский край, г. Белореченск, ул. Кирова, 4

Modern concepts of human resource management based on the recognition of the increasing role of the individual employee. Footage – the most valuable and important part of the productive forces of society. In general, the effectiveness of the company depends on the skills of employees, their placement and use. Human resource management – the concept of comprehensive, covering a wide range of issues: from the concept of personnel management and motivation of employees to the organizational and practical approaches to the formation mechanism of its implementation in the organization

Key words: staff, management, personnel policy

Avdiyenko Irina Mikhaylovna

Teacher

Krasnodar cooperative technical kraypotrebsoyuz
Krasnodar region, Belorechensk, Kirov st., 4

Prokopenko Svetlana Alexandrovna

Student

Krasnodar cooperative technical kraypotrebsoyuz
Krasnodar region, Belorechensk, Kirov st., 4

Качество трудовой жизни – это интегральное понятие, всесторонне характеризующее уровень и степень благосостояния, социального и духовного развития человека.

Формирование рынка труда призвано содействовать рациональному использованию рабочей силы, возрастанию роли трудового договора как основного регулятора применения наемного труда. Заключая трудовой договор, его стороны – работодатель и работник как равноправные участники рынка труда – руководствуются уже не императивными предписаниями государства, как это было в условиях планового ведения хозяйства, а своими интересами и це-

лями. Среди последних доминирует получение прибыли: работником – от реализации своих способностей выполнять определенную работу, работодателем – от использования труда наемных работников.

Актуальность темы обусловлена тем, что трудовой договор имеет исключительное теоретическое и практическое значение. Практическое значение трудового договора состоит в том, что именно на его основании возникают трудовые отношения с лицами, работающими по найму. В то же время, несмотря на известное внимание специалистов к трудовому праву и институту трудового договора, некоторые вопросы теории трудового договора, в том числе, и проблемы его заключения, до настоящего времени остаются малоисследованными.

Усиление договорных начал и свободного усмотрения сторон в установлении трудовых отношений, тенденция возрастания роли в трудовом договоре универсальных свойств и качеств, присущих всем договорам, безусловно, влияют и на правовое регулирование заключения трудового договора.

Трудовой договор в гостинице "Адыгея Турист" – это соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодателя обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные ТК РФ, законами и иными нормативными правовыми актами, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, содержащими нормы трудового права, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка.

По состоянию на 01.01.2015 фактический кадровый состав гостиницы Адыгея Турист представляет собой штат в количестве 38 человек.

В данный момент в Гостиница Адыгея Турист работают представители всех категорий персонала, а именно: руководителей -3, специалистов -10, Обслуживающий персонал – 25.

Большую часть работников Гостиница Адыгея Турист составляют Женщины – 27 человек, мужчин, соответственно, 11 человек.

Деление работников Гостиница Адыгея Турист на пять возрастных групп, дало следующие результаты:

- до 30 лет – 4 человека;
- от 30 до 40 лет – 6 человек;
- от 40 до 50 лет – 10 человек;
- более 50 лет – 12 человека;
- пенсионного возраста – 6 человек.

Основной состав Гостиницы Адыгея Турист – это люди среднего возраста.

Анализируя кадровый состав Гостиницы Адыгея Турист, нельзя не принять во внимание факт о достаточно высоком коэффициенте текучести кадров (29%). Но, данный факт обусловлен тем, что в анализируемый период произошла оптимизация штата Гостиницы. Это вызвало сокращение сотрудников. В период с 01.01.2015 по 01.10.15 было уволено порядка 7

человек, в том числе по собственному желанию 4 человека, 2 человека уволились в связи с достижением ими пенсионного возраста. Все уволенные за этот период были в дальнейшем трудоустроены.

В целом анализ кадрового состава Гостиницы Адыгея Турист показал, что большую часть работников организации, как было сказано выше, составляют женщины. Безусловно, данный факт связан со спецификой деятельности предприятия.

Нельзя не оговорить тот факт, что основной состав Гостиница Адыгея Турист – это люди среднего возраста, которые достаточно долго работают во благо организации и отрасли в целом. Это свидетельствует о стабильном положительном имидже Гостиница Адыгея Турист.

Оценивание качества трудовых отношений. В исследовании приняли участие 25 сотрудников. Из них 8 мужчины и 17 женщин.

Анкетирование – анонимное.

Подсчет производится по каждому блоку, представленному в анкете каждого сотрудника, после этого высчитывается средний показатель по опрошенным.

Представим график:

Рис. 1. Итоги анкетирования сотрудников Гостиницы Адыгея Турист

Результаты следующие:

1. Трудовой коллектив: 39 – хорошо.
2. Оплата труда: 29 – удовлетворительно.
3. Рабочее место: 36 – хорошо.
4. Руководство организацией: 35 – хорошо.
5. Служебная карьера: 31 – удовлетворительно.
6. Социальные гарантии: 25 – удовлетворительно.
7. Социальные блага: 28 – удовлетворительно.

Общая сумма баллов по всем разделам составила 223 баллов – удовлетворительно.

Таким образом, проведенный анализ качества трудовых отношений в организации позволил выявить ряд негативных моментов, которые влияют на качество

Основные недостатки, выявленные в процессе исследования. На основе анализа стало ясно, что основные проблемы лежат в области социального обеспечения, гарантий и отношений с руководством.

Организация должна представить своему персоналу "портфель" планов социального обеспечения и развития, который по мере разработки новых планов и программ и создания соответствующей материальной базы может быть пересмотрен или расширен.

Сегодня руководство многих организаций считает важным направлением своей кадровой политики базовое социальное страхование постоянных сотрудников и реализацию прав участия сотрудников в полученных совместными усилиями материальных результатов.

Мероприятия по улучшению трудовых отношений в гостинице Адыгея Турист, позволят повысить производительность труда, что в конечном итоге вызовет положительную динамику финансово-экономических показателей.

© 2015, Авдиенко И.М., Прокопенко С.В.
Качество трудовых отношений
в гостиничном предприятии

© 2015, Avdiyenko I.M., Prokopenko S.A.
The quality of labor relations in the hospitality
enterprise

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.021

Поступила (Received): 23.10.2015

Авдиенко И.М., Шахбанова А.О.
Учет и управление имуществом гостиницы
на примере гостиницы «Белладжио»

Avdiyenko I.M., Shakhbanova A.O.
Accounting and management of the property on
a example SP Martikyan Hotel "Bellagio"

Развитие гостиничного бизнеса требует качественно новых инструментов управления, и современные информационные технологии, в частности системы автоматизации, предоставляют отельерам такие возможности. Контроль призван обеспечивать правильную оценку реальной ситуации и тем самым создавать предпосылки для внесения корректив в запланированные показатели развития всего предприятия. Контроль выступает одним из главных инструментов учета, управления имуществом гостиницы и выработки политики, принятия решений, обеспечивающих нормальное функционирование предприятия и достижение намеченных целей

Ключевые слова: учет, управление, контроль, аудит, инвентаризация, гостиница

Авдиенко Ирина Михайловна

Преподаватель
Краснодарский кооперативный техникум
крайпотребсоюза
Краснодарский край, г. Белореченск, ул. Кирова, 4

Шахбанова Анна Олеговна

Студент
Краснодарский кооперативный техникум
крайпотребсоюза
Краснодарский край, г. Белореченск, ул. Кирова, 4

The development of the hotel business requires a qualitatively new management tools and modern information technologies, such as automation systems, provide hoteliers such opportunities. The control is designed to ensure correct assessment of the actual situation, and thus create the preconditions for an adjustment in the planned indicators of development of the enterprise. Control is one of the main tools of accounting, property management and hotel policy, decision-making, to ensure the normal functioning of the company and the achievement of its goals

Key words: accounting, management, monitoring, audit, inventory of hotel

Avdiyenko Irina Mikhaylovna

Teacher
Krasnodar cooperative technical kraypotrebsoyuz
Krasnodar region, Belorechensk, Kirov st., 4

Shakhbanova Anna Olegovna

Student
Krasnodar cooperative technical kraypotrebsoyuz
Krasnodar region, Belorechensk, Kirov st., 4

Предприятия индустрии гостеприимства имеют общие характеристики, которые определяют природу индустрии гостеприимства, которая формирует организационную структуру предприятия и определяет управленческую политику.

Большинство систем финансового менеджмента и учета в современном гостиничном бизнесе базируется на использовании принципов унифицированной системы бухгалтерского учета для гостиничной индустрии.

Развитие гостиничного бизнеса требует качественно новых инструментов управления, и современные информационные технологии, в частности системы автоматизации.

Изучение и использование методов при учете и управлении имуществом гостиничного предприятия является одним из основных элементов управления в сфере гостиничного бизнеса.

Для достижения положительных результатов и эффективного применения методов необходимо учитывать ряд задач:

- 1) изучить теоретическую информацию по учету и управлению имуществом гостиничного предприятия;
- 2) владеть информацией об оценке финансовой деятельности гостиницы;
- 3) описать особенности управления гостиницей.

Предмет исследования – управленческая сторона в гостиничном бизнесе, а именно методы учета и управления гостиничным предприятием.

Функция управления – это конкретный вид целенаправленной деятельности, ориентированный на достижение заданных результатов.

В функциях управления раскрываются сущность и характер управленческой деятельности в сфере услуг, отображается место управления в системе их производства и обращения.

Критерием совершенствования управления предприятием гостиничного хозяйства является уровень удовлетворения многообразных потребностей людей в нужных им услугах. Наиболее эффективная деятельность, согласующаяся с этим критерием, достигается, когда учитываются особенности управления в данной сфере.

Управление всеми областями хозяйственной деятельности обязательно должно осуществляться посредством разумного сочетания централизации с децентрализацией.

Целью деятельности ИП Мартикян гостиницы «Белладжио» является качественное и полное удовлетворение потребностей организаций и частных лиц в услугах временного размещения и питания, а также получение прибыли.

Гостиница «Белладжио», адрес: Краснодарский край, Белореченск, ул. Первомайская, д.163, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, от своего имени приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несёт обязанности, может быть истцом и ответчиком в суде.

Гостиница «Белладжио» имеет штамп и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему.

Правовые условия гостиницы направлены на эффективную организацию её деятельности и все социально – экономические аспекты функционирования ИП Мартикян гостиницы «Белладжио» отражены в Уставе предприятия.

В гостинице имеются письменные стандарты (*инструкции*) для персонала, фиксирующие функциональные обязанности и установленные правила работы.

Гостиница оказывает услуги по размещению жителей и гостей г. Белореченска. Кроме того, клиентам предоставляется ряд дополнительных услуг. Как и любому другому гостиничному предприятию, гостинице «Белладжио» приходится заботиться о повышении эффективности своей деятельности.

Основным инструментом для оценки финансового состояния гостиницы «Белладжио» является финансовый анализ, который характеризует итоги финансово-экономической деятельности предприятия.

За анализируемый период выручка от реализации услуг гостиницы уменьшилась на 15500 руб., т. е. на 67,57 % по отношению к январю, на 50800 руб., т.е. на 38,86 % по отношению к февралю и на 47600 руб., т.е. на 40,42 % по отношению к марту, так как коэффициент загрузки номерного фонда в апреле снизился.

Для оценки деятельности гостиницы «Белладжио» к дополнению к технико-экономическим показателям, необходимо рассчитать показатели характеризующие ее специализацию.

В организационной модели финансовой системы гостиницы можно выделить три основные области применения финансового менеджмента в гостиничном бизнесе:

Эффективное повседневное применение в управлении гостиницей и учете имущества гостиницы «Белладжио» экономических методов предполагает наличие объективных предпосылок и умений пользоваться такими инструментами рыночной экономики как цены и налоги, кредиты и банковские ставки, котировки ценных бумаг.

В сфере услуг все большее распространение получают социально-психологические методы управления, и гостиница «Белладжио» – не исключение. Таким образом, в гостинице необходимо использовать и административные, и экономические, и социально-психологические методы управления в совокупности.

Добиться этого позволяет комплексная автоматизированная система управления (АСУ), объединяющая в единый цикл учета все жизненно важные элементы гостиничного бизнеса.

Система автоматизации начинается с front-офиса стойки администратора и вспомогательных служб.

Компанией «АйТи. Смарт системы» разработано решение для Автоматической Идентификации («АйТи-АИ»), позволяющее правильно организовать процесс инвентаризации в гостиницах, санаториях, гостевых домах. Решение построено на базе технологии радиочастотной идентификации – **RFID** – это технология беспроводного обмена данными посредством радиосигнала между помещенной на объект электронной меткой и устройством сбора данных, которое считывает с нее информацию.

«АйТи-АИ» на основе RFID-технологии является современным, многофункциональным, но при этом простым в использовании решением, позво-

ляющим автоматизировать процесс учета всего находящего на балансе имущества гостиницы, сделать его оперативным и точным. Для этого все подлежащее проверкам имущество маркируется радиочастотными метками, которые используются в качестве электронного идентификатора объектов.

Процесс сбора данных о наличии имущества в номере может быть полностью автоматизирован и обходиться без участия в нем человека. В этом случае каждый номер оборудуется стационарными RFID-антеннами. При выписке гостя администратор просто нажимает на кнопку в установленной на его ПК программе, и уже через несколько секунд будет видеть результат инвентаризации.

Основными целями внедрения системы «АйТи-АИ» на базе RFID-технологии в гостинице «Белладжио»:

- 1) снижение материальных затрат на приобретение имущества для гостиницы
- 2) упрощение проведения инвентаризации имущества гостиницы
- 3) сокращение сроков проведения инвентаризации
- 4) достижение полной прозрачности в области оперативного учета имущества
- 5) снижение числа ошибок при сверке результатов инвентаризации

Внедрение системы «АйТи-АИ» на базе RFID-технологии позволит гостинице «Белладжио» быстро проводить полную и точную инвентаризацию объектов учета, одним из следствий чего будет резкое снижение «естественной убыли» имущества.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.025

Поступила (Received): 23.10.2015

Азаров Д.А.
Экономические эффекты влияния военно-
промышленного комплекса на экономику
Российской Федерации

Azarov D.A.
Russia's military-industrial complex economic
effects on the country's economy

Выявлены ключевые экономические эффекты влияния военно-промышленного комплекса на экономику Российской Федерации.

Проанализированы исследования влияния военных расходов Российской Федерации на экономический рост страны. Предложены основные каналы наиболее вероятного влияния военных расходов на экономический рост Российской Федерации

Ключевые слова: военно-промышленный комплекс, военные расходы, экономический рост

The paper identifies key Russia's military-industrial complex economic effects on its economy. Studies on Russia's military expenditures influence on its economic growth are then analysed. The main channels through which Russia's military expenditures can impact on national economic growth are finally revealed

Key words: military-industrial complex, military expenditures, economic growth

Азаров Дмитрий Андреевич

Уральский государственный экономический университет

г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Azarov Dmitry Andreyevich

Ural state university of economics

Yekaterinburg, 8 Marta/Narodnoy Voli st., 62/45

Несмотря на значительную разработанность вопроса, проблема определения тесноты и направления связи между уровнем военных расходов и основными показателями национальной экономики продолжает оставаться предметом оживленных дискуссий среди экономистов и политологов. Проведенный литературный обзор показывает, что в научной литературе существует ряд исследований, в которых изучается как влияние национального оборонного сектора и военно-промышленного комплекса (далее – ВПК) на экономику страны в целом, так и военных расходов на экономический рост в частности. Выявленное автором критическое значение военных расходов в подсистеме военно-промышленного комплекса России позволяет использовать данный показатель для характеристики влияния всего комплекса в целом. В данной работе ограничимся анализом влияния подсистемы ВПК на экономический рост как один из основных показателей динамики народного хозяйства РФ, поддающихся количественному измерению.

Результаты исследований указывают на существование трех возможных типов отношений:

- а) значительное и отрицательное влияние военных расходов на экономический рост;
- б) незначительное влияние военных расходов на экономический рост;
- в) значительное и положительное влияние военных расходов на экономический рост.

Так, С.Ю. Малков, Д.С. Чернавский, Ю.В. Коссе, Н.И. Старков, А.В. Щербаков, а также В. Аладьин, В. Ковалев, С. Малков, Г. Малинецкий приходят к выводу о предпочтительном поддержании величины государственного оборонного заказа на уровне 2% ВВП: в этом случае положительные эффекты от увеличения военных расходов компенсируют отрицательное влияние, в результате чего наблюдается экономический рост [1, с. 191-192; 5, с. 16]. Профессор С.М. Меньшиков, основываясь на макроэкономических показателях экономики России в 1999-2000 гг., доказал возможность значительного увеличения военного производства в стране к 2003 г. без ущерба для ее экономического развития при условии продолжающегося экономического роста со среднегодовым темпом приблизительно 5%, постепенном увеличении доли военных расходов с 2,5% до 3,5% ВВП и доли оборонного заказа на ВВТ в военных расходах с 18% до 34% [6]. Г.А. Лавринов обнаружил высокую корреляцию между уровнем военных расходов Российской Федерации и ее макроэкономическими показателями 1994-2005 гг. К одним из важнейших принципиальных условий обеспечения экономического роста страны он относит поддержание размера военных расходов на уровне не более 3,5% ВВП [4, с. 23]. А.В. Ужицкий в своем исследовании доказывает существование положительного эффекта военных расходов России на объем ее ВВП: увеличение объема военных расходов на 1% в единицах его измерения приведет к изменению объема ВВП при прочих равных условиях на 0,45% [7, с. 163]. С.М. Гуриев в целом негативно оценивает влияние военных расходов России на ее экономический рост и полагает, что российская экономика не выдержит оборонного бюджета более 4% ВВП [2]. По мнению И.В. Ивкина, военные расходы замедляют темпы экономического роста, однако, в силу специфичности ВПК минимизация или отказ от военных расходов для России нецелесообразны [3].

Принимая во внимание критику ряда подходов, не учитывающих вероятные каналы влияния военных расходов на экономический рост, представляется необходимым кроме описанных в литературе эффектов также рассмотреть имплицитные, или скрытые, каналы влияния. Это позволит наиболее полно оценить тесноту и направление связи между основным ограничителем подсистемы ВПК России и национальным экономическим ростом и, соответственно позволит сделать более точные выводы относительно экономических эффектов, производимых подсистемой ВПК на систему национальной экономики. По мнению автора, необходимо сосредоточиться на исследовании представленных на рисунке 1 основных каналов влияния военных расходов на экономический рост страны.

Источник: составлено автором

Рис. 1. Основные каналы наиболее вероятного влияния военных расходов на экономический рост Российской Федерации

Итак, проанализировав основные экономические эффекты влияния военно-промышленного комплекса на национальную экономику, можно сделать ряд выводов:

а) для исследования экономических эффектов, оказываемых ВПК РФ на национальную экономику, в данной работе целесообразно ограничиться анализом экономического влияния военных расходов как основного ограничителя подсистемы ВПК на экономический рост – один из ведущих показателей экономической системы государства;

б) в научной литературе не сложилось единое мнение относительно тесноты и направления связи между военными расходами и экономическим ростом. Выделяются три возможных типа отношений: значительное и отрицательное, незначительное и значительное и положительное влияние военных расходов на экономический рост;

в) по мнению автора, выделяются три основных типа каналов влияния: общэкономические, связанные преимущественно с гражданским сектором экономики и имплицитные.

Список используемых источников:

1. Аладьин В., Ковалев В., Малков С. Малинецкий Г. Пределы сокращения. Доклад российскому интеллектуальному клубу. М.: Институт русской цивилизации, 2013. 496 с.
2. Гуриев С.М. Чем высокие военные расходы вредят экономике России. 2015. 18 мая.
URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/288657-chem-vysokie-voennye-raskhody-vredyat-ekonomike-rossii>
3. Ивкин И.В. К вопросу об эффективной политике государства в сфере ВПК // Проблемы теории и практики управления российскими предприятиями. Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. с. 13-24. URL: <http://www.ivkin.ru/index.shtml?58>
4. Лавринов Г.А. О влиянии военных расходов на развитие экономики страны // Военная мысль. 2007. №. 12. С. 19-25.
5. Малков С.Ю. Влияние военных расходов на экономику: сколько платить за военную безопасность? URL: http://media.wix.com/ugd/ec9cc2_2b582ff89da8b5b5d8ad9e4677a56c5b.doc?dn=St_09_09_1.doc
6. Меньшиков С.М. Оборонная компонента российской экономики.
URL: <http://www.fastcenter.ru/smenshikov/bul30.htm>
7. Ужицкий А.В. Макроэкономический анализ и прогноз развития оборонно-промышленного комплекса России. Диссертация. Екатеринбург. 2006. 187 с.

© 2015, Азаров Д.А.

Экономические эффекты влияния военно-промышленного комплекса на экономику Российской Федерации

© 2015, Azarov D.A.

Russia's military-industrial complex economic effects on the country's economy

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.029

Поступила (Received): 17.10.2015

Айдинян А.А., Кузьменко И.И.**Роль функции контроля в деятельности руководителя****Aydinian A.A., Kuzmenko I.I.****The role of the control function in the activity of the head**

В данной статье рассматривается проблема роли функции контроля в деятельности руководителя.

Ставится задача рассмотреть этапы осуществления контроля

Ключевые слова: *руководитель, контроль, функция, этапы контроля*

This paper addresses the problem of the role of control functions in the activity of the head. The aim is to consider the stages of control

Key words: *head, control, function, control steps*

Айдинян Асмик Артаковна*Студент**Северо-Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1***Aydinian Asmik Artakovna***Student**North Caucasus federal university
Stavropol, Pushkin st., 1***Кузьменко Ирина Игоревна***Ассистент**Северо-Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1***Kuzmenko Irina Igorevna***Assistant**North Caucasus federal university
Stavropol, Pushkin st., 1*

Повышение эффективности управления организацией в современных турбулентных условиях социально ориентированного инновационного развития российской экономики может быть достигнуто путём совершенствования отдельных управленческих функций [1, 2]. Усложнение процесса принятия решений ведёт к необходимости разделения функций и выделения отдельных видов действий в самостоятельные управленческие подсистемы: производство, финансы, маркетинг, персонал, исследования и разработки. Увеличивается число и сложность задач по составлению планов и координации всей работы предприятия, поскольку, как отмечают исследователи, растёт уровень диспропорций экономики страны в целом и ее промышленного сектора, в частности [3]. Планирование должно постоянно учитывать реальные возможности и изменяющиеся условия функционирования и развития фирм. Повышается значение контрольной функции. Без управленческого контроля не могут быть реализованы в полной мере другие функции управления: планирование, организация, руководство и мотивация.

Контроль призван обеспечивать правильную оценку реальной ситуации и тем самым создавать предпосылки для внесения корректив в запланированные показатели развития, как отдельных подразделений, так и всей фирмы. Поэтому контроль выступает одним из главных инструментов выработки по-

литики и принятия решений, обеспечивающих нормальное функционирование фирмы и достижение ею намеченных целей как в долгосрочной перспективе, так и в вопросах оперативного руководства, т. е. уже сами по себе цели, планы и структура организации определяют её направление деятельности, распределяя её усилия тем или иным образом и направляя выполнение работ. Контроль, таким образом, является неотъемлемым элементом самой сущности всякой организации, как процесс обеспечения достижения организацией своих целей [4].

Контроль – это главная функция управления, которая воспринимается как принуждение и ограничение. Функция контроля, которую выполняет менеджер, состоит в обеспечении подчинения кому-то или чему-то [2].

Контроль всех видов осуществляется в три этапа.

1. Установление планируемых показателей. Это этап контроля, на котором ставятся определенные цели и задачи, которые необходимо решить для достижения той или иной цели.

2. Сопоставление планируемых результатов с действительными. На этом этапе осуществляется сравнение планируемых показателей реально полученными в результате завершения работы.

При несовпадении сравниваемых показателей определяется уровень отклонений от заданных параметров, который может быть отрицательным и положительным.

3. Процесс осуществления корректирующих мер. Это заключительный этап контроля, на котором осуществляется работа над ошибками. Предпринимается ряд действий, направленных на улучшение конкретного показателя в будущем [2].

Контроль является совершенно необходимым по следующим причинам [4]:

1) исчезает неопределенность. Никакие тщательно разработанные планы и программы действий не могут учесть всевозможные осложнения и обстоятельства. Контроль нужен для того, чтобы, корректируя решение задачи, устранить или уменьшать неопределенность;

2) появляется возможность предвидеть кризисные ситуации. Ошибки и мелкие нерешенные вопросы, которые есть всегда, порой так многочисленны, что превышают критическую массу. Конечно, это происходит в том случае, если ошибки не исправлять и вопросы не решать. Контроль позволяет фиксировать и исправлять ошибки до того, как их последствия приведут к кризису;

3) выявляются не только (и не столько) ошибки, сколько успехи. Контроль позволяет определить направления деятельности, которые наиболее перспективны.

Таким образом, управленческий контроль не является разовой акцией. Это процесс непрерывный, включающий наблюдение и регулирование разных видов деятельности организации с целью облегчения выполнения управленческих задач.

Эффективный управленческий контроль создаётся на основе его соединения с процессом стратегического планирования. Он обеспечивает наблюдение за осуществлением стратегических планов таким образом, чтобы мене-

джеры могли определить, насколько хорошо они выполняются и где необходимо сделать изменения или применить регулирующие меры

Список используемых источников:

1. Parakhina V., Boris O., Midler E. *Evaluation of innovative regional development Russia* // *Asian Social Science*. 2015. Т. 11. № 5. С. 201-208.
2. Parakhina V., Boris O., Bezrukova T., Bezrukov B., Kirillova C. *Assessment of social and innovational orientation of enterprises and companies* // *Review of Applied Socio-Economic Research*. 2014. Vol. 8. P.132-140.
3. Устаев Р.М., Парахина В.Н. Региональные диспропорции промышленного сектора экономики страны и инструменты их выравнивания // *Вестник Северо-Кавказского федерального университета*. 2014. № 2 (41). С. 292-297.
4. Васильев Ю.В., Парахина В.Н., Ушвицкий Л.И. *Теория управления*. М.: Финансы и кредит, 2008.

© 2015, Айдинян А.А., Кузьменко И.И.
Роль функции контроля в деятельности
руководителя

© 2015, Aydinian A.A., Kuzmenko I.I.
*The role of the control function in the activity of the
head*

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.032

Поступила (Received): 26.10.2015

Архипов А.Е., Цветков К.А.
Интегрированные маркетинговые коммуникации:
ретроспектива, проблемы, тенденции развития

Arkhipov A.E., Tsvetkov K.A.
Integrated marketing communications: a
retrospective, challenges, development trends

Проблемы формирования новой парадигмы маркетинговых коммуникаций до настоящего времени носят дискуссионный характер. Интегрированные маркетинговые коммуникации – это концепция реализации маркетинговых коммуникаций, исходящая из необходимости оценки стратегической роли их отдельных элементов и поиска оптимального сочетания для максимизации воздействия коммуникационных программ и формирования оптимального коммуникационного запаса посредством непротиворечивой интеграции всех отдельных обращений

Ключевые слова: система маркетинговых коммуникаций, управление маркетингом, реклама, коммуникационный запас

Problems of formation of a new paradigm of marketing communications to date are debatable. Integrated marketing communications – is the concept of the implementation of marketing communications emanating from the need to assess the strategic role of the individual elements and the search for the optimal combination to maximize the impact of communication programs and the formation of an optimal supply of the communication by the consistent integration of all the individual requests

Key words: system of marketing communications, marketing management, promotion, communications stock

Архипов Анатолий Евгеньевич
 Доктор экономических наук, профессор
 Новосибирский государственный университет
 экономики и управления
 г. Новосибирск 99, ул. Каменская, 56

Arkhipov Anatoly Evgenievich
 Doctor of Economic Sciences, Professor
 Novosibirsk state university of economics and
 management
 Novosibirsk 99, Kamensky st., 56

Цветков Кирилл Александрович
 Магистрант
 Новосибирский государственный университет
 экономики и управления
 г. Новосибирск 99, ул. Каменская, 56

Tsvetkov Kirill Aleksandrovich
 Master
 Novosibirsk state university of economics and
 management
 Novosibirsk 99, Kamensky st., 56

В настоящее время для обеспечения конкурентных преимуществ субъекту бизнеса необходимо добиваться полного соответствия управляемых параметров маркетинговой деятельности нуждам и запросам целевого рынка.

Акцент в маркетинговой политике фирмы должен смещаться на коммуникационные аспекты. Для сохранения своих позиций на рынке и повышения конкурентных преимуществ фирме необходимо разрабатывать эффективную коммуникационную политику.

Сущность управления маркетинговыми коммуникациями заключается в планомерном информационном воздействии на целевую аудиторию для получения запланированной ответной реакции рынка в виде прибыли и лояльности потребителей [1, с. 82].

Актуальным направлением развития маркетинговой деятельности большинства зарубежных и российских компаний на сегодняшний день является интегрированный подход к формированию программы маркетинговых коммуникаций. Основным направлением для реализации поставленной цели является поиск оптимального сочетания и оценки стратегической роли отдельных каналов для обеспечения четкости и эффективности коммуникационных программ.

Сущность интегрированных маркетинговых коммуникаций состоит в том, что интеграция элементов маркетинговых коммуникаций позволяет получить синергетический эффект, при котором согласованное использование различных коммуникационных инструментов позволяет добиться более высокого конечного результата [6, с. 63].

Каждый из инструментов в рамках комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций имеет свои цели и задачи в отношении целевой аудитории, а также свои достоинства и недостатки. Причины, которые вызвали необходимость интеграции маркетинговых коммуникаций, лежат в сфере лояльности потребителей.

1. Рынки становятся национальными и глобальными, а это значит, что приверженность потребителей необходимо формировать в рамках этих различий по охвату и культуре рынков.

2. Расширение географии коммуникаций фирмы требует более однородного и согласованного присутствия ее образа и образа ее торговой марки в сознании покупателей.

3. Растущие бюджеты на рекламу, стимулирование сбыта всех участников распределительной системы привело к резкому увеличению бюджетов продвижения. Комплексное использование интегрированных маркетинговых коммуникаций позволяет оптимизировать бюджет продвижения и добиваться более высокого коммуникационного эффекта [3, с. 165].

В основе концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций лежит несколько принципов, вытекающие из парадигмы маркетинга отношений.

1. Интегрированные маркетинговые коммуникации начинаются с изучения потребительских восприятий, которые со временем трансформируются в определенное отношение к товару, услуге или торговой марке.

2. Интегрированные маркетинговые коммуникации объединяют стратегии маркетинга и рекламы. Особенность такой интеграции состоит в том, что маркетинговые стратегии больше ориентированы на достижение внутреннего конкурентного преимущества.

3. Интегрированные маркетинговые коммуникации координируют все коммуникации бизнеса. Отсутствие контроля над коммуникациями на разных

уровнях управления приводит к ситуации, когда имидж фирмы воспринимается неоднозначно.

4. Интегрированные маркетинговые коммуникации ориентированы не только на информирование целевого рынка, но и на установление обратной связи с потребителями (канала доверия).

5. Использование интегрированных маркетинговых коммуникаций позволяет планировать коммуникации в отношении различных сегментов целевого рынка, чтобы они точнее соответствовали характеристикам отдельных потребителей [5, с. 224].

Коммуникационная политика фирмы становится значимой частью маркетинговой деятельности и управления маркетингом. Решающее значение успеха, известности, приверженности марке или самой фирме полностью лежит в области коммуникаций, от эффективности которых зависит конкурентное преимущество.

Следует выделить два основных направления интеграции в рамках общей коммуникационной программы фирмы:

1) интеграция составляющих коммуникационного комплекса (информация, реклама, личные продажи, стимулирование продаж, public relations);

2) интеграция коммуникационного комплекса с другими составляющими комплекса маркетинга, выполняющими коммуникационные функции [2, с. 270].

Интегрированность элементов коммуникационного комплекса фирмы обеспечивает нейтрализацию слабых сторон каждого из них в отдельности. Для этого стремятся добиваться использования элементов, связанных друг с другом, общими концепцией и содержанием.

При разработке концепции коммуникационной программы фирмы определяют, какие элементы коммуникационного комплекса, и в какой степени способны повысить эффективность воздействия на потребителя, и, как следствие, возможность их интегрированного использования.

Должное взаимодействие рекламы и стимулирования продаж, по мнению многих зарубежных (А. Аакер, Р. Батра, Ф. Котлер, Дж. Р. Росситер) и отечественных (А. Архипов, Л. Нюренбергер, А. Панкрухин, И. Рожков) авторов обеспечивает повышение эффективности коммерческих усилий. Разработанные и реализуемые в тандеме они выступают как мощная система, в рамках которой их индивидуальное влияние увеличивается за счет должного взаимодействия. С другой стороны изолированность в разработке и реализации данных элементов коммуникационного комплекса может привести к разрушению положительного образа товара, услуги или фирмы. В первую очередь это относится к тем рыночным сегментам, где ценится качество, престижность и цена.

В настоящее время тенденция развития системы маркетинговых коммуникаций на потребительском рынке свидетельствует, что распределение бюджета смещается в сторону стимулирования продаж. Это предопределяет активизацию усилий по координации элементов коммуникационного комплекса фирмы между собой (и, прежде всего, стимулирования продаж и рекламы) [4, с. 19].

Синергичный эффект выражается в том, что комплексное использование элементов маркетинговых коммуникаций будет отличаться от простой суммы результата от использования каждого средства в отдельности.

Коммуникационный комплекс большинства отечественных фирм обладает нереализованным потенциалом. Потенциальная возможность фирмы осуществлять деятельность в области коммуникационного комплекса в рамках общей маркетинговой стратегии может быть определена как «коммуникационный запас».

Значимость коммуникационного запаса в коммерческой деятельности фирмы высока. Большое значение коммуникационный запас имеет и с точки зрения возможности реагирования фирмы на факторы внешнего маркетинговой среды, что оказывает влияние на снижение коммерческих рисков [3, с. 164].

При интегрированном использовании элементов коммуникационного комплекса для конкретного рынка, либо товара верное определение значения коммуникационного запаса для каждого элемента в отдельности может способствовать нахождению рационального момента для начала осуществления коммуникационной программы.

Итак, все элементы коммуникационного комплекса в рамках общей маркетинговой программы фирмы должны быть одновременно направлены на максимизацию эффекта от коммуникационных программ и сокращения времени на достижения поставленных целей.

Список используемых источников:

1. Алимпиева А.С., Еськов В.Д. *Современные коммуникации: тренды, тенденции, перспективы* // Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития. М., 2015. С. 81–84.
2. Архипов А.Е., Севрюков И.Ю. *Маркетинговые аспекты формирования многоконтурного санаторно-курортного продукта* // Проблемы современной экономики. 2013. № 3(47). С. 269–272.
3. Архипов А.Е., Севрюков И.Ю. *Приоритетность маркетинговых коммуникаций в условиях глобализации экономики* // Проблемы современной экономики. 2015. № 1(53). С. 163–165.
4. Климова Э.Н., Еськов В.Д. *Современные перспективы развития рынка маркетинговых коммуникаций* // Бизнес и образование: интеграционная модель развития. Новосибирск, 2014. С. 18–22.
5. Нюрнбергер Л.Б., Архипов А.Е. *Имидж как ведущий компонент нематериальных активов санаторно-курортного предприятия* // Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. №3. С. 219–228.
6. Севрюков И.Ю. *Инновационные формы современных маркетинговых коммуникаций* // Развитие науки и образования в современном мире. М., 2015. С. 62–64.

© 2015, Архипов А.Е., Цветков К.А.

Интегрированные маркетинговые коммуникации: ретроспектива, проблемы, тенденции развития

© 2015, Arkhipov A.E., Tsvetkov K.A.

Integrated marketing communications: a retrospective, challenges, development trends

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.036

Поступила (Received): 30.10.2015

Бабикова А.В., Бондаренко Д.А.
Актуальные вопросы функционирования кластерных образований в современных условиях

Babikova A.V., Bondarenko D.A.
Topical issues of the functioning of cluster formation in modern conditions

Статья посвящена актуальным вопросам кластеризации экономики. На современном этапе особую остроту приобретают формы взаимодействия науки, бизнеса и государства в рамках осуществления производственно-технологического развития экономики. Формирование и функционирование на территории регионов кластеров как элементов, в рамках которых происходит концентрация научного и производственного потенциала позволяет осуществлять ускоренное инновационное развитие территории

Ключевые слова: кластеры, инновации, инновационные кластеры, промышленное развитие

The article is devoted to the topical issues of the clustering of the economy. At the present stage become especially acute forms of interaction between science, business and government in the implementation of industrial and technological development. Formation and functioning of clusters in the regions as the elements in which there is a concentration of scientific and industrial potential enables accelerated innovation development of the territory

Key words: clusters, innovation, innovation clusters, industrial development

Бабикова Анна Валерьевна

Кандидат экономических наук, доцент
Южный федеральный университет
г. Таганрог, ул. Чехова, 22

Babikova Anna Valerievna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Southern federal university
Taganrog, Chekhov st., 22

Бондаренко Дарина Александровна

Студент
Южный федеральный университет
г. Таганрог, ул. Чехова, 22

Bondarenko Darina Aleksandrovna

Student
Southern federal university
Taganrog, Chekhov st., 22

Инновационный тип экономического развития характеризуется наличием определенных структурных элементов способных стать так называемыми «точками роста» производственно-технологического развития. Наблюдаемые в последнее время кластерные инициативы в реализации направлений государственной политики подтверждают, что инновационные кластеры могут выступать инструментом модернизации промышленного развития.

Существует большое количество подходов к данному понятию. Принято считать, что кластер – объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая опре-

делёнными свойствами. Данное понятие используется и в экономической науке, является достаточно молодым. Информацию о кластерах можно встретить практически в любой отрасли:

1. В информационных технологиях (Кластер – это подмножество результатов поиска, связанных единством темы).
2. В математике (Кластер – класс родственных элементов статистической совокупности).
3. В астрономии (Звездный кластер, Галактический кластер).
4. В лингвистике (Кластер – группа близких языков или диалектов) [2].

Существует множество других подходов, однако основные из них в сфере кластерной политики возникли ещё в конце XIX в. в трудах Альфреда Маршалла. Он установил, что успешное развитие национальной экономики зависит от локальных концентраций специализированных отраслей [3]. Прошло достаточно большое количество времени до того момента, когда сформировалась полноценная типология экономических районов. Изначально термин «кластер» появился лишь в 1990-х гг. в работах Майкла Портера. В своем известном труде «Конкуренция» Майкл Портер впервые ввел понятие экономического кластера, продолжив исследование Альфреда Маршалла. Кластер – это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга [3]. Согласно классическому определению, кластер – это группа компаний, которые сконцентрированы в определённом регионе, взаимосвязаны между собой. В кластер включаются специализированные поставщики сырья, товары, услуги и так далее. Принято считать, что первоначально существовал один тип кластеров – промышленный кластер. Очевидно, это произошло потому, что к данному типу относят кластеры на севере Италии, с которых и началось изучение данной проблематики во второй четверти XX в. На данном этапе технического прогресса формируются инновационные кластеры. Довольно часто можно встретить такой тип кластера как промышленно-инновационный. Определение «кластер» нередко путают с определением «промышленный район». Однако отличия существуют [1]. Во-первых, компании кластера могут не только конкурировать между собой, но и сотрудничать (например, когда дело касается решения общих задач). Во-вторых, кластеры помогают решить некоторые вопросы, например, связанные с нехваткой кадров необходимой квалификации.

В настоящее время можно идентифицировать инновационные кластеры, промышленные кластеры, региональные, образовательные и другие, имеющие своей целью консолидацию ресурсов для получения разного рода эффектов [5]. Примером инновационно-территориального кластера может служить «Южное Созвездие». Кластер «Южное созвездие» создан в Ростовской области 30 января 2015 года. Он объединяет предприятия и организации, которые способны обеспечить высокие темпы развития наукоемких отраслей. Целью создания является развитие сектора исследований и разработок, системы подготовки

высококвалифицированных кадров, укрепление производственного потенциала предприятий [4]. В состав участников кластера входят ОАО Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г.М. Бериева, Торгово-промышленная палата Ростовской области, ОАО Азовский оптико-механический завод, Южный федеральный университет, ОАО Региональная корпорация развития и другие научные и производственные предприятия. Все участники кластера объединены научно-производственной цепочкой в основных видах экономической деятельности. Ожидается что такая консолидация научного, производственного и образовательного потенциала будет способствовать производственно-технологическому развитию региона, поможет предприятиям осуществлять инновационную деятельность, коммерциализацию научно-исследовательских разработок, укрепление и развитие производственного и кадрового потенциала.

Изучение теоретических и методических аспектов функционирования кластеров напрямую связано с определением эффектов для всех участников кластера и влияния деятельности кластера на экономику региона. При проведении такой оценки следует воспользоваться методиками идентификации кластерных образований с целью выявления кластеров определенного типа на локальной территории, затем предложить систему индикаторов, позволяющую оценить синергетические эффекты кластеризации. В качестве методической основы такой деятельности можно предложить использовать регрессионные модели, интегральные индексы. Прогнозирование кластерных образований целесообразно осуществлять на основе форсайт-прогнозирования. Полученные результаты позволят сформировать концептуальные положения инновационного развития региона на основе создания кластеров.

Список используемых источников:

1. Глухова М. Кластеры – нужны ли они российской экономике? // *Промышленник России*. №10. 2012. URL: <http://promros.ru/magazine/2012/oct/mariya-gluhova-klastery-nuzhny-li-oni-rossijskoj-ekonomike.phtml>
2. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: ИТИ Технологии, 2006. 944 с.
3. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2010. С. 235-238.
4. Программа развития инновационно-технологического кластера «Южное созвездие». URL: <http://inno.sfedu.ru/clusters>
5. Самострокова Е.С. Классификация кластеров предприятий // *Молодой ученый*. 2012. №1. Т. 1. С. 141-143.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.039

Поступила (Received): 20.10.2015

Багова С.А., Дивина Л.Э.
Понятие капитала организации

Bagova S.A., Divina L.E.
The concept of capital

Капитал считается одной из наиболее сложно трактуемых бухгалтерских категорий. В действительности каждая из учетных теорий дает свою интерпретацию данному понятию

Ключевые слова: капитал, актив, обязательства, баланс

Capital is one of the most difficult interpreted accounting categories. In fact, each of the accounting theory gives his own interpretation of this concept

Key words: capital, assets, liabilities, balance

Багова Саида Асланбиевна

*Кандидат экономических наук, доцент
Адыгейский государственный университет
г. Майкоп, ул. Университетская, 208*

Bagova Saida Aslanbievna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Adygeya state university
Maykop, University st., 208*

Дивина Лала Эльдаровна

*Кандидат экономических наук, доцент
Адыгейский государственный университет
г. Майкоп, ул. Университетская, 208*

Divina Lala Eldarovna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Adygeya state university
Maykop, University st., 208*

В соответствии с определением экономистов классической школы капитал рассматривается в качестве фактора производства, то есть полный объем благ, благодаря которым экономический субъект извлекает доход. В то же время в соответствии с А. Смитом осуществляется деление капитала на основной (дающий прибыль без привлечения его в обращение, либо смены владельца) и оборотный (который дает доход только непосредственно в процессе обращения). Палий, придерживаясь данного подхода, определяет капитал в качестве «величины средств, которые вложены в хозяйственную деятельность». В учете – как отметил В.Ф. Палий – свое отражение должны находить «трансформация и перемещение» капитала непосредственно «в процессе оборота».

Этой трактовке капитала отвечает известное всем балансовое уравнение:
Активы = Пассивы

Следовательно, актив баланса представляется в качестве развернутой характеристике компонентов капитала организации (то есть как он размещается), а в пассиве – демонстрируется состав источников образования капитала, в том числе собственные источники ресурсов, которыми формируется часть всего капитала субъекта экономической деятельности.

В соответствии с данной концепцией, которая соответствует в большей степени именно динамической балансовой теории, финансовое положение

экономического субъекта, представленное в балансе, рассматривается в качестве зафиксированного момента процесса перемещения капитала. Баланс, исходя из этого, изучается всецело в качестве следствия учетных записей субъекта экономической деятельности на соответствующих счетах бухгалтерского учета за конкретный период времени. Вне учетных записей, которые отражают операции экономического субъекта за период, нет и баланса.

Таким образом, оценками, которые формируют финансовый результат (прибыль или убыток), могут стать только оценки фактов хозяйственной жизни, вмененные им при формировании учетных записей в течение одного отчетного периода. Баланс является следствием отражения в учете операций организации, которые квалифицируются с бухгалтерской точки зрения в качестве доходов и расходов, то есть фактов динамики капитала.

Принципами МСФО определен капитал в качестве чистых активов, а именно как «остаточная доля участия в активах субъектов экономической деятельности после вычета всех ее обязательств». По этой причине раздел баланса, в котором раскрыты «собственные источники ресурсов» предприятия, по-английски называется «equity», что в соответствии с одним из вариантов перевода определяется как «доля», а по смыслу – «доля собственников» в капитале субъекта экономической деятельности.

Следует отметить, что в экономической литературе интерпретация понятия капитала (capital) в качестве остаточной доли собственника (equity) отвечает бухгалтерскому подходу, которого немецкие балансоведы придерживались в начале XX века.

Это определение соответствует следующему уравнению баланса:

Активы – Обязательства = Капитал

В общем виде величина капитала определяется как разность между суммами бухгалтерских оценок активов и обязательств.

Этот подход дает исследовать баланс не в качестве исключительно следствия тех записей, которые ведутся по счетам в течение одного отчетного периода, но и как следствие измерения элементов всей картины финансового положения экономического субъекта (активов и обязательств) на отчетную дату. Капитал, следовательно, рассматривается не столько в качестве результата оценок произошедших событий, сколько как следствие сегодняшних оценок нынешнего состояния экономического субъекта, которые в большей степени могут быть взяты за основу для принятия инвестиционных решений, которые ориентированы на будущее.

Величина капитала экономического субъекта образуется, с одной стороны, благодаря отражению фактов хозяйственной жизни в течение отчетного периода, а с другой – как следствие оценок статей баланса в качестве составляющих финансового положения экономического субъекта на отчетную дату.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что в соответствии с национальными стандартами прибыль расценивается как разница между номинальной суммой обязательств, которые возникают в ходе осуществления сделок отчитывающейся организации. В МСФО, согласно концепции поддержания капитала, прибыль рассматривается как величина, которая демонстрирует оцен-

ку роста реального (исходя из экономической теории) благосостояния экономического субъекта, который позволяет судить о получении собственниками доходов от непосредственных инвестиций в ее деятельность.

Список используемых источников:

1. Канке А.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. 288 с.
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2012. 224 с.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2011. 289 с.

© 2015, Багова С.А., Дивина Л.Э.
Понятие капитала организации

© 2015, Bagova S.A., Divina L.E.
The concept of capital

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.042

Поступила (Received): 17.10.2015

Байчорова А.У., Рогачева Е.Н.
Исследование проблем функционирования
малого и среднего бизнеса в регионе

Baichorova A.U., Rogacheva E.N.
Study of the problems of functioning of small and
medium businesses in the Stavropol Territory

Определены понятия малого и среднего бизнеса. На основе исследования мнений предпринимателей выявлены проблемы, с которыми сталкиваются предпринимательские структуры малого и среднего бизнеса

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы развития, предприниматель, предпринимательство

The concepts of small and medium-sized businesses. On the basis of a questionnaire survey of entrepreneurs identified problems faced by business organizations small and medium businesses in the Stavropol region

Key words: small business, development issues, the entrepreneur, the entrepreneurship

Байчорова Айшат Унуховна

Аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет
 г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1

Baichorova Ajshat Unuhovna

Postgraduate

North Caucasus federal university
 Stavropol, Pushkin st., 1

Рогачева Екатерина Николаевна

Студент

Северо-Кавказский федеральный университет
 г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1

Rogacheva Ekaterina Nicolaevna

Student

North Caucasus federal university
 Stavropol, Pushkin st., 1

Развитие рынка и экономических отношений связаны с функционированием их главного инициативного и активного элемента – хозяйствующего субъекта. Значимость феномена малого и среднего бизнеса для социально-экономического развития страны актуализирует задачу изучения условий, в которых приходится осуществлять предпринимательскую деятельность этим предприятиям, а так же анализировать и решать круг проблем, с которыми сталкиваются предприниматели в современных рыночных условиях.

Для наиболее полного раскрытия сути исследуемого явления охарактеризуем ключевые понятия, используемые нами в данной статье.

В экономических публикациях бизнес определяется как деятельность, которая осуществляется физическими или юридическими лицами в таких целях, как извлечение природных благ, производство или оказание услуг, реализуемая в обмен на иные товары, услуги, работы или деньги, которая ведет к получению взаимной выгоды сторон. Ведение бизнеса в малых масштабах в небольших по численности и обороту компаниях именуют малым. По мнению

М. Мескона, малое предприятие – фирма, управляемая независимым владельцем, не занимающая в своей отрасли доминантного положения и отвечающая определенным критериям по численности занятых и объемам реализации продукции [1].

Организация (любого размера), включая и малую, является основным звеном национальной экономики, самостоятельным хозяйствующим уставным субъектом, обладающим правом юридического лица, имеющим в собственности, или в хозяйственном ведении, или в оперативном управлении обособленное имущество и отвечающим по установленным обязательствам указанным имуществом.

Сегодня малое предпринимательство все более признается созидательной силой экономики. Поэтому в последнее время все более часто стало обращаться внимание на его преимущества и возможности, перспективы и слабые стороны. В перестройке российского национального хозяйства с самого начала рыночных преобразований на малые предприятия (МП) возлагали роль создателя благоприятной среды для новых экономических отношений. Во многих случаях созданный на сегодняшний день частный бизнес возник именно в области малого предпринимательства. И поэтому естественно, что к настоящему периоду, по официальной статистике, удельный вес частных малых предприятий в общем их количестве превышает восемьдесят процентов. Организации малого бизнеса, располагая тремя процентами стоимости основных фондов российской экономики и 14% численности работающих, дают 12% валового внутреннего продукта и приносят национальному хозяйству 25 % прибыли [2]. Это свидетельствует о больших, однако при этом далеко не полностью использованных внутренних возможностях, которые имеются у российского малого бизнеса. Сегодня следует отметить, что условия рыночного реформирования позволили малому бизнесу продемонстрировать свои благоприятные для развития экономики возможности. Важнейшие функции малого предпринимательства в условиях острого кризиса связаны с обеспечением выживания и самообеспечения значительного числа жителей нашей страны через самостоятельную занятость, получение возможности заработать дополнительные доходы (помимо основных средств к существованию, получаемых через формальную и часто неполную занятость).

Вместо нелегального бизнеса периода перестройки, имеющего порой сильный криминальный оттенок, сегодня в сфере малого предпринимательства стала формироваться нормальная конкурентная среда, которая характеризуется соперничеством малых компаний за выживание на базе роста качества и расширения ассортимента товаров и услуг. Активное расширение торгового, посреднического малого бизнеса стало адаптивной реакцией на резкое снижение финансовой базы для инвестирования в производство. К положительной роли торгово-посреднической деятельности малого бизнеса необходимо отнести и его участие в формировании новой системы хозяйственных связей. Сегодня, для этой системы связей необходимо создание полнокомплектного нового технологического каркаса национального хозяйства с релевантными рыночными каналами движения продукции от производителей к

клиентам. Они должны быть высокоэффективными и доступными малому бизнесу. В стратегическом аспекте задача формирования такой системы самому малому бизнесу вряд ли по силам, поскольку потребует длительной координации деятельности субъектов хозяйствования и значительных капиталовложений. Однако, нужно признать, что малое предпринимательство несомненно принимает на себя роль катализатора и инициатора продвижения к новой системе кооперационных отношений в российском бизнесе [3].

В последние десятилетия малый и средний бизнес приобрел статус одного из престижных мест приложения труда в современном российском обществе. Однако, достижение большого успеха в бизнесе оказывается по силам не каждому человеку, так как требует умения разумно рисковать, постоянно и много работать, часто связано с потерями не только финансовыми, но и материальными.

Особо следует отметить, что в странах запада поддержка малого и среднего бизнеса является прерогативой государства и обеспечивается за счет создания благоприятных экономических условий и законодательного закрепления. Однако в нашей стране в условиях правового коллапса, работа по поддержке малого и среднего бизнеса мало эффективна, а существующие проекты по поддержке малого и среднего бизнеса едва ли осуществимы на деле [4]. Следует отметить небольшое количество публикаций о защите экономических приоритетов РФ, в которых освещается вопрос о необходимости поддержки малого и среднего бизнеса как элемента, обеспечивающего экономическую безопасность России на современном этапе [5, 6, 7 и др.]. Основные вопросы, раскрываемые в исследованиях касаются больше поддержки малого и среднего бизнеса посредством снижения налогового бремени, улучшения условий кредитования малого бизнеса и других особенностей, однако, исследователи не рассматривают весь спектр проблем, с которыми сталкивается сегодня малый и средний бизнес. По нашему мнению, данная категория предпринимателей нуждается в разработке конкретных мер по обеспечению экономической, правовой и социальной поддержки, учитывающих специфику предпринимательской деятельности в различных отраслях экономики: торговля, общественное питание, производство, сельское хозяйство и т.д.

Сегодня, деятельность предпринимателя, характеризуется интеллектуальной сложностью, эмоциональной нагрузкой, быстрыми темпами изменений, как следствие, требованием высокой скорости как на уровне принятия решений, так в плане их реализации, она сопряжена со множеством личностных, профессиональных и финансовых кризисов. Вопросы об источниках, порождающих кризисные явления в малом и среднем бизнесе еще не стали предметом комплексного анализа, что требует их постановки и исследования.

Необходимо обратить внимание на то, что, судя по результатам различных опросов, различные проверяющие появляются на малых предприятиях регулярно (в среднем, как минимум, один раз в месяц). Больше половины предпринимателей жалуются на избыточность контролирующих органов: частые проверки налоговых инспекторов, органов пожарной инспекции, внутренних дел, Роспотребнадзора и других проверяющих.

Есть и другие проблемы. Каждый четвертый предприниматель не исключает возможности раскрытия проверяющими их коммерческой тайны, а также действий по чьему-то злому умыслу – для устранения конкурентов.

Рассуждая о перспективах малого и среднего бизнеса, опрошенные полагают, что малопродуктивно сводить все проблемы только к созданию более благоприятных условий для непосредственной производственной работы малых предприятий, как это происходит сегодня.

Как видно из приведенных данных, местные предприятия малого и среднего бизнеса сталкиваются с довольно большим кругом проблем, не предусмотренных ни в государственных и муниципальных программах, ни в законодательстве, регламентирующем деятельность малого и среднего бизнеса в крае.

Список используемых источников:

1. Жилинский С.Э. Правовая основа предпринимательской деятельности (предпринимательское право). М: Бизнес и банки, 2008.
2. Парахина В.Н., Борис О.А. и др. Особенности управления инновационным развитием социально-экономических систем в современных условиях: коллективная монография. Ставрополь, 2011.
3. Parakhina V., Boris O., Midler E. Evaluation of innovative regional development Russia // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 5. С. 201-208.
4. Федцов Г.В. Предпринимательский прорыв экономики России в XXI веке. Программа действий по выводу российского общества из системного кризиса. М.: НОРМА, 2008.
5. Краева Н.М., Минеев В.Н. Социально-экономические особенности российского предпринимательства // Общество и экономика. 2006. № 9-10. С. 18-23.
6. Гладких Р.Б. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности в системе мер, обеспечивающих экономическую безопасность государства // Юридический мир. 2006. № 10. С. 17-19.
7. Лыкин Е.Г. Механизмы правового регулирования и защиты конституционных основ предпринимательской деятельности // Безопасность бизнеса. 2006. №1. С. 21-24.

© 2015, Байчорова А.У., Рогачева Е.Н.

Исследование проблем функционирования малого и среднего бизнеса в регионе

© 2015, Baichorova A.U., Rogacheva E.N.

Study of the problems of functioning of small and medium businesses in the Stavropol Territory

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.046

Поступила (Received): 01.10.2015

**Байчурина А.И., Симакова В.И.
Проблемы повышения конкурентоспособности
предприятия сферы услуг**

**Baychurina A.I., Simakova V.O.
Problems of increasing the competitiveness of the
enterprise of sphere of services**

В статье раскрываются особенности обеспечения конкурентоспособности предприятия сферы услуг. Проводится исследование конкурентной позиции предприятия сферы услуг по сравнению с основными конкурентами на региональном уровне, и предлагаются современные методы повышения конкурентоспособности предприятия данной сферы

Ключевые слова: конкуренция, исследования, конкуренты, потребители, конкурентная позиция, оценка конкурентоспособности

The article reveals the peculiarities of provision of competitiveness of the enterprise of sphere of services. The research competitive position of the enterprise of sphere of services is conducted in comparison with the main competitors at the regional level, and modern methods are offered to improve the competitiveness of enterprises of this sphere

Key words: competition, research, competitors, consumers, competitive position, competitiveness assessment

Байчурина Алина Ильдановна

Студент

Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н.П. Огарева
Республика Мордовия, г. Саранск, ул.
Большевистская, 68

Baychurina Alina Ildanovna

Student

Mordovia state university named N.P. Ogarev
Republic of Mordovia, Saransk, Bolshevistskaya st.,
68

Симакова Валерия Олеговна

Студент

Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н.П. Огарева
Республика Мордовия, г. Саранск, ул.
Большевистская, 68

Simakova Valeriya Olegovna

Student

Mordovia state university named N.P. Ogarev
Republic of Mordovia, Saransk, Bolshevistskaya st.,
68

Современные предприятия сферы услуг все больше сталкиваются с возрастающими потребительскими требованиями, являющимися результатом усиления конкурентной борьбы, укрепления позиций конкурентов на данном сегменте рынка, сокращения сроков внедрения инновационных разработок, изменения отраслевых границ и профилей деятельности. Конкуренция выдвигает условия, при которых предприятия сферы услуг должны все более оперативно и высокопрофессионально приводить свою деятельность в соответствие с новыми условиями и требованиями. В данной статье проблемы повышения

конкурентоспособности предприятия сферы услуг рассматриваются на примере свадебного салона «Love Story» в городе Саранск.

По результатам исследования рынка товаров и услуг свадебных салонов, в настоящее время на рынке г. Саранска существует более пятидесяти свадебных салонов и их количество динамично растет. Одной из причин такого роста является относительно небольшой стартовый капитал, необходимый для начала подобного бизнеса, а также небольшой срок окупаемости вложений. Так, для свадебного салона он составляет в среднем 10 месяцев, а в сезон свадеб срок окупаемости уменьшается до 1-4 месяцев. Однако, большое число новых свадебных салонов закрываются, не успев раскрутиться, так как данный бизнес капризен и специфичен и не все открывающиеся салоны выдерживают конкуренцию. Лидирующие места по представленности свадебных товаров и услуг в г. Саранске занимают такие салоны как «Венец», «Подвенечные платья от Веры», «Капризная невеста», «Anne-Mariee», «Императрица», «Love Story».

Все свадебные салоны кроме одного («Чагтекс») расположены в центре г. Саранска, что свидетельствует о достаточно высокой конкуренции между ними.

По данным опроса потребителей, 82% представителей женского пола посещали свадебные салоны. Столь высокий процент объясняется ежегодным ростом количества браков в Республике Мордовия.

Сведения о том, какие свадебные салоны потребителям известны, представлены на рисунке 1.

**Рис. 1. Свадебные салоны, известные потребителям
(допускалось несколько вариантов ответа)**

Из рисунка 1 видно, что такие свадебные салоны г. Саранска как «Императрица» (20%), «Венец» (17%), «Капризная невеста» (16%), «Love Story» (12%), «Подвенечные платья от Веры» (9%) широко известны потребителям благодаря проведению ими эффективной рекламной политики [5].

На основе анализа вторичной [4] и первичной информации, собранной нами, можно сформулировать следующие тенденции на рынке свадебных товаров и услуг:

– Постоянное расширение ассортимента. Свадебные салоны, пытаясь удовлетворить разнообразные вкусы и предпочтения потребителей, предла-

гают на рынке свадебные наряды разного размера с различными модными тенденциями в широком ценовом диапазоне.

– Манипуляции с ценами. Отличительной особенностью рынка является предложение свадебными салонами товары и услуги в широком ценовом диапазоне.

– Повышение степени известности свадебного салона. В условиях высокого уровня конкуренции для привлечения новых и удержания уже имеющих потребителей свадебной продукции и услуг свадебные салоны прибегают в основном к широкомасштабной рекламе[1, с.154].

Потребителям больше всего нравятся в свадебном салоне «Love Story» свадебные платья (29%), шубки (18%), бижутерия (18%), т.е. профилирующие товары салона. В качестве «Другое» называлось «Оказание VIP-услуг» (5%). Данная услуга включает в себя: бронирование времени, услуги личного консультанта, а также (при необходимости) услуги специалистов (швея, флорист, свадебный распорядитель). При желании невеста может воспользоваться дополнительно услугами визажиста и парикмахера.

Потребители оценивают качество товаров свадебного салона «Love Story» в основном как среднее (45%) (рисунок 2). Такая оценка как «Очень низкое качество» в процессе опроса потребителей не указывалась.

Рис. 2. Оценка потребителями качества товаров, предоставляемых свадебным салоном «Love Story»

Большинство покупателей, а именно 46%, склоняется к тому мнению, что цены услуг свадебного салона «Love Story» не всегда соответствуют, т.е. несколько завышены (рисунок 3).

По мнению 55% потребителей количество услуг, предоставляемых свадебным салоном «Love Story», не достаточно (рисунок 4). Было бы целесообразно добавить такие услуги как украшение шампанского и фужеров, украшение свадебного кортежа.

Внимание персонала свадебного салона «Love Story» к клиентам и их квалификация оценивается потребителями в основном на «отлично» (48% и 35% соответственно) и «хорошо» (46% и 57% соответственно).

Рис. 3. Мнение потребителей о соответствии цены услуг в свадебном салоне «Love Story»

Рис. 4. Ответы респондентов на вопрос: «Считаете ли Вы достаточным количество услуг, предоставляемых салоном «Love Story»?»

Большинство (44%) респондентов на вопрос: «Что Вас не удовлетворяет в салоне «Love Story»?» ответили, что их все удовлетворяет. 38% – не удовлетворила цена товаров и услуг исследуемого салона. Как уже указывалось выше, цены на товары и услуги свадебного салона «Love Story» немного завышены по сравнению с ценами у конкурентов (рисунок 5).

Рис. 5. Факторы, неудовлетворяющие покупателей свадебного салона «Love Story»

Значительная часть покупателей (56%) не знает, посетят ли свадебный салон «Love Story» в будущем. Только 38 % ответили, что воспользуются услугами свадебного салона «Love Story» в будущем. Тем не менее, около 6% опрошенных ответили, что не посетят данный салон в будущем (рисунок 6). В каче-

стве причины этого называлось следующее: «уже замужем», «цены завышены» и др.

Рис. 6. Ответы респондентов на вопрос: Воспользуетесь ли Вы в будущем услугами свадебного салона «Love Story»?

Проведенное исследование показало, что в свадебном салоне «Love Story» завышены цены и недостаточный комплект оказываемых услуг. Отсутствие рекламы по телевидению, радио, в печати и наружной рекламы создают ситуацию, что потенциальный потребитель не информирован о данном салоне.

Главными конкурентами свадебного салона «Love Story» являются такие свадебные салоны как «Венец», «Подвенечные платья от Веры», «Капризная невеста», «Anne-Mariee» и «Императрица», так как они наиболее посещаемы и известны среди потребителей. Возьмем для сравнения салон «Подвенечные платья от Веры». Проведенное исследование показало, что салон «Подвенечные платья от Веры» для свадебного салона «Love Story» более конкурентоспособный, так как он на рынке г. Саранска уже 21 год, в нашем городе он зарекомендовал себя и первоначально покупатели обращаются в этот салон. Он рассчитан на людей средней доходности. Цены на товары и услуги у салона «Подвенечные платья от Веры» занижены по сравнению с салоном «Love Story». Поставщиком салона «Подвенечные платья от Веры» являются такие российские и зарубежные производители как Sincerity, Линия КОСС, Valentina Gladun (Валентина Гладун). График работы салона «Подвенечные платья от Веры» – ежедневный без перерыва и выходных с 10.00 до 22.00, что очень удобно для покупателей. При этом необходимо отметить, что рабочий день практически всех салонов города Саранска составляет в основном 8-10 часов. У салона «Love Story» понедельник – выходной (возможна примерка по предварительной записи), со вторника по пятницу с 10.00 до 19.00, суббота и воскресенье с 10.00 до 18.00. Т.е. по сравнению с конкурентом «Подвенечные платья от Веры» исследуемый нами свадебный салон в связи с таким рабочим графиком может потерять клиентов.

Таким образом, свадебные салоны «Венец», «Подвенечные платья от Веры», «Капризная невеста», «Anne-Mariee» и «Императрица» являются для салона «Love Story» сильными соперниками. У них развита рекламная компания,

шире ассортимент предлагаемых товаров, а также занижены цены на свадебные товары и услуги по сравнению с салоном «Love Story».

Исходя из данных исследования, свадебному салону «Love Story» необходимо предложить ряд мероприятий в целях повышения его конкурентоспособности на рынке товаров и услуг свадебных салонов г. Саранска:

1. Расширить ассортимент товаров путем предоставления вечерних, коктейльных платьев, детской праздничной одежды, а также пополнения коллекций свадебных платьев других известных брендов.

2. Пересмотреть цены на предлагаемые свадебные товары и услуга, а именно снизить их путем поиска более выгодных поставщиков или проведением переговоров до максимальной уступки от продавца в пользу салона.

3. Изменить график работы салона. Организовать ежедневный график работы без перерыва и выходных и по возможности удлинить рабочий день в целях обеспечения максимальных удобств для покупателей.

4. Проведение широкомасштабной рекламы: использование наружной рекламы (рекламные щиты, на которых будет изображено свадебное платье, цена на него, а также адрес магазина); заказ рекламного ролика на региональном рынке (креативно и интересно изобразит свадебные платья свадебного салона); дача рекламы в печатных изданиях, что также поспособствует повышению интереса со стороны покупателя [2, с.573].

5. Создание еще одного вида услуги VIP-класса, которая заключалась бы в принятии заявки через интернет свадебных платьев (например, до 10 штук) и привоза их домой клиенту в сопровождении стилиста-консультанта и необходимых специалистов (по усмотрению клиента).

6. Оказание салоном дополнительных услуг по украшению шампанского и фужеров, украшению свадебного кортежа.

7. Постоянное повышение квалификации персонала [3, с.162].

8. Нанять дизайнера-стилиста по оказанию услуг по подбору свадебных платьев. Бывает такая ситуация, когда невеста хочет подобрать идеальное свадебное платье, но не знает, что ей пойдет и что ей хочется. В таком случае обязательно нужен дельный совет свадебного стилиста. Опыт и знания дизайнера-стилиста в области свадебной моды помогут невестам разобраться в многообразии свадебных брендов, фасонов, тканей. Консультация с дизайнером-стилистом сводится в следующем: введение в свадебное моды: тенденции в фасонах, тканях, актуальные дизайнеры; дача советов по фасону, какие фасоны невесте подойдут больше всего; дача рекомендаций по выбору тканей и т.п.

Предполагается, что данные мероприятия позволят повысить конкурентоспособность свадебного салона «Love Story» на рынке товаров и услуг свадебных салонов г. Саранска.

Таким образом, прежде чем открыть свой свадебный салон, необходимо предварительно провести исследование рынка данных услуг. Только имея подробную информацию о количестве свадебных салонов, предоставляемых ими услугах, общем числе свадеб и предпочтениях невест, можно грамотно провести подготовку к открытию салона. Анализ деятельности конкурентов позволит сделать выводы и избежать допущенных другими ошибок, почерпнув для

себя только достойные внимания идеи. Нужно найти особенность, которая будет отличать ваш салон от других и привлечет именно к нему внимание покупателей.

На основе проведенного нами исследования была разработана модель оценки уровня конкурентоспособности предприятия сферы услуг (рис. 7), использование которой руководством предприятия позволит своевременно повышать его конкурентоспособность и систематически отслеживать положение своей организации на рынке.

Модель оценки уровня конкурентоспособности позволит правильно определить конкурентную стратегию предприятия сферы, согласовать ее с условиями отрасли, навыками и капиталом, которыми обладает конкретное предприятие. В модели все взаимосвязи переменных могут быть оценены количественно, что позволяет получить более качественный и надежный прогноз.

Представленная модель имеет 4 этапа. На первом этапе определяется стратегический потенциал предприятия сферы услуг – ключевые компетенции. Чтобы считаться ключевой компетенцией, набор предлагаемых навыков должен отвечать трем критериям:

1) Представлять ценность для потребителей. Именно клиент определяет, что является ключевой компетенцией, а что – нет. При поиске ключевых компетенций компания не должна забывать задавать себе вопросы: вносит ли вклад умение или конкретный навык в воспринимаемую ценность. Клиент фактически за что платит? Что имеет главное значение для потребителей и покупателей?

2) Навыки и умения должны быть уникальными. Существуют различия между необходимыми и отличительными компетенциями. Не ключевую, если, по мнению менеджеров, имеются ресурсы для ее развития. Например, British Airways улучшила качество обслуживания клиентов, намного превысив его средний уровень в отрасли и тем самым сделал это своей ключевой компетенцией.

3) Ключевые компетенции должны обеспечивать переход к завтрашним рынкам. При определении ключевых компетенций менеджеры должны представить себе, как заключенную в этом продукте компетенцию можно использовать для производства чего-то нового.

Ключевые компетенции позволяют предприятию сферы услуг добиться лидерства, могут привести к созданию эксклюзивного торгового предложения и обеспечить выход в новый сегмент.

Второй этап предполагает использование внутриорганизационного маркетинга. Для развития ключевых компетенций предприятия, повышение запросов потребителей внутриорганизационный маркетинг направлен на достижение поставленных целей. Таких целей, как формирование мотивированного, клиентоориентированного персонала, что позволит повысить удовлетворенность потребителей, а значит, и удержать внешних потребителей, что является гарантом долгосрочной выживаемости на рынке. Прибыльность на конкурентном рынке (в долгосрочной перспективе как стратегический аспект) будет зависеть от лояльности потребителей.

Рис. 7. Модель оценки уровня конкурентоспособности предприятия сферы услуг

Третий этап должен обеспечить составление программы развёртывания ключевых компетенций предприятия сферы услуг средствами внутриорганизационного маркетинга. Так как носителями ключевых компетенций органи-

зации индивидуально или коллективно являются ее работники, то для развития компетенций предложено использовать средства внутриорганизационного маркетинга. Сам внутриорганизационный маркетинг рассматривается как деятельность, ориентированная на мотивацию и интеграцию персонала, сущность которой заключается в выявлении и удовлетворении потребностей сотрудников как «внутренних» клиентов организации, что является предпосылкой для эффективного удовлетворения ими потребностей «внешних» клиентов.

На четвертом этапе необходимо выявление причин и корректировка программ. После того, как была внедрена программа по развертыванию ключевых компетенций предприятия и отработана на практике компании, мы должны выявить её плюсы и отредактировать недостатки. Если эффективно удовлетворяются потребности внешних клиентов и потребности наших сотрудников, значит данное предприятие выбрало правильный вектор развития и повышает свою конкурентоспособность. Если в работе были выявлены недостатки, то следует вернуться к первому этапу.

Проведенное по представленной модели исследование и полученные результаты подтверждают возможность повышения конкурентоспособности предприятия за счет развития ключевых организационных компетенций в условиях неопределенности, динамичности развития окружающей среды.

Каждое предприятие с целью повышения своей конкурентоспособности должно проводить подобное исследование для обеспечения своей деятельности достоверной, надежной информацией о рынке, о динамике спроса, конкурентной среде, вкусах и желаниях потребителей для принятия важных стратегических решений.

Список используемых источников:

1. Данько Т.П. Управление маркетингом. М., 2004. 206 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент. СПб.: Питер, 2000. 752 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. М.: Экономика, 2005. 504 с.
4. Гильмитдинов Ш.Г. Комплексный показатель уровня конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. 2012.
URL: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/complex.shtml>
5. Свадебный салон Love Story.
URL: <http://www.svadbavsaranske.ru/platia/124-wedding-salon-love-story-in-saransk.html>
6. Финансовая энциклопедия. Конкурентоспособность.
URL: <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/konkurentosposobnost>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.055

Поступила (Received): 31.10.2015

Балашов А.М. **Философия хозяйства и моральные** **аспекты предпринимательской** **деятельности в трудах русских ученых**

Balashov A.M. **The philosophy of economy and moral aspects of** **businessman's activities in Russian scientists' works**

В статье рассматриваются некоторые проблемы философии хозяйства, в частности концепция предпринимателя-хозяина, как в произведениях С.Н. Булгакова, так и в работах ученых представителей современной научной школы философии хозяйства МГУ

Ключевые слова: предпринимательство, хозяин, благотворительность, единство человека и природы, духовность, мировоззрение

Some problems of economics are examined in this article; specifically the conception of business-manager, as in S.N. Bulgakov's works, as well as in scientists' works the representatives of modern scientific institution, the institution of MGU economical philosophy

Key words: business, business-manager, morality, the unity of a man and nature, spirituality (spiritual affinity), world outlook (world view)

Балашов Алексей Михайлович

Кандидат экономических наук, доцент
Новосибирский государственный педагогический университет
г. Новосибирск, ул. Вилуйская, 28

Balashov Alexey Mihailovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Novosibirsk state pedagogical university
Novosibirsk, Vilyuiskaya st., 28

Современный духовный кризис российского общества, когда все и вся находятся в состоянии войны друг с другом, что в огромной степени относится и к предпринимательству, заставляет обратиться к трудам российских ученых, где нравственному аспекту предпринимательства, его ответственной роли хозяина, всегда уделялось огромное внимание. К сожалению, сегодняшние российские бизнесмены забыли об этих национальных традициях, и занимаются подчас благотворительностью и социальной ответственностью только под воздействием властей, ради решения личных проблем.

На основе традиционного русского мировоззрения с XIX в. существует русская историческая социально-экономическая школа с концепцией соборности, уникальность которой состоит в том, что она, в отличие от западно-европейской социально-экономической мысли, оценивает хозяйственно-экономическую деятельность с моральной и религиозной точки зрения. Это относится, например, к философии хозяйства С.Н. Булгакова, представленной в его докторской диссертации и одноименной работе. Здесь акцент сделан на

особенностях хозяйственной, культурной и религиозной жизни России, а главное на человеке-хозяине, как основной производительной силе экономики.

Хозяйство – это возможность создавать то, чего нет в данном человеку мире. В хозяйстве С.Н. Булгаков видел «земное строительство навстречу небесному». Поэтому нельзя не согласиться с Т.Н. Юдиной, которая отмечает, что «В «Философии хозяйства» впервые в мировой экономической науке хозяйственная деятельность человека рассматривается как соработничество с Богом в деле преображении мира...» [1]. Эта концепция не отвергает земной мир, а через софийные корни пытается осмыслить хозяйственную деятельность человека, выполняемую с помощью труда и ведущую к благосостоянию. От человеческого расчета в протестантизме С.Н. Булгаков шагнул к мудрости божественной (софийской) в православии.

С.Н. Булгаков рассматривал деятельность человека как хозяйственный и духовный процесс, от которого зависит его соединение с природой. А трудовая деятельность есть возрождение единства природы и человека. Поэтому философия хозяйства – это единый процесс, в котором осуществляется общая задача и совместное дело всего человечества. Признаком хозяйства является активный труд человека для осуществления слова Божьего. Он отмечал, что «хозяйство должно существовать в своих основах, чтобы возможны были эти обязательные акты, а не наоборот: он – суть, не слагаемые, не дробы, но части органического целого, которое больше простой суммы своих частей, и лишь оно определяет их смысл» [2].

Научную технологию С.Н. Булгаков понимал тоже как результат труда в процессе познания. Хозяйство не может существовать без постоянного обновления знаний. Хозяйственная деятельность человека способствует повышению его материальной и духовной культуры и ведет к увеличению народного богатства, которое должно справедливо распределяться. Личность тоже должна стремиться к знаниям, и чем больше она ими овладевает, тем выше её трудовой потенциал.

С.Н. Булгаков выразил идею целостности и органичности национального хозяйства как русский феномен, но он ведет к трагедии, т.к. желание демократии, доминанта денег, отход от домостроевских основ приводят Россию к отказу от своих корней. В этом предательстве русскости и православия, духовной дегенерации элиты С.Н. Булгаков видел гибель России.

С.Н. Булгаков повествует и о необходимости достижения человечеством социального идеала, что корень всех зол не в социально-экономическом устройстве, а в духовной конструкции общественной жизни. В работе «От марксизма к идеализму» ученый отмечал главную слабость марксистской теории, заключающуюся в том, что К. Маркс заметил только экономические и хозяйственные проблемы общества, совершенно проигнорировав духовные аспекты. Тогда как без глобальных изменений в этой сфере никакие хозяйственные преобразования не помогут. С.Н. Булгаков постоянно подчеркивал, что христианин должен быть социальной личностью, а не замыкаться на вопросах личного спасения. Поэтому основной вопрос философии хозяйства, как связа-

ны между собой хозяйство и духовность, и каким должен быть инструментальный познания этого вопроса.

Философия хозяйства С.Н. Булгакова легла в основу научной школы экономического факультета МГУ, что диктовалось потребностью хозяйственных преобразований в стране в 1990-е гг. Философия хозяйства сегодня – это концепция о хозяйстве, обусловленная экологическим и духовным кризисом общества. Она пытается найти взаимодействие мира экономики и духовной культуры. Концепцию предпринимателя как хозяина развивает руководитель научной школы философии хозяйства Ю.М. Осипов, в частности в работе «Время философии хозяйства». Юрий Михайлович отмечает, что хозяйственная деятельность сводится не только к производству и потреблению, этого недостаточно. «В хозяйстве человека присутствует производство мира, не природы, но и самого человека, его знаний, культуры, организации, его бытия, его идеальной, а затем, возможно, и материальной эволюции» [3].

Главным здесь является коренное преобразование мира, т.е. его «пересотворение». Автор указывает, что человек перерождает природу. Индивид должен создать иной мир и войти в него иным существом, либо он потерпит страшную неудачу и уничтожит старый мир. Перед современным человеком стоит величайшая задача – обретения природы и человека природного и нравственного. О сегодняшней планете он говорит, что это мир войны, что это война между человеческим миром и нечеловеческим антимиром. И это должна осознать Россия и выйти из собственного inferнального кризиса.

Анализируя труды Ю.М. Осипова, следует отметить, что он выступает и против того, чтобы капитал подчинял мораль. Нравственность предпринимателя, его социальный капитал – есть философия хозяйства, то есть духовные, высшие смыслы хозяйства. Он подчеркивает, что человек не может без морали, в том числе в экономике. Цивилизованный предприниматель убежден в полезности своего дела не только для себя, но и для других, для общества, для государства. Он уважает собственность, государственную власть, законы. Ценит образование, науку, культуру, уважает экологию, стремится к нововведениям и является гуманистом. Исходя из этого, можно констатировать, что только духовно богатый и социально активный человек может стать настоящим хозяином и предпринимателем, который поможет вывести страну из кризиса.

Профессор МГУ Д.Н. Платонов создал в своих работах концепцию русской морфологии хозяйства, отмечая, что русская самоорганизация родилась в условиях свободы, «ограниченной» только ценностями духовной культуры, а «православие... подсказывало предпринимателям те этические правила, которые обеспечивали успех дела» [4].

Дмитрий Николаевич вступает против мамонизма и потребительского отношения к хозяйству и жизни, подчеркивая необходимость преобладания духовно-нравственных приоритетов над материальными, отмечая, духовность русской нации.

Значительное внимание моральным аспектам трудовой деятельности, в том числе и предпринимательства, уделяет в своих работах и профессор МГУ

В.А. Погребинская, говоря о российской трудовой этике, она отмечает, что из двух идеальных типов: потребительского или иначе традиционно-минималистического и буржуазно-максималистского в России преобладал первый. Данный тип трудовой морали опирался на удовлетворение скромных потребностей семьи. «Накопление средств не является задачей этого типа» [5].

Таким образом, говоря о трактовке предпринимательства в произведениях русских ученых, нельзя не отметить огромную роль духовности, общности трудовой деятельности в деле ликвидации бедности и увеличении народного богатства, ответственности предпринимателя за своих работников, а также отказ от доминанты денег.

Список используемых источников:

1. Юдина Т.Н. Институциональные принципы домостроя (идейная основа конституирующей национальной модели хозяйственной системы России IX-начала XX вв.). М. 2006. С. 182.
2. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М.1990. С. 91.
3. Осипов Ю.М. Время философии хозяйства. М. 2003. С. 60.
4. Платонов Д.Н. Православие в его хозяйственных возможностях // Вопросы экономики. 1993. №8. С. 86-87, 101, 103.
5. Погребинская В.А. Институциональные особенности начала индустриализации России (последняя треть XIX – первая треть XX вв.). Автореферат док. эконом. наук. М., 2009. С. 38.

© 2015, Балашов А.М.

Философия хозяйства и моральные аспекты
предпринимательской деятельности в трудах
русских ученых

© 2015, Balashov A.M.

The philosophy of economy and moral aspects of
businessman's activities in Russian scientists' works

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.059

Поступила (Received): 13.10.2015

Беспалов С.В.**Евразийский экономический союз: перспективы развития организации и стратегические интересы России****Bespalov S.V.****Eurasian economic union: prospects for development of the organization and the strategic interests of Russia**

Необходимо сопоставление текущей экономической политики России (ее конкретных мер) с долгосрочной стратегией экономической интеграции в рамках Евразийского Экономического Союза (ее целями и задачами). Без ясной государственной стратегии в данной сфере не может быть выработана дееспособная интеграционная политика, ибо «экономический прагматизм» и «коммерческая эффективность» к формированию долгосрочных межгосударственных отношений неприменимы

Ключевые слова: Россия, интеграция, Евразийский Экономический союз

Беспалов Сергей Валериевич

Кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ
г. Москва, пр. Вернадского, 82

It should be a comparison of the current economic policy of Russia (its specific measures) with a long-term strategy of economic integration in the framework of the Eurasian Economic Union (its goals and objectives). Without a clear governmental strategy in this area can not be developed workable integration policy, because "economic pragmatism" and "trade efficiency" do not apply to the formation of long-term bilateral relations

Key words: Russia, integration, the Eurasian Economic Union

Bespalov Sergey Valerievich

Candidate of Historical Sciences, Leading Researcher
Russian presidential academy of national economy and public administration
Moscow, Vernadskogo ave., 84

Постсоветские интеграционные проекты были направлены на преодоление негативных последствий распада СССР, восстановление хозяйственных связей и производств. Однако на первоначальном этапе их очень сильно тормозил груз внутренних проблем стран-участниц и сложные политические противоречия, возникшие между бывшими советскими республиками. В 2000-е гг. начали формироваться новые интеграционные проекты. К числу наиболее успешных из них относится Зона свободной торговли СНГ, Таможенный союз (ТС) России, Беларуси и Казахстана и, собственно, Евразийский экономический союз (ЕАЭС). В его состав в настоящий момент входят Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Кыргызстан, также вероятным кандидатом в члены объединения является Таджикистан. Ядро союза составляют страны – члены ТС. Их тяжелая промышленность в наибольшей степени заинтересована в восстановлении распавшихся хозяйственных связей. Кроме того, их объединяет участие

в транзитном мега-проекте КНР – ЕАЭС – ЕС, который должен стать новым «шелковым путем» между промышленностью стран Азии и европейскими рынками сбыта. В связи с этим промышленность членов ТС получает достаточно очевидные и «быстрые» выгоды в результате интеграции рынков.

Армения и Кыргызстан в краткосрочной перспективе получают «дивиденды», связанные с экспортом рабочей силы в Россию и Казахстан, а выход на общий рынок с собственными товарами (прежде всего продовольствием и минеральным сырьем) потребует более длительного времени и денежных вложений. Поэтому принятие этих стран в ЕАЭС является с точки зрения государств «большой тройки» вложением в будущее, окупаемость которого потребует времени. Армения на текущий момент также может рассматриваться как звено будущего транзитного маршрута Иран – Южный Кавказ – Россия – ЕС. Однако современные политические противоречия вряд ли позволят реализовать этот проект в ближайшие годы.

На текущий момент ключевой составляющей политики союза является создание единого рынка товаров, капиталов и рабочей силы. Происходит поэтапный отказ от тарифных и нетарифных ограничений, повышается прозрачность границ для людей и компаний. В будущем на повестке дня стоит переход к единой экономической политике и единой валюте, однако этот шаг считается наиболее сложным из-за неизбежности тех или иных политических решений на этом пути. В настоящий момент более близким и ожидаемым шагом для участников ЕАЭС является отказ от использования валют третьих стран при взаимных расчетах.

Опыт сотрудничества России, Беларуси и Казахстана в рамках ТС показывает, что интеграция в рамках постсоветского пространства позволяет существенно увеличить торговый оборот стран-участниц и активизировать работу секторов промышленности, чья продукция востребована в других странах объединения. Создание ЕАЭС позволяет попытаться повторить этот позитивный опыт при участии новых игроков – Кыргызстана, Армении и, возможно, Таджикистана [1, с. 74].

Наряду с прямыми выгодами от развития экономического сотрудничества в рамках ЕАЭС необходимо отметить, что в результате роста объемов общего рынка его привлекательность для бизнеса из дальнего зарубежья вырастет. В настоящий момент ведутся переговоры о заключении соглашений о ЗСТ с несколькими десятками иностранных государств, включая Индию, Турцию и Иран. Ожидается увеличение объема иностранных инвестиций во многие отрасли экономики ЕАЭС и перенос некоторых производств третьих стран на территорию евразийского пространства [2, с. 35].

Отмеченные и другие важные вопросы, относящиеся к сфере экономической политики России в постсоветском регионе, как представляется, должны решаться с учетом такого критерия рациональности этой политики, как ее соответствие долгосрочным интересам народнохозяйственного развития нашей страны. Другими словами, необходимо сопоставление текущей экономической политики (ее конкретных мер) с долгосрочной стратегией экономического сотрудничества (ее целями и задачами). Без ясной государственной стратегии на

сей счет не может быть выработана дееспособная экономическая политика, ибо «экономический прагматизм» и «коммерческая эффективность» к формированию долгосрочных межгосударственных отношений неприменимы.

До недавнего времени в стратегическом поведении России в области экономического взаимодействия со странами СНГ не было должных ясности и определенности, несмотря на наличие официальных государственных документов и правительственных разработок. А в последнее время, несмотря на очевидные успехи евразийской интеграции, появилось немало новых инициатив, касающихся многостороннего сотрудничества в постсоветском ареале, которые при ближайшем рассмотрении плохо стыкуются друг с другом в стратегическом плане. Единства мнений по вопросу российской экономической стратегии в регионе нет ни в научном сообществе, ни среди политиков, причем в контексте глобально-кризисных тенденций и наметившегося общего сближения России с США и с Западом в целом разногласия по вопросу о принципиальной роли, которую экс-советские республики способны сыграть в процессах модернизации и роста российской экономики, даже усиливаются [3, с. 51].

В области текущей экономической политики представляются необходимыми следующие шаги: 1) переход от скрытых (преимущественно ценовых) дотаций к открытым субсидиям, понятным и населению стран Содружества, получающих российскую помощь, и отечественным налогоплательщикам; 2) переход от односторонних российских преференций СНГ-партнерам к взаимным преференциям (речь, разумеется, не идет о «симметричности», особенно в отношениях с «компактными» странами, но стремление к обеспечению ответных уступок и льгот со стороны партнеров представляется обязательным); 3) отказ от безвозмездных поставок военно-технической продукции членам ОДКБ, переход и в соответствующей сфере сотрудничества к принципу обоюдности, который может быть сформулирован как «безопасность в обмен на уступки для российского бизнеса»; 4) перевод кредитования государств Содружества, в т.ч. ЕАЭС, на преимущественно рыночные начала с применением в сохраняющейся практике выдачи (в необходимых случаях) льготных кредитов принципа «обусловленности», предполагающего встречные уступки партнеров (экономического или политического характера); 5) обеспечение исходящих от внутренней экономической политики дополнительных импульсов выхода российских хозяйствующих субъектов на рынки СНГ (со своими товарами и инвестициями) и развертывания трансграничных кооперационных связей; 6) создание юридических и экономических условий формирования в регионе российских транснациональных корпораций (с участием хозяйствующих субъектов из стран-партнеров), выпускающих высокотехнологичную продукцию; 7) четкая дифференциация степени преференциальности текущих режимов торгово-экономического взаимодействия в отношении «союзников» и «просто соседей», без которой у последних не будет стимулов для экономического интегрирования с РФ.

Список используемых источников:

1. Егоров В.Г., Лавренов С.Я., Жусупов А.С. Постсоветская интеграция: институты, процессы // Технологии. Спб., 2015. 240 с.
2. Мендкович Н. На пути к евразийскому экономическому чуду: Россия и интеграция на постсоветском пространстве. М., 2015. 240 с.
3. Косикова Л.С. Экономическая политика России в постсоветском регионе (ретроанализ, оценка итогов, предложения) // Российский экономический журнал. 2010. № 3. С. 44-71.

© 2015, Беспалов С.В.

Евразийский экономический союз: перспективы развития организации и стратегические интересы России

© 2015, Bespalov S.V.

Eurasian economic union: prospects for development of the organization and the strategic interests of Russia

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.063

Поступила (Received): 14.10.2015

Блюм М.А., Коробова О.В.
Повышение эффективности финансовой и
коммерческой деятельности предприятия путем
внедрения системы бюджетирования

Blum M.A., Korobova O.V.
Improving the efficiency of financial and commercial activity of the
enterprises through introduction of budgeting system

В статье рассматривается система мер, направленных на повышение эффективности финансовой и коммерческой деятельности предприятия путем внедрения системы бюджетирования. Особое внимание уделяется процессу разработки эффективной схемы документооборота на предприятии

Ключевые слова: финансовая и коммерческая деятельность предприятия, бюджетирование, сводный бюджет

The article considers the system of measures aimed at improving the efficiency of financial and commercial activity of the enterprises through introduction of budgeting system. Special attention is paid to the process of developing an effective scheme of document circulation

Key words: financial and business activities of the enterprise, budgeting, consolidated budget

Блюм Марина Анатольевна

Кандидат педагогических наук, доцент,
 заведующая кафедрой
 Тамбовский государственный технический
 университет
 г. Тамбов, ул. Советская, 106

Blum Marina Anatolevna

Candidate of Pedagogic Sciences, Associate
 Professor, Head of Department
 Tambov state technical university
 Tambov, Sovetskaya st., 106

Коробова Ольга Викторовна

Кандидат экономических наук, доцент
 Тамбовский государственный технический
 университет
 г. Тамбов, ул. Советская, 106

Korobova Olga Viktorovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
 Tambov state technical university
 Tambov, Sovetskaya st., 106

В современных рыночных отношениях планирование экономической деятельности всех предприятий, независимо от сферы деятельности и формы собственности, является важной предпосылкой эффективного функционирования свободного производства, распределения и потребления ресурсов и товаров. Практическое значение системы внутрифирменного планирования состоит в том, что с ее помощью обеспечивается тесная связь всех направлений деятельности предприятия, начиная с маркетинга и заканчивая сбытом готовой продукции.

В целом, внутрифирменное планирование – это создание системы долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных планов, касающихся всех отделов, подразделов и подразделений организации и определяющих: стратегию, тактику и практику деятельности предприятия; прогноз развития внешнего окружения; цели функционирования, а также и другие системообразующие факторы.

С целью повышения эффективности финансовой и коммерческой деятельности на предприятии может быть внедрена система бюджетирования.

Процесс бюджетирования на предприятии может включать следующие основные сценарии, представленные на рисунке 1.

Рис. 1. Процесс бюджетирования на предприятии

Годовой план представляет собой формирование плана на будущий год, который начинается во второй половине года, предшествующего планируемому, в сроки согласно выпускаемому приказу о разработке сводного бюджета по предприятию. Изначально план формируется в поквартальной разбивке; далее, в первых числах первого месяца каждого квартала формируется план помесячно. С текущего года в соответствии с требованием организации горизонт планирования будет увеличен с 1 года до 3 лет, при этом первый год планируется с разбивкой по кварталам, второй и третий – одной цифрой за год.

Ожидаемый факт составляется в первых числах месяца (до 5-го числа месяца), следующего за отчетным. Предварительный факт составляется планово-экономическими отделами цехов на основании данных, предоставленных функциональными службами цехов, и передается в планово-экономический отдел. План-факт анализ на основании ожидаемого факта не производится.

Факт предоставляется бухгалтерией до 20-го числа месяца, следующего за отчетным. До 10-го числа месяца, следующего за отчетным, происходит закрытие факта по предприятию и сторонним организациям в части оказания услуг.

План факт-анализ производится ежемесячно после 20-го числа месяца, следующего за отчетным, по элементам затрат и себестоимости продукции, выполняемых работ / оказанных услуг на основании данных фактического учета, подготовленных в бухгалтерии. План-факт анализ предоставляют планово-экономические отделы цехов в планово-экономический отдел предприятия ежемесячно. Пояснения в части отклонений по нормируемым натуральным показателям могут быть предоставлены планово-экономических отделов цехов, если получено объяснение в отклонении драйвера. По результатам выяснения отклонений, ответственными функциональными службами цехов составляются пояснительные записки. Под драйвером понимается производственный показатель расхода ресурсов в натуральном выражении. Примером драйвера могут быть расход киловатт-часов или теплоэнергии (гигакалорий), материальных ресурсов горюче-смазочных материалов (тонн).

Корректировка проводится в период с мая по август (сентябрь) планируемого года. Корректировка плана на второе полугодие проводится по результатам анализа фактических данных первого полугодия.

Организация бюджетного процесса на предприятии, как правило, начинается с разработки приказов «Об организации бюджетного процесса на предприятии», «О разработке сводного бюджета».

В приказе «Об организации бюджетного процесса на предприятии» описываются:

- Сроки проведения бюджетного процесса;
- Сотрудников, ответственных за исполнение разделов Сводного бюджета;
- Сроки формирования и представления разделов Сводного бюджета;
- Состав бюджетов и натуральных показателей, представляемых функциональными отделами / службами и цехами в ходе бюджетного процесса.

В приказе «О разработке сводного бюджета» описываются условия расчета норм и нормативов, структура сводного бюджета, сроки разработки и представления бюджетов подразделений.

Отдельно на предприятии может разрабатываться методология формирования бюджетов различных видов и Сводного бюджета. Этот документ определяет перечень финансово-экономических и производственных показателей, являющихся объектами бюджетирования, правила и допущения для планирования и расчета этих показателей, описание связей между бюджетными формами показателей, а также принципы и подходы формирования показателей, на основе которых формируются планы предприятия в рамках процесса бюджетирования.

При внедрении системы бюджетирования создается бюджетная структура.

Бюджетная структура на предприятии представляет собой совокупность центров финансовой ответственности (ЦФО), для которых определены наборы финансово-экономических показателей и схемы мотивации, основанные на бюджетах ЦФО.

Основной задачей построения центров ответственности является закрепление ответственности за формирование и исполнение бюджетных показателей (как в финансовом, так и натуральном выражении) в соответствии с разделением полномочий принятия управленческих решений.

ЦФО представляет собой подразделение предприятия, осуществляющее определенный набор хозяйственных операций (вид деятельности), способное непосредственно влиять на расходы и/или доходы от своих операций и отвечающее за величину данных расходов и/или доходов. ЦФО имеет отдельный Бюджет, а также руководителя, отвечающего за формирование Бюджета и достижение Контрольных показателей Бюджета.

Описание ответственности ЦФО за своевременное формирование, согласование и контроль исполнения показателей бюджетов определяется регламентом бюджетирования предприятия.

В зависимости от основного контролируемого показателя выделяются следующие виды ЦФО:

- Центр затрат;
- Центр доходов;
- Центр прибыли;
- Центр инвестиций.

Центр затрат – ЦФО, руководитель которого несет ответственность за уровень подконтрольных ему затрат, то есть контролирует либо всю статью затрат, либо факторы, прямо влияющие на нее (количественные, стоимостные или нормативы). Центр затрат может играть определяющую роль в выборе поставщиков и подрядчиков.

Центр доходов – ЦФО, руководитель которого несет ответственность за уровень доходов от реализации товаров и услуг. Центры доходов имеют полномочия для взаимодействия с заказчиками и обсуждения стоимости поставки товаров и оказания услуг.

Центр прибыли – ЦФО, расходы и доходы которого формируют различные виды прибыли (чистую, валовую, маржинальную, EBITDA и т.д.) по всей компании, определенному направлению деятельности или проекту. Основными показателями, которые контролирует Центр прибыли, является показатель прибыли и рентабельность продаж.

Центр инвестиций – ЦФО, руководитель которого контролирует не только уровень прибыли и рентабельности по бизнес-направлению, но и объем используемых инвестиционных ресурсов. Основной целью Центра инвестиции является максимизация показателя рентабельности вложенного капитала.

Выделение типов ЦФО позволяет уточнить роль и зону ответственности того или иного элемента финансовой структуры предприятия. В дальнейшем, тип ЦФО служит основой для определения контрольных показателей для всего предприятия.

Таким образом, бюджетное управление на предприятии можно рассматривать как управление деятельностью предприятия с помощью целевых показателей, установленных для целей финансовой ответственности в бюджетных формах (бюджетах). Главная цель бюджетного процесса – структурирование

желаемого будущего предприятия в оперативном периоде. Внедрение системы бюджетирования на предприятии довольно сложный процесс, который требует постоянных корректировок и улучшений, но это позволит финансовой службе предприятия более эффективно планировать деятельность организации.

Список используемых источников:

1. Наумова Н.В., Жарикова Л.А. Бюджетирование в деятельности предприятия: учебное пособие. Тамбов: ТГТУ, 2011. 75 с.
2. Наумова Н.В., Коробова О.В. Организационные проблемы составления бюджета и контроля его исполнения на промышленных предприятиях // Организатор производства. Теоретический и научно-практический журнал. Москва: Экономика и финансы, 2010. №3(46). С. 83-91.
3. Паршутина И.Г., Шапорова О.А., Тюхова Е.А. Бюджетное планирование как элемент внутрифирменного планирования промышленных предприятий // Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 4.
4. Хазанова Д.Л., Блюм М.А., Малышев Д.Н. Социально-экономическое развитие: проблемы и решения: монография. Кн. 2. Ставрополь: Логос, 2014.

© 2015, Блюм М.А., Коробова О.В.

Повышение эффективности финансовой и коммерческой деятельности предприятия путем внедрения системы бюджетирования

© 2015, Blum M.A., Korobova O.V.

Improving the efficiency of financial and commercial activity of the enterprises through introduction of budgeting system

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.068

Поступила (Received): 24.10.2015

Богатырева А.Г. Стейкхолдерский подход в управлении организациями

Bogatyreva A.G.
The stakeholder approach in the management of organizations

Стейкхолдерский подход является одним из основных направлений стратегического менеджмента, его концепцию обширно применяют с целью управления организациями. Совместно с тем, в рамках данного раздела менеджмента, все еще остаются «узкие места», сдерживающие способность его практического применения

Ключевые слова: стейкхолдерский, подход, организации, стейкхолдеры, управление, выигрыш, игра

The stakeholder approach is one of the main areas of strategic management, its concept broadly used to manage organizations. Together with the fact that under this section of the management, there are still bottlenecks hindering the ability of its practical application

Key words: stakeholder, approach, organization, stakeholders, management, win, game

Богатырева Анастасия Геннадьевна

Студент

Московский государственный университет путей сообщения

г. Москва, ул. Образцова, 9

Bogatyreva Anastasia Gennadyevna

Student

Moscow state university of railway engineering

Moscow, Obraztsova st., 9

На сегодняшний день стейкхолдерский подход является одним из основных направлений стратегического менеджмента, его концепцию обширно применяют с целью управления организациями. Совместно с тем, в рамках данного раздела менеджмента, все еще остаются «узкие места», сдерживающие способность его практического применения.

Исследователями данной темы являются: Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн, У. Викри, Л. Гурвиц, Р. Зелтен, Дж. Нэш, Д. Стиглиц, Дж. Харсаньи, Т. Шеллинг, Р. Майерсон, Л. Шепли и другие.

Данное исследование направлено на изучение особенностей стейкхолдерского подхода с точки зрения применимости для решения его задач аппарата теории игр, а кроме того анализ методологии данной теории.

Стейкхолдерский подход в управлении организацией считается одним из общепринятых способов разрешения конфликтов в рамках экономической системы. Главными составляющими такой экономической системы выступают институциональная сфера и экономические агенты (стейкхолдеры).

В современной среде функционирования субъектов предпринимательства [4], характеризующейся высокой степенью энтропии [11], существуют внутренние (собственники, менеджеры и сотрудники компании) и внешние

(контрагенты и потребители, государство, местные сообщества, группы населения и т. п.) стейкхолдеры, имеющие собственные, порой не совпадающие интересы, однако вынужденные взаимодействовать согласно конкретным законам.

Многовариантность и взаимоисключающий характер целей стейкхолдеров обуславливают трудность формирования многоцелевого, единого для всей стейкхолдерской сети подхода в управлении, направленного на максимизацию благосостояния абсолютно всех её участников. Исследование воздействия стейкхолдеров на принципы формирования средств контроля рассмотрен в исследованиях, связанных с концепцией эталонного управления [10, 12].

Исходя из персональных интересов, стейкхолдеры организации, координируют собственные действия и берут на себя конкретные обязательства, объединяясь в коалиции. Исходя из этого, их действия можно расценивать как кооперативную игру, имеющую в своем фокусе единую задачу – максимизацию выигрыша (успеха) участников коалиции, размер которого измеряется показателем общей ценности [3].

Существует несколько свойств, позволяющих, расценивать проблему управления организацией на базе стейкхолдерского подхода с позиций теории игр.

Выигрыш стейкхолдеров в совокупном значении есть ценность организации, которая выражается в уровне развития компании и ее стоимости [7]. Но из-за неоднородности интересов стейкхолдеров их понятие о ценности могут сильно различаться – одни видят ее в рыночной стоимости, для иных максимальную ценность представляют социальные или экологические аспекты деятельности организации. По этой причине, для того чтобы применять показатель ценности для управления организацией, немаловажно понимать, как достигается договоренность между стейкхолдерами, фиксирующее их общее мнение о том, что является ценностью. Это особенно важно в ходе стратегического планирования, когда следует правильно установить целевые значения бизнеса [6]. Стейкхолдерский подход предполагает идентификацию релевантной эталонной группы [5], относительно которой определяются цели компании, ориентированной на лидерство [8]. Все это должно быть отражено системе контрольных показателей организации [9].

Модель кооперативной игры дает возможность довольно понятно описать операции, в следствие которых складывается структура данного многокомпонентного критерия [2].

Исходя из этого, можно предположить, что этот метод даст возможность обнаруживать рациональные решения для некоторых задач экономического и социального характера, к числу которых мы относим задачу подбора основного целевого критерия организации. Но его применимость в рамках стейкхолдерского подхода в управлении организацией требует вспомогательного решения [1].

Список используемых источников:

1. Гареев Т.Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития // Балтийский регион. № 3 (13). 2012. С. 7–33.
2. Зенкевич Н.А., Петросян Л.А., Янг Д.В.К. Динамические игры и их приложения в менеджменте. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2009.
3. Харин А.Г. Расширенная концепция управления на основе стоимости: теория, методология, практика: монография. Калининград: БФУ им. И. Канта, 2014.
4. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 40–47.
5. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации // Предпринимательство. 2009. № 8. С. 21–27.
6. Чугумбаев Р.Р. Стратегические уровни показателей бизнеса: принципы и методы оценки: монография. Тамбов, 2010.
7. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61–70.
8. Чугумбаев Р.Р. Верификация целей бизнеса, ориентированного на лидерство // Вести высших учебных заведений Черноземья. 2012. № 1. С. 56–60.
9. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // Управленческий учет. 2009. № 9. С. 50–60.
10. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Базисные положения эталонного анализа хозяйственной деятельности предприятий // Вестник Воронежского государственного университета. 2015. № 1. С. 80–85.
11. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности эталонного анализа экономических показателей в условиях энтропии развития и функционирования бизнеса // В мире научных открытий. 2013. № 11.10 (47). С. 237–244.
12. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 27–34.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.071

Поступила (Received): 25.10.2015

Борейша В.Г.**Роль личных подсобных хозяйств в устойчивом развитии сельских территорий промышленного региона****Boreysha V.G.****Role of personal subsidiary farms in the sustainable development of rural territories of the industrial region**

В статье рассмотрены состояние и тенденции развития ЛПХ в современных условиях, особенности его развития в промышленном регионе. Обоснована и аргументирована роль ЛПХ в обеспечении устойчивого развития сельских территорий промышленного региона

Ключевые слова: концепция, личные подсобные хозяйства, население, регион, устойчивое развитие, сельские территории

In article the state and tendencies of development of LPH in modern conditions, features of its development in the industrial region are considered. LPH role in providing a sustainable development of rural territories of the industrial region is proved and reasoned

Key words: concept, personal subsidiary farms, population, region, sustainable development, rural territories

Борейша Владислав Григорьевич

Аспирант

Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Boreysha Vladislav Grigoryevich

Graduate

Kuzbass state technical university named T.F. Gorbachev
Kemerovo, Vesenyaya st., 28

В современных экономических условиях одним из ведущих направлений аграрной политики является устойчивое развитие сельских территорий. При этом, из многообразия факторов, способствующих устойчивому развитию сельских территорий наиболее важным и действенным является ставка на их внутренний потенциал и его эффективное использование, составным элементом которого являются личные подсобные хозяйства (ЛПХ) населения.

Следует отметить, что, несмотря на принятую Концепцию устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации до 2020г., внимание к проблемам их социально-экономического со стороны официальной власти, экономистов и научной общественности страны уделяется недостаточно. Основные усилия носят теоретический, иногда точно-практический характер. Более того, в последние годы обострились: сельская бедность и высокий уровень безработицы; усложнилась демографическая ситуация; обозначилась недостаточная сеть учреждений социальной инфраструктуры, которые оказывают негативное влияние на условия жизни населения, воспроизводство трудовых ресурсов, как основополагающего базиса стабильного социально-экономического развития сельских территорий.

Начало перехода Российской Федерации к модели устойчивого развития, обеспечивающего сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природоохранного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей, было положено Указом Президента РФ от 01.04.1996 г. № 440 «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» [1]. Комплексное решение экономических, социальных, демографических и иных проблем должно быть осуществлено в каждом регионе, на каждой сельской территории. Именно они выступают объектами внедрения принципов и механизмов устойчивого развития в российскую практику.

Под устойчивым развитием сельских территорий понимается стабильное развитие сельского сообщества, обеспечивающее:

1) выполнение им его народнохозяйственных функций (производство продовольствия, сельскохозяйственного сырья, других несельскохозяйственных товаров и услуг, а также общественных благ, предоставление рекреационных услуг, сохранение сельского образа жизни и сельской культуры, социальный контроль над территорией, сохранение исторически освоенных ландшафтов;

2) расширенное воспроизводство населения, рост уровня и улучшение качества его жизни;

3) поддержание экологического равновесия в биосфере.

Отдельно стоит сказать о сельских территориях в регионах с промышленным уклоном, где доля людей занятых непосредственно в сельском хозяйстве ниже, чем на добывающих, обрабатывающих или других видах производств. Примером такого региона служит Кемеровская область. В настоящее время агропромышленный комплекс Кемеровской области находится в достаточно сложном положении, ему характерен инерционный тип развития. Среди основных факторов оказывающих негативное влияние на его развитие можно обозначить: существенные колебания рыночной конъюнктуры рынка, деградация ресурсного потенциала области, некоторая технологическая отсталость сельскохозяйственных отраслей, незавершенность институциональных преобразований в аграрном секторе [2, с.106; 3, с.303-306].

Для регионов такого типа, где личные подсобные хозяйства показали достаточно высокую устойчивость и акцент производства сельскохозяйственной продукции за последние годы сместился в их сторону, они рассматриваются в качестве одного из основных факторов обеспечения устойчивого развития сельских территорий.

В то же время «...владельцы личных подсобных хозяйств, выступая главными товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции имеют ограниченный доступ к средствам производства. Не имеющие четкой снабженческо-сбытовой структуры владельцы личных подсобных хозяйств оказываются вовлеченными в замкнутый круг бартерных отношений, они вынуждены получать материально-технические ресурсы в обмен на производимую продукцию на крайне невыгодных условиях» [4, с.307].

Регламентация деятельности личных подсобных хозяйств приводится в Федеральный закон от 7 июля 2003 г. N 112-ФЗ "О личном подсобном хозяйстве", где под личным подсобным хозяйством понимается форма предпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции [5]. Личное подсобное хозяйство (далее – ЛПХ) ведется гражданином или гражданином и совместно проживающими с ним и (или) совместно осуществляющими с ним ведение личного подсобного хозяйства членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном и (или) приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства. Особенно стоит отметить, что реализация гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство сельскохозяйственной продукции, произведенной и переработанной при ведении личного подсобного хозяйства, не является предпринимательской деятельностью, следовательно и доход полученный от такой деятельности не облагается налогом. В какой-то мере признание ведение ЛПХ предпринимательской деятельности на федеральном уровне является поддержкой данного вида хозяйства. Во избежание спекуляций и попыток скрыть предпринимательскую сельскохозяйственную деятельность подвести под условия ЛПХ, в законе прописано, что максимальный размер общей площади земельных участков, которые могут находиться одновременно на праве собственности и (или) ином праве у граждан, ведущих личное подсобное хозяйство не должен превышать 0,5 га.

Данные о роли личных подсобных хозяйств в сельскохозяйственном производстве Кемеровской области приведены таблице 1.

Из данных таблицы видно, что производство сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах составляет около половины от ее объема, произведенной в области с доминированием продукции растениеводства. За анализируемый период доля продукции, произведенной в ЛПХ претерпевала незначительные изменения: от 48,7% в 2010 году до 53,8 % в 2012 году. За период с 2010 по 2014 годы объем производства сельскохозяйственной продукции в ЛПХ вырос на 51,7 % и составил 25294,0 млн. рублей. Следует отметить, что темпы роста производства продукции в ЛПХ самые высокие, так ближайшие преследователи – сельскохозяйственные организации за тот же период увеличили свой объем на 37,7% [6].

Особенный интерес вызывает то, что в неурожайном 2012 году наблюдался спад объема производства сельскохозяйственной продукции как в целом, так и по каждой категории хозяйств, за исключением ЛПХ. Данный факт красноречиво говорит об устойчивости в условиях неблагоприятной внешней среды данного типа хозяйства и их в продовольственном обеспечении населения Кемеровской области.

Отличительной особенностью производства сельскохозяйственной продукции на территории области является равное соотношение в объемах производства животноводческой и растениеводческой продукции, но если сельскохозяйственные организации занимаются в основном животноводством, то лидерство в растениеводстве принадлежит ЛПХ. Это связано, прежде всего, с

наличием земельных участков у жителей городов и поселков в садоводческих товариществах, используемых в качестве ЛПХ.

Таблица 1. Производство продукции сельского хозяйства на территории Кемеровской области за 2010 – 2014 гг. (млн. рублей)

Виды деятельности	Категории хозяйства	2010	2011	2012	2013	2014
Сельское хозяйство – всего	Крестьянские (фермерские) хозяйства и ИП	3 245,1	4 483,4	2 200,2	3 737,2	4209,4
		9,5%	11,8%	5,9%	8,4%	8,6%
	Сельскохозяйственные организации	14	16	15	17	19690,9
		297,3	743,2	075,3	974,2	
	Хозяйства населения (ЛПХ)	41,8%	44,0%	40,3%	40,5%	40,0%
		16	16	20 112	22	25294,0
	Итого (хозяйства всех категорий)	667,3	817,5	648,3		
		48,7%	44,2%	53,8%	51,1%	51,4%
В том числе:	Животноводство	34	38	37	44	49194,3
		209,7	044,1	387,6	359,8	
	Животноводство	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		706,9	737,4	725,3	685,6	768,1
	Животноводство	4,2%	4,0%	3,5%	3,1%	3,0%
		9 363,6	10 232,3	11 271,4	11 671,2	13675,9
	Животноводство	55,0%	55,5%	54,7%	52,0%	52,8%
		6 943,6	7 453,2	8 598	10 088	11441,6
В том числе:	Животноводство	40,8%	40,5%	41,8%	44,9%	44,2%
		17	18	20	22	25885,6
	Животноводство	014,1	422,9	594,8	444,9	
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Животноводство	2 538,2	3 746	1 474,9	3 051,6	3441,3
		14,8%	19,1%	8,8%	13,9%	14,8%
	Животноводство	4 933,7	6 510,9	3 803,9	6 303	6015
		28,7%	33,2%	22,7%	28,8%	25,8%
В том числе:	Животноводство	9 723,7	9 364,3	11 514	12 560,3	13852,4
		56,5%	47,7%	68,6%	57,3%	59,4%
	Животноводство	17195,6	19621,2	16792,8	21914,9	23308,7
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Животноводство	2 538,2	3 746	1 474,9	3 051,6	3441,3
		14,8%	19,1%	8,8%	13,9%	14,8%
	Животноводство	4 933,7	6 510,9	3 803,9	6 303	6015
		28,7%	33,2%	22,7%	28,8%	25,8%

В результате, помимо сельских жителей, значительная часть горожан на своих садовых участках, находящихся на некотором отдалении от основного места жительства, самостоятельно обеспечивают себя продукцией сельского хозяйства, тем самым внося свой вклад в показатели производства сельскохозяйственной продукции Кемеровской области в целом.

Исходя из значимости, которую играют ЛПХ в продовольственном обеспечении населения региона и его экономики в целом, органы государственной власти Кемеровской области активно поддерживают данную форму хозяй-

ствования, оказывающую положительное влияние на развитие сельских территорий. Так, был принят и действует закон Кемеровской области от 19 ноября 2001 года № 95-03 «О государственной поддержке личных подсобных хозяйств в Кемеровской области» [7].

Суть государственной поддержки личных подсобных хозяйств в Кемеровской области заключается в создании правовых и организационно-экономических условий для содействия занятости сельского населения, реализации социальных гарантий, установленных Конституцией Российской Федерации, повышение доходности сельской семьи, увеличение производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в личных подсобных хозяйствах, вовлечение их в рыночный оборот, улучшение продовольственного обеспечения населения области, а также учреждений, финансируемых из областного и местных бюджетов.

Для реализации целей, законом предусмотрены следующие меры по их достижению:

1) возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, в российских кредитных организациях;

2) предоставление займов гражданам, осуществляющим ведение личного подсобного хозяйства, в соответствии с утвержденными региональными целевыми программами.

Финансирование мероприятий по государственной поддержке личных подсобных хозяйств осуществляется из средств областного бюджета.

Исходя из проведенного анализа, следует вывод о высокой значимости личных подсобных хозяйств в устойчивом развитии такого промышленного региона, как Кемеровская область. Это связано с тем, что основная часть сельских территорий находится вблизи залежей полезных ископаемых, а население профессионально занято не в традиционной для села отрасли – «Сельское хозяйство», а занято в отраслях промышленности, прежде всего угледобывающей.

Эффективность ЛПХ в сравнении с другими формами сельскохозяйственного производства проявилась в условиях неурожайного 2012 года, когда ЛПХ не только сумели выстоять, но и показать высокие темпы прироста производства продукции. Государство, особенно на региональном уровне активно занимается поддержкой и развитием ЛПХ, принимает законы, направленные на его поддержание и развитие. Учитывая значимость ЛПХ в продовольственном обеспечении населения, особенно в условиях «импортозамещения», меры предпринимаемыми властями в этом направлении сегодня недостаточны.

Территориальную составляющую нашей экономики можно рассматривать, не только как существенное преимущество, но и с обратной точки зрения: отсутствия возможности развития у сельхозпроизводителей, расположенных на отдаленных территориях (особенно это касается домашних хозяйств) альтернатив при выборе сбыта. А ведь именно личные подсобные хозяйства продолжают производить около 50% сельхозпродукции и являются основой для сохранения сельского образа жизни населения [8, с.209].

Именно это обстоятельство, на наш взгляд, предопределяет направление усилий региональной власти на создании условий в реализации излишков произведенной продукции личных подсобных хозяйств, налаживании прямого взаимодействия между продавцом и покупателем, защиту от навязанных «посреднических услуг». Что касается производства продукции на дачных участках горожан, то для них особенно актуальна проблема грабежей в зимний период. Именно по этой причине многие жители городов отказываются от их владения.

Создание благоприятных условий, направленных на повышение устойчивого функционирования ЛПХ, более широкое вовлечение их в рыночный механизм экономики может стать эффективным инструментом для преодоления системного кризиса сельских территорий региона и факторов их дальнейшего устойчивого развития.

Список используемых источников:

1. Указ Президента РФ от 1 апреля 1996 г. № 440 «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».
URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=EXP&n=233558&req=dc>
2. Бондарева Г.С., Бондарев Н.С. Формирование продовольственного обеспечения региона. Новосибирск, 2014. 187 с.
3. Косинский П.Д., Бондарева Г.С. Системный подход к продовольственной самообеспеченности населения региона // Проблемы современной экономики. 2012. №1(41). С. 303-306.
4. Косинский П.Д., Бондарев Н.С., Бондарева Г.С. Продовольственное обеспечение региона: вопросы теории и практики. Новосибирск, 2015. 397 с.
5. Федеральный закон от 7 июля 2003 г. № 112-ФЗ "О личном подсобном хозяйстве"
URL: <http://base.garant.ru/12131702/>
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области. URL: <http://www.kemerovostat.ru>
7. Закон Кемеровской области от 19 ноября 2001 года № 95-ОЗ «О государственной поддержке личных подсобных хозяйств в Кемеровской области».
URL: <http://www.ako.ru/ZAKON/viewzakon.asp?C23802=On>
8. Чупрякова А.Г., Косинский П.Д. Роль сельского хозяйства в реализации политики импортозамещения и поддержке продовольственной безопасности региона // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 12. Ч. 2. С. 208-211.

© 2015, Борейша В.Г.

Роль личных подсобных хозяйств в устойчивом развитии сельских территорий промышленного региона

© 2015, Boreysha V.G.

Role of personal subsidiary farms in the sustainable development of rural territories of the industrial region

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.077

Поступила (Received): 30.10.2015

Боровинских В.А., Поверинова Е.М., Бычкова Г.Н. Сущность налогового спора

Borovinskikh V.A., Poverinova E.M., Bychkova G.N.
Essence of tax dispute

Действующая редакция Налогового кодекса РФ не содержит определения понятия «налоговый спор». В статье приводятся мнения разных авторов по изучаемому вопросу, и дается наиболее полное, на наш взгляд, определение понятия «налоговый спор». Рассматриваются альтернативные процедуры урегулирования налоговых споров
Ключевые слова: налоговый спор, налогоплательщик, досудебное урегулирование

The present version of the Tax code of the Russian Federation doesn't contain the definition of the concept "tax dispute". The opinions of different authors about the studied question are given in article. In our opinion, the fullest, definition of the concept "tax dispute" is given. The alternative procedures of tax disputes settlement are considered
Key words: tax dispute, taxpayer, pre-judicial settlement of tax disputes

Боровинских Валентина Александровна

Кандидат экономических наук, доцент
Курганская государственная
сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева
Курганская обл., Кетовский р-он., с. Лесниково

Borovinskikh Valentina Aleksandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kurgan state agricultural academy named T.S. Maltsev
Kurgan region, Ketovsky district, village Lesnikovo

Поверинова Елена Михайловна

Кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Курганская государственная
сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева
Курганская обл., Кетовский р-он., с. Лесниково

Poverinova Elena Mikhailovna

Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor
Kurgan state agricultural academy named T.S. Maltsev
Kurgan region, Ketovsky district, village Lesnikovo

Бычкова Галина Николаевна

Кандидат экономических наук, доцент
Курганская государственная
сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева
Курганская обл., Кетовский р-он., с. Лесниково

Bychkova Galina Nikolavna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kurgan state agricultural academy named T.S. Maltsev
Kurgan region, Ketovsky district, village Lesnikovo

В настоящее время можно с уверенностью сказать, что налоговая культура населения значительно выросла. Налогоплательщики, как физические, так и юридические лица легко ориентируются в законодательстве, регулирующем исчисление и способы уплаты налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

Таким образом, плательщики налогов, имея доступ ко всей нормативно-правовой базе и право на получение консультаций от должностных лиц налоговых инспекций, часто могут не соглашаться с действиями (бездействиями) налоговых инспекторов или с их нормативными (ненормативными) решениями. Подобная ситуация приводит к росту налоговых споров.

Действующая редакция Налогового кодекса РФ не содержит определения понятия «налоговый спор», что позволяет разным авторам вкладывать в изучаемое понятие свой смысл.

Так, Янкевич С.В. считает безусловным участником налогового спора налоговый орган, в то же время не уточняет, кто являются другими участниками. Автор, к тому же поясняет, что не обязательно все споры с участием налоговых органов можно однозначно отнести к налоговым [1, с. 59].

Данное утверждение, на наш взгляд, не совсем точное. Предметом налогового спора являются налоговые правоотношения, закреплённые в статье 2 НК РФ. К ним можно отнести отношения:

- по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации;
- возникающие в процессе осуществления налогового контроля;
- по обжалованию актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц;
- привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения;
- по установлению, введению и взиманию таможенных платежей, а также возникающие в процессе осуществления контроля за уплатой таможенных платежей, обжалования актов таможенных органов [2].

Таким образом, участником налогового спора вполне может являться и таможенный орган РФ в части правильного исчисления и полноты уплаты таможенных платежей.

Козлова Е.О. определяет налоговый спор как конфликт налогового органа с налогоплательщиком по поводу выполнения организацией или индивидуальным предпринимателем требований законодательства о налогах и сборах [3, с. 20].

Мы считаем, что данное определение не достаточно точное, так как даётся чёткое указание только на налогоплательщиков юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в то время как физические лица, защищая свои права, тоже часто на практике становятся участниками налоговых споров.

Нам представляется более точным и полным определение налогового спора как юридического разногласия, возникающего между сторонами налогового правоотношения по поводу проверки законности нормативных актов, законности решений или действий государственного органа, а также своевременности и правильности исполнения обязанностей налогоплательщика. Данное определение представлено в трудах Е.А. Первышова, Д.С. Абрамян [4, с. 187].

Налоговые споры в современном законодательстве Российской Федерации в большинстве случаев должны разрешаться в досудебном порядке. [5, с. 59]. То есть налогоплательщик, прежде чем обращаться в суд, должен (а не вправе, как предусматривало законодательство ранее) подать жалобу или апелляционную жалобу на акт или действие (бездействие) налогового органа.

В ряде случаев законом разрешается обращение налогоплательщика сразу в суд для разрешения налогового спора. Например, при возникновении раз-

ногласий по осуществлению зачёта излишне уплаченных или взысканных сумм налогов и пеней.

При пропуске сроков, установленных НК для подачи жалобы в вышестоящий налоговый орган РФ, то есть при несоблюдении досудебного порядка разрешения налоговых споров, налогоплательщик теряет право на обращение в суд по данному налоговому спору.

Но досудебное разрешение разногласий по поводу уплаты налоговых платежей не ограничивается подачей жалобы. Налоговое законодательство постоянно совершенствуется, в российскую практику вводятся процедуры, которые уже доказали свою эффективность в других странах. К ним относят: налоговый мониторинг, медиацию, консультирование со специалистами, аудиторами и другие.

В 2015 году вступил в действие раздел V.2. НК РФ «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга». Можно сказать, что этот раздел тоже направлен на предотвращение возникновения и досудебное урегулирование разногласий между государственными органами и налогоплательщиками. При мониторинге возможны разные формы взаимодействия, но главное нововведение состоит в том, что налогоплательщик открывает налоговым органам сущность своей деятельности. При этом снижается риск налоговых правонарушений.

Одним из альтернативных способов урегулирования налоговых споров является привлечение медиатора – независимое физическое лицо, привлекаемое сторонами в качестве посредника в урегулировании спора для содействия в выработке сторонами решения по существу спора.

Несмотря на появление закона № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» ещё в 2010 году, широкое практическое применение данная процедура не нашла. И до сих пор специалисты в вопросах привлечения медиатора для разрешения противоречий по налоговым правоотношениям разделены на 3 группы: первые считают необходимостью привлечения медиатора, вторые, не отрицая полезности данной процедуры, не видят механизмов её реализации в настоящее время в России, а третья группа учёных, в принципе, отвергает возможность использования примирительных процедур по административным делам [6, с. 30].

Таким образом, налоговый спор – это явление, которое возникает в любом государстве с рыночной экономикой, налоговой системой. Но нормативно-правовое обеспечение сферы налогов и сборов должно постоянно искать способы и методы разрешения спорных ситуаций между государственными органами и налогоплательщиками с минимальными трудовыми и материальными затратами.

Список используемых источников:

1. Янкевич С.В. Налоговые споры в Российской Федерации: понятие и источники правового регулирования // Публично-правовые исследования. 2015. N 1. С. 56-75.
2. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 31 июля 1998 года № 146 – ФЗ «Налоговый кодекс (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. от 13.07.2015)

3. Козлова Е.О. Квалификация адвокатом налогового спора // Адвокатская практика. 2014. № 5. С. 17-21.
4. Первышов Е.А., Абрамян Д.С. К вопросу о понятии налогового спора // Ленинградский юридический журнал. 2015. №1. С. 186-191.
3. Боровинских В.А., Поверинова Е.М. Досудебное урегулирование налоговых споров Вестник Курганской ГСХА. 2015. № 2 (14). С. 59-60.
4. Аракелова М.В. Медиация как способ урегулирования налоговых споров // Финансовое право. 2015. № 6. С. 29-34.

© 2015, Боровинских В.А., Поверинова Е.М.,
Бычкова Г.Н.
Сущность налогового спора

© 2015, Borovinskikh V.A., Poverinova E.M.,
Bychkova G.N.
Essence of tax dispute

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.081

Поступила (Received): 16.10.2015

Будович Л.С.
Проблемы качества собираемых данных при
маркетинговых исследованиях

Budovich L.S.
Problems of data quality in marketing research

Качество собираемой информации определяет степень практической пригодности данных, используемых маркетологом в процессе принятия управленческих решений. При проведении маркетинговых исследований исследователь должен решить проблемы с обеспечением надежности данных, с проявлением предвзятости при сборе данных, а также с обеспечением валидности и возможности генерализации данных

Ключевые слова: маркетинг, исследования, качество, данные

Будович Лидия Сергеевна

*Кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет
информационных технологий, радиотехники и
электроники
г. Москва, Стромынка, 20*

The quality of the information collected determines the degree of practical suitability of the data used by the marketer in the process of managerial decision-making. When conducting marketing research, the researcher needs to solve the problems with securing data, with the manifestation of bias in data collection, as well as ensuring the validity and possibility of generalization of the data

Key words: marketing, research, quality, data

Budovich Lidia Sergeevna

*Candidate of Economic Science, Associate Professor
Moscow state University of information technologies,
radio engineering and electronics
Moscow, Stromynka, 20*

Качество собираемой информации определяет степень практической пригодности данных, используемых маркетологом в процессе принятия управленческих решений. При проведении маркетинговых исследований исследователь должен решить проблемы с обеспечением надежности данных, с проявлением предвзятости при сборе данных, а также с обеспечением валидности и возможности генерализации данных.

Большинство интервью являются нестандартизованными, поэтому собранные с их помощью данные могут характеризоваться низкой надежностью. Надежность данных означает, что повторно проведенное исследование позволит получить данные, сходные с оригинальными. Существует много причин искажения данных, первая из которых – это предвзятость исследователя. Это может проявляться на уровне как формулировки вопроса, так и интерпретации ответов. В надежности и валидности собранных данных можно усомниться и тогда, когда исследователю не удалось добиться доверия участника.

Еще одна причина искажения данных – предвзятость участника. Она может быть связана с желанием опрашиваемого каким-то образом согласовать

свой ответ с тем, что, по его мнению, рассчитывает услышать опрашивающий. Но это не единственная причина искажений, поскольку поведение участника в этом случае может быть не связано с его восприятием исследователя.

Во время маркетингового исследования на основании таких интервью возникает вопрос о возможности генерализации его результатов, даже если валидность данных не вызывает сомнения. Главное преимущество качественного подхода к получению информации состоит в том, что гибкость и чувствительность, присущие общению интервьюера и респондентов, позволяют избежать двусмысленности трактовки понятий, рассмотреть все необходимые вопросы с различных точек зрения а респондентам четко понимать вопросы интервьюера.

Маркетинговые исследования, проведенные с использованием неструктурированных интервью, не позволяют делать обобщения относительно всей генеральной совокупности, если они проведены на основании нерепрезентативной выборки.

Используемые в некоторых маркетинговых исследованиях методы не предполагают обеспечение возможности повторного проведения исследования, поскольку исследователя интересует ситуация, которая, сложившись на момент проведения исследования, может измениться в будущем. Исследователь исходит из предположения, что изучаемые процессы сложны и динамичны. Ценность нестандартизованных методов состоит в гибкости подходов, позволяющих исследователю комплексно изучить заданную тему.

На протяжении всего исследования необходимо вести записи о планировании исследовательского процесса, причинах выбора тех или иных стратегий и методов, а также регистрировать все полученные данные. В плане проведения исследования следует обосновать выбор исследовательской стратегии и методов исследования. Все эти данные могут быть впоследствии использованы другими исследователями и позволят им понять построение исследовательского процесса, а также воспользоваться собранными данными.

Существует ряд мер по преодолению искажений данных: оценка уровня собственной подготовленности к собеседованию, контроль внешнего вида, оценка способа постановки вопроса и влияния поведения на ответы участника, определение способа регистрации полученных данных и др.

Уровень знаний по теме исследования повышает доверие со стороны участников. Хорошую предварительную подготовку можно рассматривать как базу для оценки качества собранной информации.

Информация, полученная участниками перед началом интервью, также может способствовать повышению степени доверия к опрашивающему. Необходимо предоставить список тем, которые будут затронуты во время интервью. Это позволит повысить надежность и валидность данных, так как участники будут иметь возможность обдумать, какую информацию следует передать исследователю и даже собрать документы, подтверждающие ее.

Внешний вид исследователя также может повлиять на результаты собеседования. Если внешний вид может снизить доверие, то искажение данных в

следствии этого может оказаться высоким. Необходимо придерживаться стиля, который принят средой, в которой проводится интервью.

Участники должны быть уверены в адекватности дальнейшего использования полученных данных. Участнику понадобятся разъяснения о том, какие именно данные нужны для исследования. Начало основной части интервью следует четко контролировать. Необходимо направлять диалог в нужное русло, чтобы получить необходимую информацию.

При правильной постановке вопросов резко снижается вероятность искажения полученных данных. Формулировка вопросов должна быть понятной участнику, а тон их произношения – нейтральным и одинаковым на протяжении всего интервью. Открытые вопросы помогут избежать предвзятости в полученной информации. После них можно задавать четко сформулированные пробные вопросы, чтобы получить более точную картину исследуемой ситуации. Вопросы же, подталкивающих участника к тому или иному ответу, нужно избегать. Следует также избегать слишком длинных вопросов, а также состоящих из двух или более вопросов.

Правильное поведение исследователя во время интервью также снижает риск искажения данных. Он должен воздерживаться от комментариев и любых невербальных методов выражения мысли. Поза и тон могут повлиять на желание участника сотрудничать.

Цель частично структурированных и неструктурированных интервью состоит в том, чтобы внимательно выслушать и понять объяснения участников. Умение слушать позволяет исследователю идентифицировать наиболее важные замечания участника и получить всю необходимую информацию.

Полный отчет об интервью должен быть составлен как можно быстрее после окончания беседы. Чем быстрее будет проведена регистрация полученных данных, тем уровень надежности информации в маркетинговом исследовании будет выше.

Контролировать уровень надежности при проведении интервью можно далеко не во всех случаях. Кроме перечисленных выше, на них могут влиять и другие факторы. Например, опрашиваемый и опрашивающий могут по-разному интерпретировать ответ только из-за культурных различий. Эти вопросы касаются не только интервью, но и методов сбора данных. Но это возможно, если исследователь учитывает культурные особенности интересующей его среды.

Рассматривая проблему качества данных, полученных с помощью частично структурированных и неструктурированных интервью, существует трудность, связанная с особенностью генерализации результатов таких исследований, поскольку маркетинговое исследование проводится на основании маленькой и нерепрезентативной выборки. Первая особенность касается исследований исследовательской стратегией которых избрано изучение практической ситуации. При его проведении изучаются мнения многих специалистов, многочисленные процедуры, поэтому использованную при этом выборку вовсе нельзя считать маленькой. Многие опросы проводятся по выборке, сформированной из индивидуумов, проживающих в одном регионе. Поэтому можно

утверждать, что результаты грамотно выполненного проекта по изучению практической ситуации, вероятнее всего, окажутся полезными и для других подобных ситуаций.

Вторая особенность заключается в общепринятом представлении о том, что стратегия изучения практической ситуации не имеет теоретической ценности. Если, проводя подобное исследование, можно связать проект с существующей теоретической концепцией, это будет означать, что ценность результатов исследования будет несколько шире, чем результаты исследования лишь практической ситуации.

© 2015, Будович Л.С.

*Проблемы качества собираемых данных при
маркетинговых исследованиях*

© 2015, Budovich L.S.

Problems of data quality in marketing research

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.085

Поступила (Received): 27.10.2015

Гайдарь Е.В.
Управление финансами предприятия
в условиях экономических реформ

Gaidar E.V.
Financial management companies in the economic reform

Разработан научно-методический подход к управлению финансами предприятия в условиях экономических реформ, основанный на формализации возникающих при изменении экономической среды информационных потоков и обработке их методами пассивной и активной адаптации, применение которого позволит повысить эффективность использования финансовых ресурсов предприятия

Ключевые слова: финансы, управление, экономическая среда, информационные потоки, адаптивное управление, бизнес-процессы

Гайдарь Елена Валентиновна

*Кандидат экономических наук, доцент
Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского
г. Донецк, ул. Щорса, 31*

Developed scientific and methodical approach to the financial management of the enterprise in terms of economic reforms, based on the formalization arising from changes in the economic environment of information flow and processing of their methods of passive and active adaptation, the application of which will improve the efficiency of use of financial resources of the enterprise

Key words: finance, management, economic environment, information flows, adaptive management, business processes

Gaidar Elena Valentinovna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Donetsk national university of Economics and trade
named M. Tugan-Baranovsky
Donetsk, Shchorsa st., 31*

В современных условиях функционирования предприятия являются актуальными вопросы адаптивного управления финансами, так как одной из основных проблем отечественных предприятий является нехватка оборотных средств и высокая стоимость привлечения ресурсов.

Разработка методов адаптивного управления предприятиями в условиях экономических реформ осуществлялась отечественными и зарубежными исследователями. Однако, большинство исследователей рассматривают проблему разработки методов адаптивного управления на предприятии без учета особенностей конкретных экономических реформ, которые индивидуальны для каждой страны и периода экономического развития. До настоящего времени не предпринимались попытки разработки принципов адаптивного управления финансами предприятия в условиях экономических реформ. Поэтому возникает необходимость в разработке актуальных методов адаптивного управления финансами предприятия в условиях экономических реформ.

Одной из наиболее актуальных частей проблемы разработки методов адаптивного управления предприятиями в условиях экономических реформ

является выявление направлений экономических реформ и разработка типичных сценариев реагирования предприятий.

Целью статьи является разработка научно-методического подхода к адаптивному управлению финансами предприятия в условиях экономических реформ.

К наиболее характерным для предприятий проблемам, мешающим эффективному функционированию в условиях экономических реформ, относятся:

- несвоевременность учета последствий ожидаемых реформ при разработке и корректировке стратегии развития предприятия;
- ориентация на краткосрочные результаты деятельности предприятия в ущерб долгосрочным планам;
- неэффективность управления финансовыми ресурсами.

Рис. 1. Схема научно-методического подхода к адаптивному управлению финансами в условиях экономических реформ

Для решения этих проблем предлагается реализовать адаптивное управление финансами предприятия путем комбинирования активной и пассивной адаптации (рис. 1).

Адаптивное управление в условиях экономической среды позволяет своевременно изменять ключевые параметры управленческой системы с целью максимально эффективного использования положительных изменений и минимизации последствий отрицательных изменений экономической среды.

Пассивная адаптация предполагает прогнозирование возможных изменений экономической среды и учет их при составлении планов. При этом могут использоваться доверительные интервалы прогнозов и закладываться резервы финансовых ресурсов для компенсации отклонений от наиболее вероятных трендов.

Активная адаптация предприятий к экономическим реформам заключается в изменении уже существующих планов при изменениях экономической среды, которые не были или не могли быть предусмотрены при формировании этих планов. При этом учитываются, прежде всего, изменения налоговой среды, как оказывающие наиболее осуществленное влияние на предприятия.

Реализация процесса управления предполагает следующие информационные потоки:

- 1 – результаты оценок спроса на продукцию предприятия;
- 2 – результаты анализа плана продаж;
- 3 – оценка возможностей поставщиков по удовлетворению потребностей производства;
- 4 – оценка потребностей в финансовых ресурсах для обеспечения производственной программы;
- 5 – стратегические планы развития предприятия;
- 6 – прогнозы изменения условий деятельности;
- 7 – запрос на финансовые ресурсы;
- 8 – предложение готовой продукции по новым ценам;
- 9 – запрос на сырье и материалы по новым ценам и в новых объемах;
- 10 – согласование стратегических планов развития с инвесторами;
- 11 – изменения особенностей применения налогового законодательства;
- 12 – изменение налогового законодательства;
- 13 – оценка возможностей переложения налогового бремени путем изменения цены готовой продукции;
- 14 – оценка возможностей оптимизации налогообложения путем изменения рынков сбыта;
- 15 – оценка возможностей переложения налогового бремени путем изменения цены сырья и материалов;
- 16 – оценка возможностей оптимизации налогообложения путем изменения производственных процессов.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Разработан научно-методический подход к адаптивному управлению финансами предприятий в условиях экономических реформ, основанный на формализации возникающих при изменении экономической среды информационных потоков и обработке

их методами пассивной и активной адаптации, применений которого позволит повысить эффективность использования финансовых ресурсов предприятия. Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке моделей оценки потребности в финансовых ресурсах при конкретных изменениях экономической среды.

Список используемых источников:

1. Гринько Т.В. Управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств: економічне обґрунтування та концептуальні засади: монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2011. 352 с.
2. Кудakov A.C. Внутренняя финансовая среда финансово-промышленных корпоративных структур: проблемы и перспективы развития. Череповец: ИНЖЭКОН-Череповец, 2007. 186 с.
3. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2003. 800 с.
4. Петренко В.Л., Денисов В.И. Концепция и моделирование адаптивной системы управления проектами. НАН Украины; Институт экономики промышленности. Донецк, 1997. 32 с.
5. Стасюк В.П. Модели адаптивного управления предприятием. Донецк: ДонНУ: РЮго-Восток, Лтд., 2002. 224 с.

© 2015, Гайдарь Е.В.

Управление финансами предприятия в условиях
экономических реформ

© 2015, Gaidar E.V.

Financial management companies in the economic
reform

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.089

Поступила (Received): 31.10.2015

Гайнуллина Э.И. Управление компанией на основе показателя EBITDA

Gainullina E.I. Company management based on indicator EBITDA

Статья посвящена изучению влияния показателя EBITDA на оценку финансовых показателей. Автор проводит анализ преимуществ и недостатков использования этого показателя. Особое внимание обращается на тенденции развития EBITDA и перспективы внедрения его на российский рынок

Ключевые слова: финансовый показатель, предпринимательство, управление компанией, EBITDA

Гайнуллина Эльвина Ильдаровна
Бакалавр
Московский государственный университет путей
связи
г. Москва, ул. Образцова, 9

Article devoted to the study of EBITDA indicator's influence on the evaluation of financial performance. The author analyses advantages and disadvantages of using this indicator. The emphasis is drawn to the tendencies of EBITDA's development and prospects of introducing it to the Russian market

Key words: financial performance, enterprise, company management, EBITDA

Gainullina Elvina Ildarovna
Bachelor
Moscow state university of railway engineering
Moscow, Obrazcova st., 9

В современной среде функционирования субъектов предпринимательства, характеризующейся высокой степенью энтропии, огромную роль играет анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Его применение на сегодняшний день весьма актуально, так как важно при исследовании экономических процессов и для принятия управленческих решений. Как и большинство аспектов экономической жизни нашей страны, финансовый анализ деятельности предприятия ориентирован на запад, поэтому ни одна тенденция не обходит нас стороной. Одной из таких примечательных тенденций последних лет стала оценка стоимости компании на основе показателя EBITDA (сокр. от англ. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов, и начисленной амортизации), который рассчитывается преимущественно из данных отчетности по МСФО.

Данное исследование направлено на изучение влияния показателя EBITDA на оценку финансовых показателей, анализ преимуществ и недостатков его использования, а также сложившихся тенденций развития EBITDA в практике зарубежных компаний в аспекте перспектив их внедрения на российском рынке.

Менеджмент должен выявлять и контролировать показатели, характеризующие фундаментальные долгосрочные факторы экономической эффективности. Основное достоинство EBITDA заключается в том, что с помощью данного показателя можно сравнивать финансовые результаты различных предприятий, работающих в одной отрасли. Т.о., открываются возможности проводить сравнительный анализ эффективности деятельности компаний-конкурентов, выявлять лидеров-эталонов и устанавливать эталонное состояние показателей эффективности. При этом не важны их размеры, долговая нагрузка или применяемый налоговый режим. Имеют значение только вид деятельности и операционные результаты. Следовательно, показатель EBITDA можно применить в концепции эталонного управления компанией, когда оценка стоимости бизнеса является необходимым элементом экономического управления.

Данный показатель следует использовать в системе показателей на контрольной панели управления компанией, поскольку он достаточно полно отражает результативность деятельности организации и позволяет увязать показатели в причинно-следственную цепочку. Он также отражает результативность усилий менеджмента компании по повышению ее долгосрочного потенциала.

Таким образом, формирование эффективной политики использования показателя EBITDA направлено, прежде всего, на помощь внешним потребителям информации: инвесторам, аналитикам и всем тем, кто хочет сравнить одну компанию с другими, работающими в той же сфере. Рентабельность по EBITDA является одним из основных критериев, по которым можно определить, является предприятие А хуже или лучше предприятия В. С этой точки зрения данный показатель пригодится для оценки собственного бизнеса и внутренним потребителям информации – финансовым менеджерам, руководителям и акционерам анализируемых организаций.

Список используемых источников:

1. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // *Экономический анализ: теория и практика*. 2009. № 27. С. 40-47.
2. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации // *Предпринимательство*. 2009. № 8. С. 21-27.
3. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании // *Управленческий учет*. 2015. № 8. С. 61-70.
4. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // *Управленческий учет*. 2009. № 9. С. 50-60.
5. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа // *Управленческий учет*. № 11. 2009. С. 42-50.
6. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности методологии управления по комплексной системе экономических показателей // *Экономика и управление в XXI веке*. 2014. № 6. С. 104-108.
7. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Базисные положения эталонного анализа хозяйственной деятельности предприятий // *Вестник Воронежского государственного университета*. 2015. № 1. С. 80-85.

8. Чугумбаев Р.Р. Роль анализа стратегического потенциала организации в комплексном управленческом анализе хозяйственной деятельности // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2009. № 3 (17). С. 205-211.

© 2015, Гайнуллина Э.И.

Управление компанией на основе показателя EBITDA

© 2015, Gainullina E.I.

Company management based on indicator EBITDA

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.092

Поступила (Received): 02.10.2015

Гладкова О.А.
К вопросу об окупаемости затрат на персонал

Gladkova O.A.
To a question of an economic return on the personnel

В статье рассмотрены проблемы управления затратами на персонал в целях повышения их эффективности и потенциала доходности современной компании. Критерием эффективности определен период окупаемости затрат на персонал. Рассмотрены факторы, сокращающие период окупаемости затрат на персонал

Ключевые слова: эффективность затрат на персонал, окупаемость

Гладкова Ольга Александровна

Аспирант

Новосибирский государственный университет
экономики и управления

г. Новосибирск, ул. Каменская, 56

In article problems of management of costs of the personnel for increase of their efficiency and potential of profitability of the modern company are considered. The criterion of efficiency defined the economic return period on the personnel. The factors reducing the economic return period by the personnel are considered

Key words: efficiency of costs of the personnel, payback

Gladkova Olga Aleksandrovna

Graduate

Novosibirsk state university of economy and
management

Novosibirsk, Kamenskaya st., 56

В экономике, основанной на знаниях, работник, являясь носителем интеллектуального потенциала, все чаще рассматривается как объект инвестиций, при этом не менее важный, чем оборудование и технологии.

Процесс инвестирования в персонал предполагает осуществление затрат, которые как экономическая категория приобретают новый экономический смысл в качестве неотъемлемого элемента инвестиционного процесса, которыми необходимо управлять для целей развития компании.

Вместе с тем, оценка эффективности затрат на персонал – процедура достаточно сложная: затраты весьма разнообразны по своему целевому и функциональному назначению, по источникам возмещения. Эффективность затрат проявляется не сразу, а имеет продолжительный период действия вплоть до окончания трудовой деятельности работника. Зачастую анализ эффективности затрат проводят, используя обобщенные показатели (зарплатоемкость, зарплатоотдача и др.), оценивая их динамику, что позволяет выявить лишь направленность процесса (ухудшение или улучшение ситуации), без возможности найти ответ на вопрос о причинах и факторах этого изменения [2, с. 52].

Для того, чтобы затраты на персонал можно было признать инвестициями, они должны осуществляться с целью формирования инвестиционного до-

хода и человеческого капитала, который может стать источником дохода для работника, предприятия и общества в целом.

Все субъекты трудовых правоотношений, принимающие прямое и косвенное участие в инвестировании средств в формирование человеческого капитала, заинтересованы в том, чтобы работник результатами своего труда не только окупил все затраты на содержание, но и обеспечил в последующем получение чистого дохода от трудовой деятельности:

- работник стремится компенсировать затраты (финансовые, свободного времени и др.) и в связи с этим упущенную выгоду, рассчитывая на получение устраивающей его нормы дохода от трудовой деятельности;

- руководство предприятия (наемный менеджмент), преследует задачу компенсировать затраты (на наем, развитие и использование нанятой рабочей силы, производство продукции и др.) и получить доход, позволяющий обеспечить дальнейшее развитие производства и норму дохода собственнику капитала;

- собственник хозяйствующего субъекта, рассчитывает на доход от капитала, вложенного в создание, увеличение рыночной стоимости предприятия (включая стоимость человеческого капитала нанятой рабочей силы);

- государство, принимающее участие в формировании профессионализма работника [2, с.54].

Решение этой задачи в значительной степени зависит от периода окупаемости затрат на персонал. Но, если для работника и государства окупаемость затрат может растянуться на весь период трудовой деятельности работника, то интересы менеджмента предприятия и его собственника ограничены периодом работы на данном предприятии. В этих условиях окупаемость затрат как критерий их эффективности приобретает ключевое значение [2, с.55].

Для решения этой задачи на уровне хозяйствующего субъекта необходима оптимизация затрат с позиции соотношения дохода от трудовой деятельности работника, величины затрат, их целевой направленности, правильного выбора источников возмещения, и других факторов.

Вместе с тем, следует отметить, не весь трудовой потенциал работника может быть источником дохода. Трудовой потенциал – понятие более емкое, чем человеческий капитал и определяет возможность участия работника в экономической деятельности. Понятие человеческого капитала более узкое и отражает свойства, которые могут стать источниками дохода для работника, хозяйствующего субъекта, государства. Трудовой потенциал может быть реализован, а может остаться нереализованным. Нереализованный трудовой потенциал предполагает лишь наличие способностей к достижению требуемого результата, которые остались по каким-то причинам невостребованными и не нашли применения. Проблема недоиспользованного трудового потенциала на всех уровнях экономической системы остро стоит не только в нашей стране, но и за рубежом. При этом оценка уровня реализации трудового потенциала – одна из главных нерешенных проблем экономической науки.

Реализованный трудовой потенциал представляет собой реализованные в процессе трудовой деятельности знания, умения, навыки, которые нашли

применение в процессе достижения требуемого результата. Трудовой потенциал может служить источником дохода лишь в той его части, в которой возможности были реализованы в процессе его трудовой деятельности. Это зависит, от разных факторов, и прежде всего, от созданных работодателем условий для реализации трудового потенциала, от мотивации работника к эффективной трудовой деятельности, базирующейся на наличии таких составляющих, как интенсивность труда, творчество, самоорганизация и других. В этом случае отдача от трудовой деятельности определяется целевой направленностью затрат на формирование актуального уровня значимых для организации профессиональных компетенций и потенциала развития, востребованных на рынке труда, а следовательно, обеспечивающих производство большей добавленной стоимости. При этом период компенсации затрат может быть существенно сокращен при сохранении и развитии трудового потенциала коллектива, увеличении человеческого капитала и рыночной стоимости предприятия.

Список используемых источников:

1. Кцоев А.Б. Государство и экономика: оптимальные механизмы распределения ресурсов: Монография. М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2012. 233 с.
2. Маслов Е.В., Гладкова О.А. Стаж работы как фактор окупаемости затрат на персонал // Экономика и менеджмент систем управления. 2015. №3 (17). С. 51-61.
3. Труд и инновации: коллективная моногр. Новосибирск: НГУЭУ, 2013. 172 с.
4. Хисамов А.М., Гладкова Т.Ю. Модель межотраслевых балансов для анализа деятельности холдинга // Российское предпринимательство. 2011. №2-2. С. 68-73.

© 2015, Гладкова О.А.

К вопросу об окупаемости затрат на персонал

© 2015, Gladkova O.A.

To a question of an economic return on the personnel

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.095

Поступила (Received): 28.10.2015

Головкин Я.Д., Таканиева Ц.Э., Торосян Е.К., Шкиря А.В. Состояние и перспективы развития ИТ-аутсорсинга в России

Golovkin Ya.D., Takanieva Ts.E., Torosyan E.K., Shkirya A.V.
Condition and development prospects IT-outsourcing in Russia

В данной статье дается определение ИТ-аутсорсинга, обозначены причины его популярности и востребованности в мире как услуги, исследуется динамика и состояние рынка аутсорсинговых услуг в России, сделаны выводы касательно перспектив развития рынка ИТ-аутсорсинга и его роли в импортозамещении
Ключевые слова: ИТ-аутсорсинг, информационные технологии

This article gives the definition of IT outsourcing, the reasons for its popularity and worldwide demand. Also we investigate state and dynamics of the Russian outsourcing services market and draw some conclusions about the prospects for the IT outsourcing market development and its role in import substitution
Key words: IT-outsourcing, information technology

Головкин Ярослав Дмитриевич

Магистр

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики
г. Санкт-Петербург, Кронверкский проспект, 49

Golovkin Yaroslav Dmitrievich

Master

Saint Petersburg national research university of information technologies, mechanics and optics
St. Petersburg, Kronverksky Pr., 49

Таканиева Цагана Эдуардовна

Магистр

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики
г. Санкт-Петербург, Кронверкский проспект, 49

Takanieva Tsagana Eduardovna

Master

Saint Petersburg national research university of information technologies, mechanics and optics
St. Petersburg, Kronverksky Pr., 49

Торосян Елена Константиновна

Кандидат экономических наук, доцент

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики
г. Санкт-Петербург, Кронверкский проспект, 49

Torosyan Elena Konstantinovna

Candidate of Economic Science, Associate Professor

Saint Petersburg national research university of information technologies, mechanics and optics
St. Petersburg, Kronverksky Pr., 49

Шкиря Анна Вячеславовна

Магистр

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики
г. Санкт-Петербург, Кронверкский проспект, 49

Shkirya Anna Vyacheslavovna

Master

Saint Petersburg national research university of information technologies, mechanics and optics
St. Petersburg, Kronverksky Pr., 49

ИТ-аутсорсинг относительно недавно появился в России, но уже сейчас можно сказать о том, что он будет активно развиваться и оказывать большее влияние на экономику нашей страны. В чем причина популярности ИТ-аутсорсинга и что он из себя представляет в целом [3]?

Понятие ИТ-аутсорсинг стало довольно известным в условиях современных тенденций, однако в полной мере оно все же еще остается загадкой для многих – многогранность в этом случае создает определенные сложности. Однако звучит это выражение довольно загадочно, но, в то же время, ИТ-аутсорсинг представляет собой довольно стандартные и оправданные ИТ услуги определенной компьютерной организации. Если рассматривать аутсорсинг, ИТ стала довольно популярной областью в этом плане. Фактически, представители могут передать часть задач другой компании. Причин для этого множество, в частности компании может не хватать собственного времени на выполнение либо же область задач не является профильной. Поскольку компания, которой передается работа, специализируется в данной области, стоимость услуг может быть приятна для заказчика – экономятся средства и время для изучения проблемы и последующего выполнения задачи [4].

Популярность ИТ-аутсорсинга в первую очередь связана с тем, что, это финансовая экономия предприятия, заказчика. В непрофильных Компаниях создания собственного ИТ-отдела приводит к существенному росту издержек. Необходимо подготовить рабочие места для специалистов, обеспечивать рабочим пространством, платить достаточно высокие заработные платы. На другой чаше весов мы можем увидеть, услуги ИТ-аутсорсеров, которые уже создали всю необходимую инфраструктуру, и имеют необходимый штат специалистов для решения задач Клиента.

Во-вторых, имея сформированный ИТ-отдел, предприятие может столкнуться с такими проблемами, с которыми существующие работники справятся не в состоянии.

В-третьих, небольшие Компании не могут позволить себе содержать даже одного системного администратора. Так как круг возникающих задач, не отвечает даже минимальной заработной плате системного администратора.

Именно благодаря этим основным причинам, во всем мире растет популярность и востребованность аутсорсинговых услуг. Аутсорсинговые компании решают широкий спектр задач, от наладки отдельной рабочей станции, до интеграции различных ИТ-продуктов в транснациональных корпораций. Ранее главным условием для успешного развития компаний-аутсорсеров, было своевременное оказание услуг и поставка необходимых систем. В данный момент успешными являются Компании, которые помимо выполнения технических деталей контракта с Заказчиком, могут предоставить достаточный уровень сервиса. Аутсорсинговые компании, превратились в сервисные центры, которые помимо своих профильных услуг (обслуживание ИТ-инфраструктуры, программирование и т.п.) могут предложить Заказчику весь необходимый набор ИТ-средств для полноценной деятельности предприятия.

Необходимо подчеркнуть, что в России, в виду слабой юридической системы, многие компании опасаются впускать в свою компьютерную сеть сто-

ронного Исполнителя. И не смотря на очевидные выгоды, готовы принимать на работу собственного специалиста, и мириться с возникающими издержками. Но как показывает практика, нарушение информационной безопасности предприятия, как правило, происходит изнутри Компании, от ее сотрудников. Аутсорсинговая компания, поставщик услуг, дорожит своей репутацией, и готова заключить достаточно строгие соглашения о конфиденциальности, которые юридически защитят Заказчика от несанкционированного доступа к коммерческим тайнам Заказчика [3].

В 2015 году российский ИТ-рынок вошел в период жесткой экономии, который уже затронул практически всех его участников – и потребителей (заказчиков), и собственно ИТ-бизнес. Потребители будут вынуждены скорректировать свои расходы в свете новой экономической реальности. В частности предстоит пересмотр всех аспектов текущих расходов, в том числе договоров с поставщиками ИТ-услуг и моделей получения последних. В государственных секторах экономики в части закупок ИТ будут приниматься явно протекционистские меры в пользу местных поставщиков [5].

Рынок аутсорсинга информационных технологий в России формируется одновременно с развитием рынка информационных и коммуникационных технологий [1].

В перспективе экономической неопределенности в России, под знаком которой начался год, многие задаются вопросами – «Что ждет рынок ИТ-аутсорсинга, как он поменяется, какие векторы определяют направление его движения, что ждет заказчиков и подрядчиков проектов в этом сегменте?

Из анализа мнения экспертов по рынку ИТ-аутсорсинга следует, что:

1. Мировой рынок ИТ-аутсорсинга находится на подъеме:

Мировой рынок ИТ-аутсорсинга, несмотря на непростую экономическую ситуацию, продолжает расти за счет активного развития технологий и растущих ожиданий покупателей.

По данным исследовательской компании Gartner, расходы на ИТ-аутсорсинг будут увеличиваться вплоть до 2018 года, а подъем в 2015 году будет замедлен, но все-таки составит в среднем 4,5%.

При этом акцент расходов будет сдвигаться от традиционных, на мировых рынках, услуг ИТ-аутсорсинга, таких как поддержка Центра Обработки Данных и корпоративных информационных систем, на новые – стандартизированные и отраслевые предложения, в том числе облачные сервисы.

2. Рынок ИТ-аутсорсинга в России вырастет:

Что касается российских показателей, то они следуют мировым тенденциям. По итогам 4 квартала 2014 года рост рынка ИТ-аутсорсинга в нашей стране составил 4% (по данным IDC). И хотя в России движение потребителей в сторону ИТ-аутсорсинга начало появляться лишь недавно, заказчики продолжают проявлять активный интерес к данной сфере услуг, особенно большой рост покажет спрос на аутсорсинг ИТ-инфраструктуры. Начав с простых технических функций, клиенты рынка становятся все более опытными, они постепенно, но уверенно двигаются к более сложным и комплексным задачам. А соглашение об уровне предоставления услуг (SLA), удовлетворяющее требова-

ниям бизнеса, становится ключевым показателем при принятии решения о заключении контракта.

3. Темпы развития российского ИТ-аутсорсинга будут опережать мировые:

Рынок ИТ-аутсорсинга в России 2015 года останется на стадии становления. Однако есть уверенность в том, что данный этап мы пройдем быстрее, чем это когда-то было сделано в США, а потом и в Европе.

Поспособствовать этому, как ни странно, могут сложности в экономике страны, которая заставляет оптимизировать расходы компаний, в том числе и на ИТ. В свою очередь, одной из возможностей ИТ-аутсорсинга является экономия ресурсов, как денежных, так и трудовых.

К тому же сегодня ИТ-аутсорсинговые компании могут опираться на лучшие международные практики и процессы. Вместе это позволит не только гораздо быстрее и эффективнее поднять уровень зрелости клиента и компании-аутсорсера, но и выйти из кризиса сократив издержки и одновременно обеспечив стабильный темп развития компаний.

4. Аутсорсинг может помочь импортозамещению:

Вероятность сохранения сложной геополитической ситуации в России и связанные с этим риски нарушения безопасности или управления информационными системами, либо отказ зарубежного производителя от предоставления или поддержки своих продуктов, будут заставлять отечественные компании задумываться о том, как снизить зависимость от иностранной интеллектуальной собственности и минимизировать риски.

Ответом на вызовы может стать как импортозамещение, направленное на замену патентованных продуктов российскими разработками, так и привлечение аутсорсера.

5. ИТ-аутсорсинг станет более специализированным:

Облачные вычисления, отбирающие клиентов у традиционных аутсорсинговых компаний, неуверенность фирм-новичков в сфере ИТ-аутсорсинга относительно состояния экономики тех стран, где они работают, а также заключение или продление только наиболее прибыльных договоров – все это будет сдерживать рост рынка ИТ-аутсорсинга в 2015 году.

В связи с этим, ИТ-аутсорсинг пойдет по отраслевому, специализированному пути, а оказываемые сервисы трансформируются преимущественно в поддержку недорогих услуг и цифровых технологий (социальные, мобильные и облачные).

6. Выгода привлечения внешних исполнителей становится все более очевидна:

Это позволяет открыть компаниям путь к новым возможностям и осуществить структурные и стратегические преобразования бизнеса.

Главной сложностью на этом фоне эксперты называют проблему удержания высококвалифицированного персонала на обслуживании непрофильных функций компаний.

Несмотря на многие трудности экономического и геополитического характера, рост рынка ИТ-аутсорсинга будет продолжаться [2].

Список используемых источников:

1. Торосян Е.К. ИТ-консалтинг. С.-ПБ.: СПбГУЭФ, 2012. 83 с.
2. Исследование: темпы роста ИТ-аутсорсинга в России будут опережать мировые.
URL: <http://www.russoft.ru/tops/2233>
3. ИТ-аутсорсинг в России. URL: <http://benecom.ru/ИТ-outsourcing-segodnya/>
4. ИТ-Аутсорсинг (IT-Outsourcing).
URL: <http://www.rsadmin.ru/index.php/uslugi/outsourcing-ИТ>
5. ИТ-аутсорсинг: выбор дальновидных руководителей.
URL: <http://tribuna.ru/publications/ИТ-outsorsing.html>

© 2015, Головкин Я.Д., Таканиева Ц.Э.,
Торосян Е.К., Шкиря А.В.
Состояние и перспективы развития ИТ-аутсорсинга в России

© 2015, Golovkin Ya.D., Takanieva Ts.E.,
Torosyan E.K., Shkirya A.V.
Condition and development prospects IT-outsourcing in Russia

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.100

Поступила (Received): 31.10.2015

Горбунова О.А., Чайковская А.А.
Молодежный форум как способ стимулирования
молодежной активности

Gorbunova O.A., Chaikovskaya A.A.
Youth forum as a way to stimulate youth activity

В статье обоснована необходимость развития молодежи, повышения ее активности в социально-экономической и политической сфере. Одним из способов достижения поставленных целей является проведение молодежных форумов. В работе рассмотрены требования к тематическому содержанию форумов. Определены задачи, решаемые в ходе проведения молодежных форумов

Ключевые слова: форум, молодежная активность, стимулирование

The article substantiates the necessity to develop young people, to increase its activity in the socio-economic and political spheres. One way to achieve these goals is to conduct youth forums. The paper considers the requirements for the content of thematic forums. It is defined the tasks to be solved in the course of youth forums

Key words: forum, youth activity, inspiration

Горбунова Оксана Александровна
Кандидат экономических наук, доцент
Международный институт рынка
г. Самара, ул. Г.С. Аксакова, 21

Gorbunova Oksana Aleksandrovna
Candidate of Economic Science, Associate Professor
International market institute
Samara, G.S. Aksakova st., 21

Чайковская Анна Андреевна
Студент
Международный институт рынка
г. Самара, ул. Г.С. Аксакова, 21

Chaikovskaya Anna Andreevna
Student
International market institute
Samara, G.S. Aksakova st., 21

Мировые политические и экономические события оказали значительное влияние на внутреннюю политику в России. Президентом Российской Федерации принят курс на импортозамещение [6]. Импортозамещение затронет и уже затронуло различные сферы общественной жизни. В таких условиях необходимо приумножать капитал на территории Российской Федерации.

Как показывает практика, одним из важнейших капиталов являются люди. Человеческий капитал – это ключевой фактор развития общества [1]. А ключевой резерв и основной источник человеческого капитала сегодня – молодежь.

Последствия демографического кризиса 90-х годов прошлого столетия можно наблюдать в настоящее время. Одно из главных негативных последствий кризиса – недостаток молодых специалистов. Через несколько лет эта нехватка будет ощутима гораздо сильнее. В 2014 году на 1000 трудоспособных

граждан приходилось 697 нетрудоспособных [5]. К 2017 году прогнозируется 765 нетрудоспособный, к 2020 – 826 [4]. В основном этот рост обусловлен во-все не увеличением рождаемости, а увеличением количества людей, выходящих на пенсию, и недостатка людей, входящих в трудоспособный возраст. Из этого следует, что в настоящее время необходимо делать упор именно на молодежь, которой так не хватает.

За последние несколько лет молодежь России стала более активной в сферах гражданского общества, молодежной политике разных уровней. На территории государства уменьшилась смертность молодых людей, снизился уровень безработицы среди молодежи. Более того, на сегодняшний день Россия является одним из лидеров по количеству молодежи, имеющей высшее образование.

Однако в то же время на молодежь России негативно влияют многочисленные факторы, оказывающие влияние на ценности молодого населения [2]. В первую очередь, речь идет об информационном воздействии на молодых людей. В результате, в настоящее время можно наблюдать упадок нравственности, агрессию, нетерпимость.

Именно поэтому необходимо развивать молодежь, которая является наиболее гибкой, мобильной и восприимчивой частью социума. Основная задача государства сейчас – это создание условий, в которых бы могла формироваться личность не просто живущая, но совершенствующаяся, развивающаяся, обладающая прочным нравственным стержнем.

В Российской Федерации принято решение воспитывать молодежь в духе патриотизма, созидания, профессиональной компетенции, культуры межнационального взаимодействия, полезности для семьи и государства.

Сегодня создаются условия для развития у молодежи их индивидуальных качеств, чтобы молодые люди проявляли социальную активность, принимали участие в экономической, общественной и политической сферах общества. Чтобы все это получилось необходимо развивать молодежную политику, что и можно наблюдать в последние несколько лет на территории России.

Каждые 10 лет принимаются Основы государственной молодежной политики в России [3], в которых указываются ее основные направления. В 2015 году было названо 15 направлений, по которым реализуется молодежная политика: добровольчество; инновации и научно-техническое творчество; предпринимательство; карьера и профессиональная траектория; молодые семьи; общественные объединения; творчество; патриотическое воспитание; молодежь, нуждающаяся в особой поддержке государства; кадры в сфере молодежной политики; здоровый образ жизни и спорт; толерантность, профилактика экстремизма, межнациональные отношения; молодежные медиа; самоуправление молодежи; международное и межрегиональное сотрудничество.

Разработано большое количество механизмов, благодаря которым молодежная политика выполняет свои цели и задачи. Один из важнейших механизмов – проведение форумных кампаний различного уровня.

Молодежный форум – это площадка, аккумулирующая общественные, государственные ресурсы и ресурсы бизнес-сообщества для поддержки моло-

дежных инициатив, содействия самореализации молодежи, повышения уровня ее компетенции и навыков, приумножения человеческого капитала. Как правило, форум проводится в формате автономного палаточного лагеря с инфраструктурой.

Существуют различные уровни молодежных форумов: муниципальные, межмуниципальные, региональные, межрегиональные, окружные, всероссийские и международные.

На каждом форуме необходимо проведение тематических смен и направлений. Тематическая смена – это комплексная система мероприятий, длительностью не менее 24 часов. Тематическое направление же может проходить менее 24 часов. Тематика направлений и смен выбирается из списка направлений молодежной политики.

Для каждого уровня форума необходимо проведение определенного количества тематических направлений и смен. Так, для муниципального и межмуниципального форумов достаточно 4 тематических направления, для регионального и межрегионального – 8 направлений и 4 смены, для окружного – 10 направлений и 6 смен, для всероссийского – 15 направлений и 15 смен.

Проведение всех федеральных форумов, которые начали проводиться с 2013 года по инициативе Президента РФ, контролируется Управлением внутренней политики Президента РФ, Управлением общественно важных проектов Президента РФ и Федеральным агентством по делам молодежи.

Как и остальные механизмы молодежной политики, форумная кампания работает над тремя основными вызовами.

Во-первых, речь идет о геополитически-информационном вызове. Сегодня по всему миру идет битва за умы человечества. Всем везде необходимы человеческие ресурсы. И если раньше приоритет ставился просто на дешевую рабочую силу, то сегодня основной критерий – ум, талант, образованность. Недаром, например, в Кремниевой долине в США собираются и работают лучшие разработчики со всего мира. Именно поэтому большинство стран, в том числе и Россия, сегодня делают упор на развитии патриотизма. Молодежь должна понимать, что она и только она может помочь своей стране.

Также существует демографический вызов. Здесь две стороны одной медали. Во-первых, сейчас в стране наблюдается нехватка трудоспособного населения. Во-вторых, рождаемость по-прежнему остается довольно низкой. В России чаще всего встречаются семьи с одним, максимум двумя детьми. Простая арифметика доказывает, что таким образом численность граждан за счет коренного населения точно не увеличится. Вот, почему необходимо развивать институт семьи среди молодежи.

В-третьих, конечно же, речь идет о ценностном вызове, о котором уже говорилось выше. Упадок ценностей, тотальный эгоизм – все это изнутри разрушает Россию. Восстановив правильные ценностные ориентиры, прежде всего у молодежи и подрастающего поколения, страна примет курс на восстановление.

Таким образом, основная задача любого молодежного форума – это формирование мировоззрения. Вместе с тем, форум позволяет повысить молодеж-

ную активность, привить интерес к участию в общественной жизни, сформировать активную гражданскую позицию.

Форум выполняет важную образовательную функцию – помогает в развитии компетенций посредством дополнительного образования. Форумы способствуют развитию индивидуального потенциала [7] каждого участника. Авторы лучших проектов получают реальную возможность для реализации своей идеи на практике.

Список используемых источников:

1. Герман М.В., Помулева Н.С. Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 1 (17). С. 149-152.
2. Горбунова О.А., Чайковская А.А. Исследование российской деловой культуры по методике Тромпенаарса // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 5-3. С. 113-117.
3. Постановление Правительства РФ от 29.11.2014 № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года».
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2013 года.
URL: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/doc20131108_5
5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 – 2017 годов.
URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/201409261>
6. Путин призвал к разумному импортозамещению.
URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2014/12/04/1344851.html>
7. Чумак В.Г., Горбунова О.А., Петрова С.А. Методы мотивации развития индивидуального потенциала гражданских служащих // Экономические науки. 2013. № 108. С. 20-24.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.104

Поступила (Received): 26.10.2015

Гордеева Е.В.
Специфика управления образовательным
процессом филиала вуза

Gordeeva E.V.
Specificity of management of educational
process of the university branch

В статье описаны роль и значение деятельности филиалов ведущих вузов страны. Рассмотрены особенности управления образовательным процессом в филиалах. Выделены региональные отличия потребителей образовательных услуг. Сравнение систем управления сферы образования и сферы производства позволяет выделить принципы и специфику управления образовательным процессом филиала

Ключевые слова: вуз, филиал, образовательный процесс, управленческая деятельность

Гордеева Елена Валентиновна

Кандидат экономических наук, доцент, директор
Пермский институт (филиал РЭУ им. Г.В.
Плеханова)
г. Пермь, бульвар Гагарина, 57

The article describes the role and importance of the activities of branches of leading universities of the country. The features of management of educational process in the branches. Marked regional differences consumers of educational services. Comparison of control systems of education and the sphere of production allows to highlight the principles and specificity of educational management of the branch

Key words: institution, branch, educational process, management activity

Gordeeva Elena Valentinovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Director
Perm institute (branch of RUE named G.V.
Plekhanov)
Perm, Gagarin Boulevard, 57

Филиалы ведущих ВУЗов страны играют значимую социально-экономическую роль в регионах, поскольку реализация самых современных образовательных технологий; развитие вузовской науки под эгидой головных университетов; подготовка кадров по направлениям, необходимым именно в данном субъекте Федерации, - все это работает на региональную экономику и социум. Повышение территориальной и ценовой доступности качественного высшего образования способствует снижению в регионах социальной напряженности, сокращению безработицы, росту эффективности экономики и доходов населения.

Практически все крупные западные университеты имеют филиалы, в т.ч. многие – за рубежом, что считается важным трендом, влияющим на современную академическую жизнь, глобализацию и интернационализацию образования. По данным обсерватории «Высшее образование без границ» только с 2006-2009 г.г. количество зарубежных филиалов в разных странах увеличилось на 43% и составляет почти 2 сотни.

Главной целью Федеральной программы развития образования на 2011-2015 гг. № 61 от 07.02.2011 г. является «обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации» [1].

Соответственно, важнейшим целевым индикатором Программы является уровень доступности образования в соответствии с современными стандартами для всех категорий граждан независимо от местожительства, социального и имущественного статуса и состояния здоровья; а также соответствия образования современным стандартам [там же].

В достижении данной цели роль филиалов трудно переоценить, т.к. это наиболее гибкая институциональная форма субъекта отношений в сфере образования, имеющая, однако, свою специфику и особенности.

К сожалению, исследованию сферы образования в аспекте изучения этих особенностей, в том числе – в управлении образовательным процессом филиала, и в целом филиалом вуза, в современной научной литературе не уделяется много внимания.

Попытаемся рассмотреть особенности управления образовательным процессом филиала, для чего остановимся на понимании сущности данного объекта управления.

Согласно Федеральному Закону «Об образовании в Российской Федерации» филиалы ВУЗов, не являясь юридическими лицами, функционируют на основании устава головного университета и положения о филиале, как его структурного подразделения [2].

Более конкретное определение статуса и полномочий филиала содержится в приказе Министерства образования и науки РФ № 297 от 01.12.2005г. «Об утверждении Типового положения о филиалах федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования (высших учебных заведений)»: «филиал высшего учебного заведения... – обособленное структурное подразделение высшего учебного заведения, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее постоянно все его функции или их часть» [3].

Неопределенность обозначенных правомочий (все функции, или их часть) приводит к неоднозначному толкованию статуса филиала как субъекта образовательной среды и рыночных отношений.

Некоторые исследователи проводят аналогию типа правоотношений между филиалом и головным вузом, с одной стороны; правообладателем и пользователем товарных знаков и других исключительных прав в предпринимательской среде – с другой. Так, Кликунов Н. и Окорокова Г. сопоставляют типологию отношений франчайзинга с типологией отношений филиалов с головными вузами. В основе критериев последней – параметры самостоятельности ведения образовательной деятельности и качества предоставляемых образовательных услуг [4].

На наш взгляд, такой подход приводит к полному отождествлению понятий «филиал» и «головной ВУЗ» – за исключением территориальной отдаленности. Идеи создавать «полностью идентичные» (!) проекции головного ВУЗа,

имеющие совпадения по всем параметрам качества, полностью подотчетные, вплоть до того, что учебные занятия ведут только преподаватели головного ВУЗа, по нашему мнению, являются утопичными.

То, что хорошо для сферы производства – не годится для сферы образования. Действительно, булочки Макдональдс идентичны во всех странах, где бы не производились, настолько жесткие у компании требования к пользователям технологии и стандартам качества производства. Но образовательная услуга имеет свою специфику и как благо, и как товар (если речь идет о платном образовании). Как благо – это сложное социально-экономическое явление, качество которого находится под воздействием многих факторов – и это не только профессионализм преподавательского состава, но и качество материально-технического, учебно-методического, социально-инфраструктурного обеспечения учебного процесса. Также на качество образовательной услуги как блага влияет организация научно-исследовательской работы, взаимодействие организации с внешней средой (сетевые связи с другими учебными заведениями, сотрудничество с предприятиями отрасли, с административно-хозяйственными структурами, общественными организациями и многое другое).

Специфика образовательной услуги как товара, его потребительной стоимости и стоимости подробно рассмотрена нами в монографии «Конкурентоспособность образовательных услуг – концептуальные подходы и отраслевая специфика» [5], поэтому останавливаться на этом здесь подробно не будем.

Соответственно, специфично и управление образовательной организацией как производителя особенного блага – образовательной услуги. Плюс к этому, добавляется специфика статуса самой образовательной организации, функционирующей в форме филиала. В научной литературе можно встретить постановку следующих проблем данной системы управления:

- территориальную удаленность филиала от головного вуза, что может замедлять скорость обмена информацией;
- необходимость продвижения в регионе бренда головного университета;
- самостоятельное (и оперативное) взаимодействие с региональным вузовским сообществом и властными структурами;
- безусловное выполнение требований ФГОС и мониторингов эффективности Минобрнауки РФ;
- обеспечение эффективного взаимодействия с потребителями образовательных услуг (ОУ) для повышения конкурентоспособности филиала в системе территориального образовательного пространства [6, с. 32].

Что касается первой проблемы, на наш взгляд, сегодня она успешно решается с помощью внедрения современных систем ИКТ (информационно-коммуникативных технологий). С остальными можно согласиться при условии дополнения данного перечня еще одной проблемой, важной для многих филиалов (да и вузов) – организацией эффективного взаимодействия с работодателями.

Сегодня это достаточно «тонкая» сфера взаимоотношений, на которую влияют множество факторов (от личных взаимоотношений руководства предприятий и учебных заведений – до общей экономической ситуации в стране и реальных потребностей в кадрах на каждом данном этапе развития той или иной отрасли).

Для понимания особенностей управления образовательным процессом филиала, помимо сущности объекта управления, необходимо рассмотреть условия среды, в которой функционируют в настоящее время высшие учебные заведения.

За годы преобразований экономики и общества, включая реформирование сферы образования, по нарастающей идет активная коммерциализация высшей школы. Это связано и с финансовой политикой – ежегодным сокращением субсидирования государственных вузов, и объективными причинами – расширением сферы действия законов рыночной экономики (конкуренции, стоимости, спроса и предложения и др.), которые, по мере развития рыночных отношений, начинают охватывать не только сферу непосредственного производства и обращения, но и услуг, в т.ч. сферу образования.

В современных условиях все более явственно проступает противоречие между миссией университетов как образовательных учреждений и их целями как субъектов рыночных отношений.

Чем больше крен целеполаганий вузов и их филиалов в сторону рынка, тем сложнее потребителю образовательных услуг добиться высокого качества данных услуг. Дело в том, что в переходной российской экономике, в отличие от стран с развитым рынком, не полностью установлены все «правила игры», регулирующие поведение субъектов рынка образовательных услуг, а высокая цена образовательных услуг (ОУ) не обязательно соответствует их качеству.

Поскольку оценка эффективности деятельности ВУЗов со стороны Министерства образования и науки РФ все более акцентируется на их внебюджетную рентабельность, первоочередными задачами университетов становится погоня за прибылью, зачастую любой ценой, и не факт, что за счет повышения качества ОУ.

В этой ситуации приходится уповать лишь на традиции старейших университетов, сохраняющих даже в наше не простое время истинный дух культурно-образовательных ценностей высшего российского образования и к таким университетам, безусловно, относится РЭУ им. Г.В. Плеханова, который на протяжении более 100 лет во главу угла всегда ставил качество образовательных услуг.

По поводу особенностей организации и управления образовательным процессом в филиале отметим, что концептуально это управление строится, по нашему мнению, на следующих основных принципах.

1. Образовательные программы филиала должны быть конкурентоспособны в данном регионе.

2. Предлагаемые программы должны быть востребованы потребителями ОУ.

3. Реализация образовательных программ должна быть высококачественной, соответствующей современным стандартам.

Остановимся на этих принципах подробнее.

Вопросы конкурентоспособности ОУ вообще и образовательных программ в частности, активно обсуждаются учеными и экспертами. Ряд авторов справедливо отмечает, что при разработке конкурентоспособных образовательных программ необходимо учитывать:

- профильность и миссии учебных заведений (нацеленность на преимущественно педагогическую или научно-исследовательскую деятельность);
- контингент будущих студентов (их возраст, предыдущее образование и т.д.);
- взаимодействие с региональным бизнесом;
- амбиции учебного заведения в плане «амплитуды конкурентоспособности образовательных программ ... в зависимости от нацеленности на местный, окружной, федеральный, европейский, мировой ареалы» [7, с. 25].

Однако все вышеперечисленное относится, скорее, к выбору перечня образовательных программ, нежели к их содержанию.

При условии грамотного подбора спектра самых востребованных в регионе ОУ на первый план выдвигается проблема их наполнения. Поскольку обязательные требования ФГОС по содержанию основных образовательных программ (ООП) необходимо безоговорочно исполнять, главное внимание в привязке к региональной экономике уделяется региональной компоненте программ. Следовательно, конкурентоспособной будут такие образовательные программы, которые в наибольшей степени учтут всю гамму особенностей территории, на которой функционирует филиал, от культурных, национальных и социально-экономических особенностей региона – до местной нормативно-правовой базы и т.п.

Чтобы реализовать образовательные программы на высоком качественном уровне, необходим ряд условий, выполнение которых в филиале вуза имеет свои особенности, связанные со спецификой управления филиала, осуществляющего следующее взаимодействие по организации учебного процесса:

- по вертикали (головной вуз – филиалы);
- по горизонтали (филиалы – филиалы);
- внутри субъекта Федерации (филиал – регион).

Что касается взаимоотношений между головным университетом и его филиалами по организации учебного процесса как основного вида деятельности любого вуза, то чем четче проведено разграничение (делегирование) полномочий, чем меньше бюрократических проволочек и согласований по несущим организационным вопросам – тем эффективнее и качественнее образовательная деятельность филиала.

Взаимодействие по горизонтали проявляется в формах организации филиалами совместных учебно-методических конференций, публикаций, обмена преподавателями для чтения модульных курсов, студенческих конференций и мероприятий и т.д.

Например, уже несколько лет в работе комиссии ГИА Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова принимают участие профессора из Уфимского филиала, а в конференциях – из филиалов в г. Воронеже, Омске, Иркутске и других. Активное участие в студенческих мероприятиях и конференциях, организуемых Пермским филиалом, традиционно принимают филиалы РЭУ им. Г.В. Плеханова из г. Волгограда, Краснодара, Саратова, Кемерово. Соответственно, студенты и преподаватели Пермского филиала – активные участники мероприятий, организуемых другими филиалами РЭУ.

Далее. Филиал, функционирующий на определенной территории, должен себя правильно позиционировать в регионе, тесно сотрудничать и с вузовским сообществом, и с местными административно-хозяйственными структурами, и с работодателями.

Все эти направления взаимодействия должны быть скоординированы и учтены в управленческой деятельности по организации образовательного процесса филиала.

Теперь более конкретно рассмотрим особенности каждого элемента образовательной системы на уровне филиала вуза.

Данная система имеет субъективно-объективные и инфраструктурные составляющие.

Субъективно-объективные составляющие – это: 1) преподаватели, как носители знаний и опыта, субъекты образовательного процесса; 2) студенты как объекты, на которые направлена информация. Остановимся на этом утверждении, не вдаваясь в непринципиальную в контексте данной работы дискуссию о позиции студента как равноправного с преподавателем субъекта учебного процесса.

Итак, первая особенность – качественный уровень профессорско-преподавательского состава (ППС) филиала.

Выше мы отмечали недоумение по поводу предложений ряда авторов об обязательном и 100%-ном чтении курсов в филиалах преподавателями головного университета. Чем это мнение обусловлено? Разве преподаватели РФ защищают свои кандидатские и докторские диссертации не в одних и тех же диссертационных советах, а их утверждение и присуждение ученых степеней и званий различается по территориям? Или научные и учебно-методические публикации преподавателей из территориальных подразделений ВУЗов представлены не в тех же индексируемых изданиях, или им по другим критериям присваиваются грифы УМО и прочие «знаки качества»? Считать, что в филиалах работают «второсортные» преподаватели, которые не в состоянии обеспечить высокое качество ОУ – некорректно и неэтично. Другое дело – академическая мобильность ППС. Это действительно перспективное направление совершенствования педагогического мастерства, широко распространенное в Западной Европе и в США, а сегодня – и в России. Здесь заслуживает внимания опыт РЭУ им. Г.В. Плеханова, который не только приглашает иностранных преподавателей для чтения лекций в Университете, но и внедряет в 2015-2016 учебном году целую программу по обмену ППС между головным вузом и филиалами.

Что касается студентов как объекта обучения и потребителей ОУ, – то данный контингент может иметь региональные отличия, что необходимо учитывать при построении образовательной системы в филиалах. Эти отличия могут быть связаны:

- с демографической ситуацией в регионе (например, при сокращении или увеличении удельного веса выпускников школ в общем составе абитуриентов может варьироваться пропорция приема на очную, очно-заочную и заочную формы обучения);

- разные регионы имеют отличия в показателях соотношения между оттоком абитуриентов в другие регионы и притоком их из других – в данный регион. В частности, по данным Министерства образования и науки Пермского края в 2015 г. наблюдается дисбаланс данного показателя в сторону превышения оттока абитуриентов (в центральные территории РФ – Москву, Санкт-Петербург) над притоком (из смежных территорий – Екатеринбурга, Уфы и др.). Поскольку уезжают лучшие абитуриенты с высокими баллами ЕГЭ, это может, при больших масштабах этой своеобразной «миграции», сказаться на стартовом уровне качества объекта обучения в вузах данного региона;

- есть отличия, связанные с соотношением в регионах городского и сельского населения. В наиболее продвинутых территориях, где со стороны органов управления уделяется большое внимание формированию однородной по качеству образовательной среды, эти отличия могут существенно не проявляться. Другая ситуация в отсталых регионах, где зачастую в сельских школах не хватает учителей и педагоги могут вести даже не профильные предметы. О качестве подготовки и высоких баллах ЕГЭ здесь говорить не приходится.

Образовательная система филиалов имеет особенности и по инфраструктурной составляющей, и прежде всего, – по развитию материально-технической базы (МТБ).

Именно в этом, по-нашему мнению, состоит сегодня важнейший критерий оценки эффективности управления образовательным процессом филиала вуза. Нельзя «на пальцах» объяснить студентам сопромат, а без современных лабораторий – обучить грамотного технолога или товароведа. Только новейшая МТБ поможет продвинуть научно-исследовательскую составляющую образовательного процесса и достичь мировых стандартов качества ОУ.

Помимо субъективно-объективной и инфраструктурной составляющей образовательной системы на первый план сегодня выдвигается научно-исследовательская компонента ОУ. Необходимо активное развитие вузовской науки и по вертикали взаимодействия (вуз – филиал), и по горизонтали (филиалы – филиалы), и на территории действия учебного заведения (филиал – регион).

По всем этим направлениям развитие вузовской науки и внедрение ее результатов а) в учебный процесс; б) в коммерческое воплощение, – имеет свои особенности в филиалах вузов.

В идеале, необходима четкая привязка научных исследований студентов и ППС не просто к направлениям подготовки и специальностям, а к содержанию учебных программ и особенно, их региональному компоненту.

К сожалению, на практике эта привязка редко осуществляется. Тем ценнее опыт учебных заведений, которым это удастся. Наверное, Министерству образования и науки РФ при оценке эффективности деятельности филиалов стоило бы включить данный показатель в проводимые мониторинги.

Коммерческое воплощение результатов НИР, создание малых инновационных предприятий при вузах и их филиалах, зачастую, существует формально, «для галочки». Внедрение результатов интеллектуальной деятельности (РИДов) затруднено сегодня по разным причинам, в том числе и из-за кризисных явлений в экономике.

Большое значение в организации образовательного процесса и его специфике имеет связь с местными предприятиями-работодателями. И здесь важно изучение опыта регионов, в т.ч. и для головных университетов. Так, Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова не только использует традиционные формы взаимодействия (предоставление предприятиями баз практики, участие представителей предприятий – деловых партнеров института в ГИА, в руководстве ВКР и т.д.), но и такие «ноу-хау» как вынесение филиалов кафедр непосредственно на территорию работодателя, участие Пермского института (филиала) в профессиональных сообществах и ассоциациях предприятий отрасли (членство в Пермской ТПП; Пермской ассоциации кулинару и др.).

Также важной особенностью управления филиалом ВУЗа является встраивание его в систему региональной непрерывной подготовки кадров. Здесь наш филиал имеет большой опыт работы, являясь соучредителем Пермского торгово-образовательного экономического комплекса (ассоциации) «Торговое образование». Уже более 10 лет ассоциация успешно функционирует на территории Пермского края, объединяя (на сегодня) 11 учебных заведений с уровнями подготовки от НПО-СПО до высшего профессионального торгово-экономического образования.

Таким образом, организация и содержание образовательного процесса филиалов имеют свою специфику, что необходимо учитывать в управленческой деятельности как самих филиалов, так и головных вузов, имеющих территориально удаленные структурные подразделения.

Список используемых источников:

1. Федеральная целевая программа развития образования на 2011-2015 гг. № 61 от 07.02.2011 г. URL: <http://www.rg.ru/2011/03/09/obrazovanie-site-dok.html>
2. Федеральный закон РФ № 273-ФЗ от 29 декабря 2012 г. URL: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html>
3. Приказ Минобрнауки РФ № 297 от 01 декабря 2005 г. «Об утверждении Типового положения о филиалах федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования (высших учебных заведений)». URL: <http://www.rg.ru/2005/12/29/vuzi-dok.html>
4. Кликунов В., Огорокова Г. О статусе филиала // Высшее образование в России. 2001. № 5. С. 24-30.
5. Гордеева Е.В., Лунева М.Н. Конкурентоспособность образовательных услуг – концептуальные подходы и отраслевая специфика. Пермь: ОТ и ДО, 2014.
6. Бондаренко В.В., Танина М.А., Юдина В.А., Малашкина В.А. Совершенствование управления филиалом вуза с целью повышения конкурентоспособности региональной сети образовательных систем высшего образования // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2015. № 1 (13). С. 27-34.

7. Байденко В.И., Селезнева Н.А. Конкурентоспособные образовательные программы: к формированию концепции // Высшее образование в России. 2011. № 5. С. 24-39.

© 2015, Гордеева Е.В.

Специфика управления образовательным
процессом филиала вуза

© 2015, Gordeeva E.V.

*Specificity of management of educational process of
the university branch*

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.113

Поступила (Received): 30.10.2015

Грязева Е.В.
Применение комплексного анализа
хозяйственной деятельности в системе
управления основными средствами

Gryazeva E.V.
An integrated analysis of economic activities
in the asset management

Изучены вопросы использования комплексного анализа в оценке управления основными средствами. Отражена необходимость управления основными средствами в системе управления предприятием

Ключевые слова: комплексный анализ, управление основными средствами, система управления предприятием, экономическая система

Study the use of complex analysis in the evaluation of asset management. It reflected the need for asset management in the enterprise management system

Key words: complex analysis, asset Management, enterprise management system, economic system

Грязева Елена Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент
Алатырский филиал ЧГУ им. И.Н. Ульянова
Чувашская Республика, г. Алатырь,
ул. Комсомола, 47

Gryazeva Elena Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Alatyr branch of CSU named I.N. Ulianov
Chuvash Republic, Alatyr, Komsomol st., 47

Применение санкций к российской экономике, программа импортозамещения объективно предполагает наличие мощного, динамичного производственного потенциала. В условиях ужесточения внутренней конкуренции, совершенствование управления рассматривается как один из главных факторов повышения эффективности промышленного производства.

Интенсивная трансформация экономики переходного периода в систему рыночных отношений затрагивала основной фактор ресурсного потенциала – средства производства. Именно поэтому в современных условиях неотъемлемой частью производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий является выявление потребностей рынка в продукции и на этой основе организации ее производства в нужном количестве и качестве.

Получив широкую экономическую свободу, субъекты хозяйствования оказались перед проблемой самостоятельного выбора стратегии развития, поиска источников финансирования, реконструкции и расширения производства, полностью ощутили бизнес-риски всех уровней – коммерческие, финансовые, валютные. В современных условиях необходимость своевременного от-

раже-ния информации, позволяющее обосновать финансовые стратегические и текущие решения, снизить информационный риск при разработке стратегии развития и бизнес-планирования, выбрать надежных партнеров и предвидеть финансовые результаты своей деятельности, является важной составляющей управления. Таким образом, управление представляет собой информационный процесс, его задача состоит в том, чтобы на основе тщательного изучения и анализа информации о состоянии управляемого объекта, его связей, тенденций развития, научно-технических разработок определить основные цели развития объекта, условия и пути их достижения, факторы реализации и в то же время контролировать ход выполнения принятия решений.

Процесс управления находит отражение в системе управленческих решений, направленных на перевод управляемой системы из одного состояния в другое, обеспечивающее достижение поставленных целей в кратчайший срок при рациональном использовании производственных ресурсов. В принятии управленческого решения комплексный анализ хозяйственной деятельности способствует обоснованию альтернатив, отсеву нерациональных, сравнению и выбору наиболее предпочтительных вариантов, анализу ожидаемых результатов; усиливает творческий момент в принятии решения, являясь надежным орудием, уравнивающим излишний оптимизм, недооценку ситуации, перестраховку и боязнь риска.

Промышленное предприятие как объект экономического исследования представляет собой сложную систему, состоящую из отдельных частей, звеньев, каждая из которых имеет свои особенные цели, поэтому системный подход – необходимое условие проведения комплексного анализа эффективности использования основных средств [2]. При этом имеющиеся средства производства, способы их использования при осуществлении производственно-технологических операций, возможность реализации перспективных направлений в организации экономического анализа промышленного производства активно воздействует на производственную систему и обеспечивают выработку целей и стратегий.

При построении функциональной модели системы управления основными средствами на промышленном предприятии необходимо учитывать производственное назначение и условия работы производственных подразделений, а также обоснование системы показателей, характеризующих количественную сторону работы предприятия в неразрывной связи с качественной определенностью [1]. В этой связи важным является своевременное установление взаимосвязей между показателями, выявление роли каждого из них в осуществлении оптимизации производственного процесса и, наоборот, рассмотрение влияния уровня использования производственных средств как системы в целом, на ее отдельные структурные элементы.

Такая классификация оценочных функций комплексного экономического анализа в системе управления позволяет провести исследование взаимной связи и обусловленности между различными производственно-экономическими показателями с учетом их влияния на обобщающие показатели работы основных средств производства промышленного предприятия.

Совершенствование системы управления основными средствами на промышленных предприятиях должно охватывать и такие области, как подготовка к внедрению на ЭВМ разработанной модели управления. Этот этап включает в себя увязку таких мероприятий, как определение потоков входной, промежуточной и выходной информации, оценку результатов анализа для принятия управленческих решений. При этом сложные и взаимосвязанные процессы выполнения аналитических работ представляют весьма подходящую область для применения линейных и сетевых графиков, что дает возможность с необходимой степенью детализации отобразить этот процесс во времени при сохранении логической связи его отдельных частей, а также скоординировать действия исполнителей и обеспечить оперативный контроль за выполнением аналитических работ.

Управление основными средствами, основанное на детализации факторов, позволяет установить основные причины снижения эффективности использования и является диагностическим, так как при проведении расчетов на каждом этапе детализации, как правило, учитывается форма связи результативного показателя с факторным и, кроме того, при выполнении всего цикла операций строится математическая модель, выражающая связь производственных затрат, особенностей технологии и организации производственных процессов с управлением основными средствами производства в условиях конкурентной среды.

Если анализируется не один показатель эффективности управления основными средствами, а общие результаты работы предприятий, то прогностическая модель характеризует связь комплекса производственных факторов, технологии и организации процесса производства с управлением. Предприятие при этом выступает как единая изучаемая экономическая система, а управление основными средствами предприятия приобретает качество системности.

Такое управление предполагает изучение промышленных предприятий как экономической системы. Его задача заключается в подготовке информации к принятию перспективных, текущих и оперативных управленческих решений на основе изучения и обработки учетных данных о деятельности предприятий промышленности. В целом он является традиционным для значительной части экономических исследований. При этом центральное место в системном подходе к управлению основными средствами на предприятиях занимает применение математической модели, характеризующей функционирование промышленных предприятий, имитирующей их деятельность.

Такое выделение позволит избежать дублирования в сборе и аналитической обработке информации; обеспечит связь этапов и функций управления; позволит осуществить комплексный подход к оценке состояния объекта управления; даст возможность постоянного (а не эпизодического) использования аналитических данных при разработке и принятии решений на различных уровнях управления; даст возможность реализовать системный подход к экономическому анализу; лучше организовать его проведение на предприятии; максимально загрузить предназначенные для этого технические средства.

Список используемых источников:

1. Грязева Е.В. Внедрение интерактивной игротехники в экономическом анализе // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Прага, Чешская Республика: World press s r.o., 2014. С. 284–286.
2. Учеваткина О.А. Организационно экономическое обеспечение развития предприятия // Сб. науч. ст. докторантов, аспирантов и соискателей. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006. С. 113-124.

© 2015, Грязева Е.В.

Применение комплексного анализа хозяйственной деятельности в системе управления основными средствами

© 2015, Gryazeva E.V.

An integrated analysis of economic activities in the asset management

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.117

Поступила (Received): 29.10.2015

Данилова А.Е., Никитенко О.С.
Формирование спроса и стимулирование сбыта
гостиничного продукта для различных целевых
сегментов (на примере Майкопского филиала ЗАО
«Терминал» санаторий-профилакторий «ЛАГО-НАКИ»)

Danilova A.E., Nikitenko O.S.
Formation of demand and sales promotion of a hotel product for
various target segments (on the example of Maikop branch JSC
Terminal sanatorium dispensary of "LAGO-NAKI")

В статье рассматриваются особенности стимулирования сбыта на примере санатория. Чётко, выявлены и обоснованы рекомендации по эффективному применению ФОССТИС на исследуемом предприятии. Разработан проект акции. Сделанные расчёты показали эффективность от внедрения предложенных мероприятий

Ключевые слова: формирование спроса, стимулирование сбыта, реклама

Данилова Анастасия Евгеньевна
Студент

Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж Адыгейского государственного университета
Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Никитенко Олеся Сергеевна
Преподаватель

Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж Адыгейского государственного университета
Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

In article features of sales promotion on the example of sanatorium are considered. Accurately, recommendations about effective application of a demand creation and sales promotion at the studied enterprise are revealed and proved. The draft of the stock is developed. The made calculations showed efficiency from introduction of the offered actions

Key words: demand formation, sales promotion, advertizing

Danilova Anastasia Evgenyevna
Student

Maikop state humanitarian-technical college of the Adyghe state university
Republic of Adyghea, Maikop, Solar st., 1

Nikitenko Olesya Sergeyevna
Teacher

Maikop state humanitarian-technical college of the Adyghe state university
Republic of Adyghea, Maikop, Solar st., 1

На современном этапе перехода к рыночным отношениям в нашей стране формирование спроса и стимулирование сбыта производимой продукции начинает играть важную роль для успешной деятельности любого современного предприятия, что делает тему исследования весьма актуальной.

Основной целью работы является оценка маркетинговых возможностей современного гостиничного предприятия по формированию спроса и стимули-

рованию сбыта, а также разработка рекомендаций по совершенствованию этой деятельности.

Санаторий «ЛАГО-НАКИ» – это соединение вековых традиций народных методов оздоровления и новейших достижений в области медицинской и психологической реабилитации.

Лечение в санатории проводится на базе 5 медицинских центров «ЛАГО-НАКИ»:

- китайской медицины;
- вертеброневрологии;
- неврологии;
- врачебной гирудотерапии;
- массажных практик.

Отдел продаж в санатории «ЛАГО-НАКИ» использует для реализации маркетинговых функций различные виды рекламы.

Самым распространенным приемом для привлечения и стимулирования потребителя в санатории является предоставление скидок с цены. Один из особых маркетинговых ходов является снижение цен на проживание ребенка в гостиницы – это позволяет привлечь клиентов на проживание и лечение с детьми.

Акции и специальные предложения необходимый инструмент для побуждения потенциальных клиентов к «действию».

Также основным приемом по формированию спроса и стимулированию сбыта является сегментация целевой аудитории. Они делятся на группы: индивидуальные туристы; корпоративные клиенты; партнеры санатория; клиники; группы по интересам; государственные предприятия.

Интернет маркетинг является одним из ключевых методов стимулирования сбыта, так как основная масса клиентов находят информацию о санатории в интернете на официальном сайте www.lagonaki.com.

Красочное оформление сайта, на котором отображаются все скидки и предложения, очень выгодных для потенциальных клиентов предложений.

Учитывая целевую направленность предприятия, а именно санаторно-профилактическую – предлагается стимулирование не только внешних потребителей, но и сотрудников санатория. В деятельность санатория вовлечено большое количество обслуживающего персонала, у которого есть дети, родители и родственники.

В связи с этим рекомендуется разработать акцию для пиков спада объемов продаж по привлечению именно этой категории потенциальных потребителей и назвать ее «Родные люди».

Данная акция будет предусматривать скидку на проживание 30% для членов семей сотрудников, 10% скидки на комплекс процедур и одну бесплатную процедуру при условии 10 дневной путевки.

При этом сотрудник в качестве стимулирования может также получать бонусы за каждого оформленного члена семьи. А по итогам акции можно устроить небольшую церемонию награждения, на которой сотрудники, набравшие наибольшее число бонусов сами получают 10-дневный профилак-

ческий курс совершенно бесплатно. Награждение можно приурочивать ко «Дню открытия санатория» или другому знаменательному для него событию. А в рамках событийного маркетинга рекомендуется приглашать на эти церемонии прессу, представителей общественных организаций, благодарных членов семей, создавая тем самым и благоприятный имидж, и повышая лояльность сотрудников, клиентов, партнеров и, безусловно, повышая объемы продаж.

При разработке акции был проведен опрос сотрудников санатория «ЛАГО-НАКИ», в котором участвовало 30 сотрудников.

По данным опроса 25 сотрудников из 30 ответили, что согласны с проведением акции «РОДНЫЕ ЛЮДИ» и относятся к ней положительно, а среднее количество членов семьи, которых приведут сотрудники для участия в акции – 2 человека.

Для участников данной акции стандартные номера будут стоить 1470 руб./сут. Стоимость комплекса процедур со скидкой 10% на одного члена семьи составит 1710 руб./сут. Средняя стоимость акции на 1 человека в сутки = 3180 руб./сут.

Предположительно Выручка увеличится минимум на 15%, и составит 73,945.

При реализации данной рекомендации были учтены позиции, позволяющие сделать его эффективным средством продвижения, а именно:

- 1) определена целевая аудитория воздействия;
 - 2) разработан проект рекламной акции с учетом необходимых требований (рисунок 1):
- отражена торговая марка с фирменным знаком и фирменным наименованием санатория;

Рис. 1. Проект рекламной акции

– выбран основной стилеобразующий голубой цвет;

- имеется слоган, привлекающий внимание «Акция для самых близких» «Родные люди»;
- имеется раскрывающий значение слогана и предваряющий основной рекламный текст зачин «Для родных и близких всех сотрудников санатория предлагается уникальная возможность отдохнуть с пользой для здоровья!»
- коротко определены основные условия акции (меры по стимулированию);
- для закрепления информации в конце текста акции есть эхо-фраза «Мы ценим персонал – бережем здоровье их родных», которая эхом отзывается от слогана;
- 1) внесены рекомендации по стимулированию самих сотрудников, как во время проведения акции, так и по ее завершению;
- 2) предложены мероприятия, способствующие не только временному стимулированию продаж, но и рассчитанные на долгосрочную перспективу за счет проведения церемонии награждения и освещением ее в прессе.

Список используемых источников:

1. Аристрахова М., Матягина Т. Маркетинговые исследования коммуникационной деятельности // Маркетинг. 2005. №1. С. 52-57.
2. Виноградова Т.В. Технология продаж услуг туристской индустрии. М. 2010. 240 с.

© 2015, Данилова А.Е., Никитенко О.С.
Формирование спроса и стимулирование сбыта
гостиничного продукта для различных целевых
сегментов (на примере Майкопского филиала ЗАО
«Терминал» санаторий-профилакторий «ЛАГО-
НАКИ»)

© 2015, Danilova A.E., Nikitenko O.S.
Formation of demand and sales promotion of a hotel
product for various target segments (on the example
of Maikop branch JSC Terminal sanatorium
dispensary of "LAGO-NAKI")

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.121

Поступила (Received): 19.10.2015

Долгова С.А.
Кредитная поддержка сельхозтоваропроизводителей
в условиях усиления конкуренции на
агропродовольственном рынке

Dolgova S.A.
Credit support for agricultural producers in the face of
increasing competition in the agro-food market

Сезонность сельскохозяйственного производства и связанный с этим характер формирования затрат и запасов обуславливают необходимость предоставления сельскохозяйственным товаропроизводителям заемных средств динамичного развития сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО и усиления конкуренции на агропродовольственном рынке можно добиться только при наличии эффективной системы кредитования. В решении этой задачи важнейшая роль принадлежит Россельхозбанку как главному кредитору сельхозтоваропроизводителей

Ключевые слова: санкции, ВТО, система кредитования, агропродовольственный рынок

Долгова Светлана Алексеевна

Кандидат экономических наук, доцент
Российская академия народного хозяйства и
Государственной Службы при Президенте РФ
(Орловский филиал)
г. Орел, Бульвар Победы, 5 А

Seasonality of agricultural production and the related costs and the nature of the formation of reserves necessitate the provision of agricultural producers borrowed funds. The dynamic development of agriculture in terms of Russia's membership in the WTO and the increasing competition in the agro-food market can be achieved only if there is an effective system of credit. In this task, the most important role belongs to the Agricultural Bank as a main agricultural lender

Key words: sanctions, WTO, system of credit, agro-food market

Dolgova Svetlana Alekseevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Russian Presidential academy of national economy
and public administration (Orel branch)
Orel, Victory Boulevard, 5 A

Агропродовольственный комплекс России, как и экономика страны в целом, функционирует в весьма сложных и неоднозначных социально-экономических условиях. На проблемы внутреннего происхождения наложись внешние факторы – санкции и антисанкции. Одновременно идет процесс адаптации к условиям, принятым Россией при вступлении в ВТО, с 2015 года запущен новый интеграционный процесс в рамках Евразийского экономического пространства [1, с.9].

Динамичного развития сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО и усиления конкуренции на агропродовольственном рынке можно добиться только при наличии эффективной системы кредитования. Рассматри-

вая кредитование как один из инструментов экономического регулирования развития сельхозтоваропроизводителей следует отметить, что в 2014 году произошло снижение его объемов: совокупный размер выданных кредитов составил 1 трлн руб., что на 13% меньше, чем в 2013 году [1, с.13].

Снижению объемов кредитования способствовало следующее:

- рост задолженности федерального бюджета по компенсации части затрат на уплату процентной ставки по уже действующим инвестиционным кредитам;
- введение западных санкций, сокращающих доступ российских ведущих банков и финансовых компаний к зарубежным кредитным ресурсам;
- снижением цен на экспортируемую нефть;
- уменьшение доходности значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей.

К началу 2015 года возникла угроза дальнейшего снижения уровня кредитования агропромышленного комплекса, как за счет сокращения его объемов, так и за счет ухудшения условий привлечения заемных средств.

С середины декабря 2014 года ставки по краткосрочным кредитам возросли до 20-22% годовых, а по инвестиционным до 23-26%, что превышает средневзвешенный показатель процентной ставки за 2014 год на 10 п. п. [1, с.14].

В сложившихся условиях для сельскохозяйственных организаций серьезной проблемой остается поиск инвесторов для формирования оборотных средств и осуществления капитальных вложений. В решении этой задачи важнейшая роль принадлежит Россельхозбанку как главному кредитору сельхозтоваропроизводителей [2, с.68].

Рис. 1. Динамика количества выданных кредитов АПК

Основную долю кредитного портфеля Банка традиционно составляют кредиты, предоставленные корпоративным заемщикам. На долю предприятий АПК приходится около 73% всего объема кредитования, что соответствует Стратегии Банка. За период 2010-2014 гг. было заключено 1,5 млн. кредитных договоров на сумму 2140,1 млрд. руб. (рис. 1).

Одним из направлений кредитования предприятий сельского хозяйства является финансирование сезонных полевых работ, на эти цели за 5 лет было выдано 743,8 млрд. руб. (рис. 2).

Рис. 2. Динамика объемов кредитования сезонных полевых работ

Поддержка Банком сельхозпроизводителей в целях успешного проведения сезонных полевых работ способствует росту товарного производства и укреплению продовольственной безопасности страны.

Кредиты предприятиям АПК выдавались как на краткосрочные, так и на долгосрочные цели (рис. 3).

Рис. 3. Динамика кредитов по срокам кредитования

В структуре кредитного портфеля АПК, доминирующими являются краткосрочные кредиты, на их долю приходилось 60%. Доля долгосрочных кредитов варьируется с 39,8% до 43,1% года.

Сокращение объемов долгосрочного кредитования в 2014 году объясняется недостаточным объемом длинных ресурсов Банка.

Таблица 1. Объемы выданных кредитов АПК по субъектам кредитования млрд. руб.

Субъекты кредитования	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Предприятия и организации АПК	285,9	341,2	317,8	427,7	340,9
Личные подсобные хозяйства (ЛПХ)	20,1	32,1	37,7	38,9	25,4
Физические лица, проживающие в сельской местности и населенных пунктах с численностью населения до 100 тыс. человек	н/д	н/д	н/д	72,8	72,1
Крестьянские фермерские хозяйства (КФХ)	18,6	30,3	27,5	21,8	14,8
Сельскохозяйственные производственные кооперативы, включая кредитные	4,2	5,4	2,4	1,7	0,8
Итого выдано кредитов	328,8	409,0	385,4	562,9	454,0

Причиной сложившейся ситуации послужили санкции со стороны ЕС и США, под которые попал Россельхозбанк, а также рост ключевой процентной ставки по кредитам, что ужесточило требования Банка к заемщикам и привело к росту ставки кредитования, а в ряде случаев кредитование отдельных заемщиков было приостановлено полностью.

Учитывая проблему отсутствия залоговой базы у представителей малого бизнеса, Банк предлагает целый ряд беззалоговых кредитов, а также дает возможность воспользоваться гарантиями АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и поручительством одного из 70 региональных гарантийных фондов поддержки малого и среднего предпринимательства.

Важным направлением деятельности Банка в рамках реализации Госпрограммы является финансирование инвестиционных проектов, предусматривающих строительство, реконструкцию и модернизацию объектов АПК (животноводческие комплексы, теплицы, овощехранилища и т.д.) (табл. 2).

Таблица 2. Динамика объемов инвестиционных кредитов АПК

Направления кредитования	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Строительство, реконструкция и модернизация объектов АПК	27,7	27,6	29,5	43,4	33,4
Приобретение сельскохозяйственных животных	2,4	7,3	6,2	4,7	3,9
Приобретение сельскохозяйственной техники	23,3	42,7	38,5	28,8	21,5
Выдано инвестиционных кредитов	53,4	77,6	74,2	76,9	58,8

В целях обеспечения возложенных на Банк Правительством Российской Федерации функций по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей Банк продолжает реализовывать следующие мероприятия:

- осуществляет мониторинг ситуации по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей в разрезе регионов и участников программ;
- ежемесячно формирует и направляет в Минсельхоз России сводный отчет об исполнении функций банка-агента по программе финансового оздоровления предприятий сельского хозяйства.

Банк стремится сохранить лидерство в кредитовании предприятий АПК, укрепив позиции в качестве основного инструмента реализации государственных программ, поддержки отрасли сельского хозяйства, как федеральных, так и региональных.

Список используемых источников:

1. Ушачев И. Аграрный сектор России в условиях международных санкций и эмбарго: вызовы и перспективы // АПК: экономика, управление. 2015. №5. С. 9-22.
2. Хицков А., Чередникова А. Организационно-экономическая оценка системы кредитования сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. 2013. №6. С. 68.

© 2015, Долгова С.А.

*Кредитная поддержка
сельхозтоваропроизводителей в условиях усиления
конкуренции на агропродовольственном рынке*

© 2015, Dolgova S.A.

*Credit support for agricultural producers in the face
of increasing competition in the agro-food market*

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.126

Поступила (Received): 30.10.2015

Доценко В.И., Молчанова Д.С.

Эффективность внедрения тренинга «Эффективный администратор» в деятельности средства размещения

Dotsenko V.M., Molchanova D.S.

The effectiveness of the training "Effective administrator" means the activity of placing

В статье рассматривается организация работы службы приема и размещения. Внедрение программы: Тренинг «Эффективный администратор», может способствовать созданию постоянной клиентской базы

Ключевые слова: тренинг, организация службы приема и размещения, коммуникативный процесс

In the article the organization of work of service of reception and accommodation. Implementation of the program: Training "Effective administrator", can contribute to the creation of a permanent client base

Key words: training, organization of reception and accommodation, communication process

Доценко Виктория Михайловна

*Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж Адыгейского государственного университета
Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60*

Dotsenko Victoria Mikhailovna

*Maikop state humanitarian-technical college of the Adyghe state university
Republic of Adyghea, Maikop, Solar st., 60*

Молчанова Дина Сергеевна

*Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж Адыгейского государственного университета
Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60*

Molchanova Diana Sergeevna

*Maikop state humanitarian-technical college of the Adyghe state university
Republic of Adyghea, Maikop, Solar st., 60*

Сегодня перед гостиницами стоят две основные задачи: получить как можно больше клиентов, организовав максимальное количество продаж, и завоевать гостя, сделав его постоянным гостем.

В этой связи необходимо эффективно организовать работу службу приема и размещения, которая является первым подразделением, с которым знакомятся гости, бронируя номера и приезжая в гостиницу. Впечатления, полученные от этого знакомства, во многом формируют отзывы гостей о качестве обслуживания в целом.

Всестороннее исследование взаимодействия службы приема и размещения с другими службами отеля определила необходимость анализа организационно-хозяйственной структуры организации, анализ деятельности службы приема и размещения в качестве координационного центра в гостевом цикле санатория, разработать практические рекомендации по совершенствованию процесса взаимодействия СПиР со службами средства размещения.

Объектом исследования дипломной работы является служба приема и размещения пансионата «Лазурный берег».

Анализ финансово-хозяйственной деятельности показал планомерное нарастание всех показателей на протяжении трех лет. Уровень загрузки гостиничного фонда в 2014 году на 9,72% превосходил показатель 2013 года, а относительно данных 2012 года возрос на 15%.

Среднее увеличение прибыли за этот период составляет 9-10%. Чистая прибыль при этом в 2014 году относительно предыдущего года возросла на 96,11%.

Следует отметить, что значительное увеличение прибыли произошло в 2014 году, за счет снижения себестоимости на услуги.

Таблица 1. Финансово-экономические показатели пансионата за 2012–2014 гг.

Наименование показателя	2012 год, тыс. руб	2013 год, тыс. руб	2014 год, тыс. руб	Темпы роста, %	
				2014 г. / 2012 г.	2013 г. / 2014 г.
Выручка	10459	11670	17600	111,57	106,20
Себестоимость реализованной продукции	6500	4300	3700	66,15	86,04
Валовая прибыль	3959	7370	13900	186,15	188,60
Фонд заработной платы	640	670	700	104,68	104,47
Прибыль от продаж	3319	6700	13200	198,86	199,01
Коммерческие расходы	600	570	610	95	107
Прочие расходы	50	35	23	70	65,71
Прибыль до налогообложения	2269	6095	12567	187,62	196,18
Чистая прибыль	1807	4876	10050	169,83	196,11
Уровень загрузки номеров гостиницы	55,2	58,6	64,3	106,15	109,72

В ходе анализа работы службы приёма и размещения пансионата были выявлены следующие недостатки:

- в процессе передачи информации о загрузке номерного фонда зачастую выявлялась неточность передачи данных в службы питания и бальнеологический центр, что вызывало ряд недовольств у гостей, когда они не находили себя в списках;

- несвоевременная передача данных о технических не исправностях в техническую службу;

- несвоевременная передача информации в службу эксплуатации номерного фонда о поздних выездах и ранних заездах, что вызывало ряд недоразумений по подготовке номера к заселению.

Ценовая политика пансионата превосходит уровень «эконом-класс» и поэтому требования клиентов достаточны высоки. Первокласное обслуживание начинается с вежливого, внимательного и позитивного настроенного персонала.

Для повышения квалификации, в соответствии с потребностями и особенностями работы службы приёма и размещения, предлагается реализовать тренинг для персонала санатория «Эффективный администратор».

Рис. 1. Претензии клиентов санатория по результатам анкетирования 100 респондентов

Тренинг «Эффективный администратор» проходит посредством мини-лекции, презентации слайдов, ролевых игр, работы в парах и мини-группах, групповых дискуссий, практических упражнений на отработку последовательности сервиса.

Продолжительность обучения 8 активных часов.

1. Предлагается к изучению следующая программа для сотрудников службы приёма и размещения

2. Формирование лояльности гостей

3. Создание первого впечатления и обеспечение позитивного настроения гостей при личной встрече

4. Управление беседой

5. Эффективная презентация пансионата и его услуг

6. Работа с жалобами и претензиями гостей

7. Выстраивание длительных отношений с гостями

Тренинг будет проводиться на базе пансионата и представлять собой работу над ошибками своего коллеги в заранее запланированные два дня, стоимость на группу из 10 человек составляет 27 000 рублей.

Эффективность данного мероприятия определяется следующим образом:

$$\mathcal{E} = (\Pi \cdot N \cdot V \cdot K - N \cdot \mathcal{Z}), \quad (1)$$

где $\mathcal{E}$ – эффективность воздействия;

П – продолжительность действия программы обучения;- количество обучающихся работников- стоимостная оценка в результативности труда работников, повысивших свою квалификацию;

К – коэффициент, характеризующий эффективность обучения, $K = 0,75$

з – затраты на обучение одного работника

Примем $V = 10000$ руб. (10000). Эффективность воздействия от обучения сотрудников составит:

$$\mathcal{E} = (2 \cdot 10 \cdot 10\,000 \cdot 0,75 - 27\,000) = 153\,000 \text{ руб.}$$

В целом можно утверждать, что предложенные мероприятия могут способствовать созданию постоянной клиентской базы, которая согласно ранее проведенным маркетинговым исследованиям может приносить стабильный доход в размере до 30% валовой прибыли и в меньшей степени зависит от фактора сезонности.

© 2015, Доценко В.И., Молчанова Д.С.

Эффективность внедрения тренинга

«Эффективный администратор» в деятельности
средства размещения

© 2015, Dotsenko V.M., Molchanova D.S.

The effectiveness of the training "Effective
administrator" means the activity of placing

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.130

Поступила (Received): 20.10.2015

Дронова М.В., Сорокина Т.И.
Развитие ЛПХ на основе производства
продукции в защищенном грунте

Dronova M.V., Sorokina T.I.
Development of LPH on the basis of production
in the protected soil

Предложена бизнес-идея для ведения личного подсобного хозяйства, основанная на производстве продукции в защищенном грунте, обозначены направления диверсификации, определены задачи органов государственной власти в плане стимулирования развития данного направления деятельности

Ключевые слова: теплицы, личное подсобное хозяйство, диверсификация, кооперация

Дронова Мария Владимировна

*Кандидат экономических наук, преподаватель
Государственный аграрный университет
Северного Зауралья
г. Тюмень, ул. Республики, 7*

Сорокина Татьяна Ивановна

*Кандидат экономических наук, доцент
Государственный аграрный университет
Северного Зауралья
г. Тюмень, ул. Республики, 7*

The business idea for maintaining personal subsidiary farm based on production in the protected soil is offered the directions of diversification are designated, tasks of public authorities in respect of stimulation of development of this direction of activity are defined

Key words: greenhouses, personal subsidiary farm, diversification, cooperation

Dronova Mariya Vladimirovna

*Candidate of Economic Sciences, Teacher
State agricultural university of Northern Zauralie
Tumen, Respubliki st., 7*

Sorokina Tatiyana Ivanovna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
State agricultural university of Northern Zauralie
Tumen, Respubliki st., 7*

В современных условиях одним из важнейших факторов, способствующих устойчивому развитию сельских территорий, является эффективное использование внутреннего потенциала, одним из составляющих которого является ЛПХ населения [2, с 164].

Личные подсобные хозяйства граждан, как и малые фермерские хозяйства имеют хорошие перспективы развития в условиях рынка. Однако, организационная работа с этими формами хозяйствования требует особых подходов, учитывающих как их преимущества, так и недостатки.

Уровень самообеспеченности Тюменской области овощами составляет 64%. В области фактически в год потребляется 77 кг овощей на человека, в том числе тепличных – около 9,1 кг. Дефицит овощной продукции во внесезонный период восполняется за счет импорта.

Климатические условия области не позволяют производить овощи в открытом грунте круглый год. Производство их в межсезонный период возможно лишь в специальных культивационных сооружениях с использованием технологий овощеводства защищенного грунта. Одним из ключевых методов овощеводства закрытого грунта является производство овощей в теплицах.

Социальная значимость производства овощей, высокая рентабельность, наличие рынков сбыта являются важнейшими предпосылками к развитию овощеводства в закрытом грунте. В области имеются благоприятные условия и возможности для развития данной отрасли.

Предлагаем рассмотреть бизнес-идею по выращиванию одного из самого популярного овоща – огурцов. Суть идеи состоит в покупке теплицы, установке ее на участке площадью 5 соток, налаживании круглогодичного выращивания для получения до 37 тонн свежих огурцов.

Личное подсобное хозяйство является оптимальным вариантом для начинающих предпринимателей. И причина не только в освобождении владельца ЛПХ от уплаты налогов, но и в том, что продукция, полученная при ведении подсобного хозяйства, не является результатом предпринимательской деятельности.

Для выращивания огурцов на продажу единственно верным решением будет покупка теплицы. Выбор теплиц для круглогодичного выращивания овощей впечатляет в зависимости от размера, дополнительных функций и прочих нюансов. Для обогрева теплицы зимой лучше всего использовать классическую систему отопления на воде, состоящую из сети замкнутых на котел труб. Котел можно выбрать любой: на твердом топливе, жидком или газу. Всем требованиям по обогреву теплиц отвечают котлы КЧМ-5к-03М. Но этого недостаточно, т.к. слой плодородной почвы также требуется прогревать. Для этого используется технология «теплый пол» (комплект подогрева грунта GreenBoxAgro 14 GBA-1480).

Понадобится приобрести светодиодные лампы со спектральными характеристиками. Они полностью идентичны солнечному свету и гарантируют нормальный процесс фотосинтеза у растений. Такие лампы позволяют экономить на освещении теплицы до 60%.

Рекомендуем обратить внимание на автоматические системы полива, например, систему капельного полива «Капель».

За год тепличное хозяйство площадью 500 м². получает более 3 т. овощной продукции ежемесячно. Объем овощей получается немалый и возникает вопрос их грамотной реализации. Можно использовать несколько каналов реализации овощей: овощные рынки, оптовые базы, продуктовые магазины, фирмы-посредники, прямые продажи с места производства. Чтобы наладить сбыт продукции и не терпеть убытки, лучше за несколько месяцев до сбора урожая договориться о реализации с несколькими закупщиками. Капитальные вложения, в которые входит покупка теплицы, обогрев, освещение, полив, транспортные расходы, покупка семян и прочего составляют 1 649 000 рублей. Выручка в год при условии сбора 37 тонн огурцов по цене 60 рублей за 1 кг составит 2 220 000 рублей. Ежегодные расходы составят 198 000 рублей (отоп-

ление, электроэнергия, семена, удобрения). Прибыль будет равняться 2 022 000 рублей.

Кроме всего, данный вид деятельности, легко сориентировать на потребности рынка. Наряду с выращиванием овощей (огурцов, помидоров, баклажанов, перца), можно выращивать зеленные культуры (укроп, петрушка, салат, базилик и пр.), грибы (шампиньоны, вешенки), рассаду овощных и цветочных культур, заниматься цветоводством (выращивание роз по голландским технологиям). В связи с вводом санкций по отношению к России, в ближайшем будущем возможен запрет на ввоз цветов из Голландии. Поэтому именно выращиванию цветов следует уделить особое внимание, т.к. свадебная индустрия в г. Тюмени очень развита, есть спрос на данный вид продукции.

Малый сельский товаропроизводитель должен быть объединен неким предпринимателем, который выстроит бизнес, заработает сам и обеспечит получение стабильного дохода ЛПХ и малым ФХ. Предприниматель – это и маркетинг, и логистика, и контроль конкурентной среды, и поддержание 2х-3х направлений деятельности для обеспечения устойчивой работы системы (в том числе и диверсифицированных видов деятельности).

Необходимо стимулировать создание фермерами и гражданами, ведущими ЛПХ кооперативных консалтинговых центров. И здесь можно было бы использовать опыт фермерских консалтинговых центров за рубежом (в Дании). Вложение в эти центры бюджетного финансирования пропорционально финансированию самих участников кооперативов способствовало бы их быстрому развитию. На первых порах функцию консалтинга можно совместить с деятельностью обслуживающих или кредитных кооперативов [1, с. 39].

Пункты по сбору могут быть оснащены и пунктами для продажи продукции, в случае спроса продукции первичной переработки на местном рынке. Помимо прочего, данные пункты должны быть мобильными и разнонаправленными, что позволит в случае неурожая или периодов объективного уменьшения объемов производства (сезонность, период распутицы) принимать овощную продукцию сельского хозяйства от подсобных хозяйств населения и крестьянско-фермерских хозяйств

Следует разработать систему организационно-экономических мер поддержки ЛПХ и стимулирования развития сельской кооперации с учетом региональных особенностей функционирования ЛПХ.

На основе договоров с ЛПХ перерабатывающие и заготовительные организации могут взять на себя часть издержек, прежде всего в области реализации, что позволит хозяйствам населения приобрести коммерческую направленность, ориентированность на рынок. При заключении договора их владельцам должны быть гарантированы условия производства и сбыта, контроль за выполнением его положений.

Решение этих и других проблем поможет усилить заинтересованность жителей Тюменской области, прежде всего сельских, в развитии личных подворий, увеличении производства сельскохозяйственной продукции, что непременно будет способствовать обеспечению устойчивого развития сельских территорий региона.

Список используемых источников:

1. Сипко Л. Интеграция перерабатывающих обществ с кредитными кооперативами и аграрными предприятиями // АПК: экономика, управление. 2008. № 4. С. 37-40.
2. Дронова М.В. Механизм реализации основных направлений диверсификации сельской экономики // Инновационное развитие АПК Северного Зауралья. Тюмень. 2013. С. 163-166.

© 2015, Дронова М.В., Сорокина Т.И.

Развитие ЛПХ на основе производства продукции в защищенном грунте

© 2015, Dronova M.V., Sorokina T.I.

Development of LPH on the basis of production in the protected soil

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.134

Поступила (Received): 04.10.2015

Дубровина О.А.
Организация социальной поддержки населения
Чувашской Республики в 2014 году

Dubrovina O.A.
Organization of social support for the population
of the Chuvash Republic in 2014

В современных условиях необходимым становится формирование системы социальной поддержки и защиты населения регионов России, выработки мер, направленных на смягчение отрицательных последствий резкого падения уровня жизни и частичную компенсацию потерь наиболее нуждающимся группам населения

In modern conditions it becomes necessary to form a system of social support and protection of the population in the regions of Russia, to develop measures to mitigate the adverse effects of a sharp drop in living standards, and partial compensation for loss of the most needy populations

Ключевые слова: социальная поддержка, социальная защита, «доступная среда», инклюзивное образование, человеческий капитал

Key words: social support, social protection, "accessible environment", inclusive education, human capital

Дубровина Ольга Александровна
Кандидат экономических наук, доцент
Алатырский филиал ЧГУ им. И.Н. Ульянова
Чувашская Республика, г. Алатырь, ул. Московская,
30

Dubrovina Olga Alexandrovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Alatyr branch CSU named I.N. Ulyanov
Chuvash Republic, Alatyr, Moskovskaya st., 30

Непростые перемены в экономической и социальной сферах, потрясшие Россию в последнее десятилетие, наряду с переходом к рыночной экономике, привели к резкому усилению бедности и снижению уровня жизни населения. Эти перемены, с одной стороны, создали условия для роста экономической активности населения и, с другой стороны, вызвали падение уровня производства в ряде отраслей, существенное снижение уровня жизни значительной части населения, реальной заработной платы, рост безработицы, снижение качества социального обслуживания нетрудоспособных и появление массовой бедности.

В таких условиях необходимым становится формирование системы социальной поддержки и защиты населения регионов России, выработки мер, направленных на смягчение отрицательных последствий резкого падения уровня жизни и частичную компенсацию потерь наиболее нуждающимся группам населения.

В целях социальной поддержки населения России, в том числе и Чувашской Республики, в 2014 году решались задачи по обеспечению выполнения обязательств государства по удовлетворению потребностей граждан пожилого возраста, инвалидов, включая детей-инвалидов, семей и детей в социальном обслуживании, создания благоприятных условий для жизнедеятельности семьи, функционирования института семьи, рождения детей, повышения роли сектора негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении социальных услуг, уровня доступности приоритетных объектов и услуг в сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения, организации процесса добровольного переселения соотечественников на постоянное место жительства.

Задачи социальной поддержки решались в рамках реализации подпрограмм «Социальная защита населения Чувашской Республики», «Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций в Чувашской Республике», «Доступная среда», «Совершенствование социальной поддержки семьи и детей», «Старшее поколение», программы Чувашской Республики «Оказание содействия добровольному переселению в Чувашскую Республику соотечественников, проживающих за рубежом, на 2014 – 2018 годы».

В рамках «Социальной защиты населения Чувашской Республики» в 2014 году было обеспечено предоставление мер социальной поддержки по оплате жилого помещения и коммунальных услуг 113,1 тыс. федеральным льготникам, 133,7 тыс. региональным льготникам (труженики тыла, ветераны труда, ветераны труда Чувашской Республики, реабилитированные лица и лица, признанные пострадавшими от политических репрессий) [1].

В рамках оказания отдельным категориям граждан государственной социальной помощи в части предоставления при наличии медицинских показаний выдано 1290 путевок на санаторно-курортное лечение, бесплатным проездом на междугородном транспорте к месту лечения и обратно воспользовались 2207 граждан. На указанные цели направлено 22,0 млн. рублей, предоставленных из федерального бюджета.

Кроме того, 339 человек получили лечение в санаторно-курортных организациях Республики Крым. На финансовое обеспечение указанного мероприятия из федерального бюджета направлено 13,6 млн. руб., поступивших в республику в виде межбюджетных трансфертов.

Социальное обслуживание граждан пожилого возраста и инвалидов осуществляется 35 республиканскими учреждениями социального Минздравсоцразвития Чувашии, предоставляющих 2 тыс. гражданам пожилого возраста, инвалидам стационарное, 700 гражданам – полустационарное, 5 тыс. надомное социальное обслуживание. Организовано оздоровление в социально-оздоровительном центре граждан пожилого возраста и инвалидов 1264 пенсионерам. В целях эффективного использования бюджетных средств в 2014 году завершена процедура реорганизации 2 центров социального обслуживания населения в форме слияния с образованием на их основе 1 комплексного центра социального обслуживания населения.

Наравне с государственными учреждениями социальные услуги предоставляются 2 некоммерческими организациями (Чувашская республиканская общественная организация ветеранов (пенсионеров) войны, труда, Вооруженных Сил и правоохранительных органов и Чувашская республиканская организация Общероссийской общественной организации инвалидов войны в Афганистане) в рамках реализации социальных грантов.

В рамках программы «Доступная среда» в 2014 году осуществлялась реализация 5 основных мероприятий:

1. Совершенствование нормативно-правовой и организационной основы формирования доступной среды.

2. Повышение уровня доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения.

3. Повышение доступности и качества реабилитационных услуг (развитие системы реабилитации и социальной интеграции инвалидов).

4. Информационно-методическое и кадровое обеспечение системы реабилитации и социальной интеграции инвалидов.

5. Преодоление социальной разобщенности в обществе и формирование позитивного отношения к проблемам инвалидов и к проблеме обеспечения доступной среды жизнедеятельности для инвалидов и других маломобильных групп населения.

В 2014 г. в 35 общеобразовательных учреждениях, в т.ч. 3 специальных коррекционных школах были созданы условия для инклюзивного образования детей-инвалидов.

В области социальной защиты потенциально существует сильное взаимодействие между человеческим капиталом и социальным капиталом [2]. Для усиления социальной поддержки многодетных семей в республике введены дополнительные меры поддержки семей, имеющих детей, в виде республиканского материнского (семейного) капитала. Всего за 2014 год выдано 2540 сертификатов на республиканский материнский (семейный) капитал. В прошлом году 563 семей использовали средства материнского капитала на общую сумму 56,0 млн. рублей, направив их на улучшение жилищных условий.

С 1 января 2014 г. все федеральные государственные пособия семьям, имеющим детей, а с 1 июля прошлого года и выплата ежемесячного пособия на ребенка проиндексированы на 5%. Пособие на детей, воспитывающихся в семьях опекунов (попечителей), приемных семьях, назначено в 2014 году на 2541 ребенка.

Социальное обслуживание детей в республике организовано по принципу участковой социальной службы, представленная 22 центрами социального обслуживания населения, 4 специализированными учреждениями для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации, подведомственных Минздравсоцразвития Чувашии. В 2014 г. организациями социального обслуживания Минздравсоцразвития Чувашии была оказана социальная помощь 41241 семье, находящейся в трудной жизненной ситуации.

В целях обеспечения государственной поддержки старшего поколения и создания достойных условий его жизни Указом Главы Чувашской Республики от 26 ноября 2014 г. № 155 «О внесении изменения в Указ Президента Чувашской Республики от 7 октября 2011 г. № 90» установлено с 1 июня 2015 г. право на присвоение звания «Ветеран труда Чувашской Республики» гражданам, проживающим на территории Чувашской Республики и имеющим трудовой стаж не менее 37 лет и 6 месяцев для женщин и 42 лет и 6 месяцев для мужчин, после назначения им пенсии либо по достижении возраста, дающего право на пенсию по старости. Снижение возрастной планки для присвоения звания «Ветеран труда Чувашской Республики» на 2,5 года предоставит право на получение мер социальной поддержки, установленных для ветеранов труда, еще 26 тыс. граждан.

Социальная поддержка граждан в условиях неустойчивой экономической ситуации продолжает оставаться практически антикризисным инструментом для сохранения социальной стабильности. Социальное обслуживание становится одним из перспективных направлений в предоставлении условий для граждан, нуждающихся в услугах специализированных социальных учреждений, особенно в условиях роста числа граждан пожилого возраста.

Тем самым, механизм социальной защиты населения продолжает свое формирование. Важно, чтобы его плодами гарантированно пользовались в случае необходимости все члены общества, а эффективность системы социальной защиты выражалась в подъеме материального благополучия граждан, соответствии реальным потребностям и своевременности оказания.

Список используемых источников:

1. О государственной программе Чувашской Республики "Социальная поддержка граждан" на 2012 – 2020 годы. Постановление от 30.09.11 г. № 424.
2. Лукишин А.В. Отрицательный человеческий капитал: социально-экономический аспект // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Прага, Чешская Республика: WORLD PRESS s r.o., 2014. 410 с.

© 2015, Дубровина О.А.

Организация социальной поддержки населения
Чувашской Республики в 2014 году

© 2015, Dubrovina O.A.

Organization of social support for the population of
the Chuvash Republic in 2014

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.138

Поступила (Received): 21.10.2015

Ершова Л.Н.**Проблемы контроля таможенной стоимости****Ershova L.N.****Problems of control of customs value**

Понятие «Таможенная стоимость» имеет обширное содержание и сложную двойственную структуру: экономическую и правовую. С процессом таможенной оценки сталкивается каждый участник ВЭД. Таможенная оценка как неотъемлемый этап выполнения таможенной процедуры. Одной из приоритетных задач Российской таможенной службы является усиление контроля таможенной стоимости товаров с целью поступления налогов и пошлин в бюджет РФ своевременно и защиты Российских производителей от недостоверного декларирования

Ключевые слова: таможенная стоимость, программа, система таможенной стоимости

The «concept of customs value» has an extensive content and complex dual structure: economic and legal. With the process of customs valuation faced each participant codes. Customs valuation as an essential phase of the implementation of the customs procedure. One of the priorities of the Russian Customs Service is to strengthen the control of customs value of goods for the purpose of taxes and duties to the Russian budget in a timely manner and to protect Russian producers from false declaration

Key words: customs value, program, the system of customs value

Ершова Любовь Николаевна

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
г. Санкт-Петербург, Средний пр., В.О., 57/43

Ershova Lubov Nikolaevna

Russian federation Presidential academy of national economy and public administration
Saint-Petersburg, Sredniy prospect, Vasilyevsky Island, 57/43

Понятие «таможенная стоимость» имеет обширное содержание и сложную двойственную структуру: экономическую и правовую.

Экономическая структура ТС: стоимостной показатель, величина, используемая в качестве налоговой базы при исчислении таможенных платежей.

Правовая структура ТС: таможенно-правовая категория, характеризующая товар как предмет публично-правовых отношений.

Научный интерес представляет функции таможенной стоимости, ее назначение, соотношение понятий «таможенная стоимость» и «таможенная оценка», цели и принципы определения таможенной стоимости товаров.

С процессом таможенной оценки сталкивается каждый участник ВЭД. Таможенная оценка как неотъемлемый этап выполнения таможенных процедуры. Одной из приоритетных задач Российской таможенной службы является усиление контроля таможенной стоимости товаров с целью обеспечения полного и своевременного поступления в федеральный бюджет необходимых сумм таможенных пошлин и налогов, а также защиты экономических интере-

сов Российских производителей от недостоверного декларирования таможенной стоимости товаров [1, 4, 5].

Нерешенность указанной проблемы обусловлена недостатками, существующими в системе контроля таможенной стоимости РФ:

- несовершенством действующего таможенного законодательства по вопросам таможенной стоимости, что снижает результативность таможенного контроля;
- недостаточным уровнем развития методов оценки риска недостоверного декларирования таможенной стоимости товаров;
- отсутствием механизма контроля таможенной стоимости товаров;
- недостаточным развитием процедур поиска и получения таможенными органами актуальной справочно-ценовой информации для целей контроля таможенной стоимости товаров.

В связи с этим возникает необходимость приведения системы контроля таможенной стоимости в состояние, соответствующее задачам Российской таможенной службы [11, 12]. Начнем с того, что основное понятие таможенной стоимости определено Таможенным Кодексом Таможенного Союза (далее – ТК ТС). Согласно ст. 75 ТК ТС: «Базой для исчисления таможенных пошлин в зависимости от вида товаров и применяемых видов ставок является таможенная стоимость товаров и (или) их физическая характеристика в натуральном выражении (количество, масса, с учетом его первичной упаковки, которая неотделима от товара до его потребления и в которой товар представляется для розничной продажи, объем или иная характеристика)» [1, 2, 3].

Что касается методов определения таможенной стоимости товаров, в настоящее время правила определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза, регулируются Соглашением, в котором определен исчерпывающий перечень методов определения таможенной стоимости товаров установленных положениями статей 4 – 10.

Для определения таможенной стоимости товаров должностными лицами таможенных органов в частности могут быть использованы следующие источники ценовой информации:

- информационно-аналитическая система «Мониторинг-анализ» далее (ИАС «Мониторинг – анализ»),
- Автоматизированная система контроля таможенной стоимости АС «КТС» далее (АС «КТС»),
- «Каталоги»,
- отчеты об оценке товара, проведенного в установленном порядке организацией, уполномоченной в области оценочной деятельности.

ИАС «Мониторинг-анализ» содержит базу данных оформленных ДТ. База данных дает возможность пользователю создать запрос в разделе программы «Процессы таможенного оформления ДТ». Полученный по запросу отчет содержит массив оформленных ДТ из которых выбирается информация, отвечающая требованиям статей 6-7. Корректировка цены осуществляется на основе количественно определенной и документально подтвержденной информации. Ищет только по коду товара.

АС «КТС» – для целей всестороннего анализа данных о таможенном оформлении ввозимых/вывозимых товаров данным программным средством предусмотрена возможность по формированию различных отчетов: общие итоги таможенного оформления, итоги таможенного оформления с детализацией по таможням, по таможенным постам, по ТН ВЭД ЕАИС, по марке, модели, артикулу, по странам происхождения/отправления и др.

Однако на практике, как правило, подобрать точный аналог оцениваемого товара, соблюдая все ограничения статей 6 и 7 Соглашения, крайне затруднительно в силу малой вероятности известного ему случая импорта точного аналога за ограниченный период времени [3, 4].

ПЗ «Мониторинг-Анализ» при поиске товаров с кодом, который не позволяет однозначно идентифицировать товар, выдает список, в котором невозможно выбрать необходимую информацию. Полученная выборка не учитывает состояние товара (новый или б/у), торговую марку, артикул. И чтобы с максимальной достоверностью оценить исследуемый товар приходится анализировать каждый товар выборки.

«Каталоги» – содержат информацию о марках и моделях новых и подержанных автотранспортных средств, предлагаемых на конкретном рынке.

Данные сведения соответствуют положениям ст. 2 Соглашения о том, что таможенная стоимость товаров и сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на количественно определяемой и документально подтвержденной информации.

Вместе с тем, не менее важное значение имеет и достоверность, т.е. подлинность сведений.

Отчеты об оценке – встречаются ситуации, когда за основу для определения стоимости экспертом используются источники информации о товарах, которые по некоторым параметрам и характеристикам отличаются от объекта оценки. В связи с этим экспертом приводятся различные вычеты и снижения взятой за основу базовой цены, применяются понижающие коэффициенты и прочие аналогичные расчеты [11].

При этом не приводятся ссылки на нормы закона, подтверждающие обоснованность произведенного экспертом снижения цены и применения понижающего коэффициента, а также их размер, которые позволили бы таможенному органу провести соответствующую проверку их правильности и достоверности. С точки зрения ст. 2, 10 Соглашения, данные расчеты могут рассматриваться как произвольные или фиктивные стоимости, а, следовательно, не могут быть использованы для целей определения таможенной стоимости.

Довольно часто встречаются ситуации, когда ценовая информация по искомому транспортному средству в каталогах и справочниках отсутствует. В подобных ситуациях в качестве ценовой информации декларантом предоставляются данные Интернет-источников или Отчеты об оценке, выданные различными организациями, осуществляющими оценочную деятельность [7, 8]. Для использования этой информации в целях подтверждения сведений по таможенной стоимости, необходимо, чтобы она отвечала требованиям ст. 2 Соглашения. Таможенному органу необходимо проводить соответствующую

проверку правильности и достоверности этой информации. На практике довольно часто встречаются случаи фальсификации Интернет-источников, а также формальный подход эксперта к вопросу определения стоимости оцениваемого объекта. Зачастую такая оценка сводится к приблизительной стоимости товара на внутреннем рынке РФ, с использованием понижающих коэффициентов, не подтвержденных документально. Одним из основных источников информации о возможном недостоверном декларировании сегодня является система управления рисками (СУР). Основным индикатором риска в стоимостных профилях риска является индекс таможенной стоимости (ИТС) товара (статистическая стоимость товара за 1 килограмм), при этом под товаром понимается определенный код товара по ТН ВЭД ЕАЭС. Возможные пути решения проблемы недостатка ценовой информации:

1. Обеспечить более широкий доступ к базе данных «Мониторинг-Анализ», содержащей сведения по товарам, оформляемым в зоне деятельности ФТС;

2. Обеспечить должностным лицам, уполномоченным осуществлять контроль таможенной стоимости, неограниченный доступ к Интернет;

3. Разработать единообразный подход к расчету бывших в употреблении транспортных средств старше 2004 г.;

4. Наладить взаимодействие с экспертными организациями, в том числе с экспертно-криминалистической службой – филиалом Центрального экспертно-криминалистического таможенного управления г. Санкт-Петербурга.

5. Предложения по совершенствованию информационного обеспечения в целях контроля таможенной стоимости.

Совершенствование информационного обеспечения в целях контроля таможенной стоимости можно разбить на два направления:

- 1) Дорабатывать имеющиеся средства (СУР, «Мониторинг-Анализ»);

- 2) Создавать новые (единая база данных Таможенного союза ЕАЭС; налаживание оперативного информационного обмена со странами Евросоюза, Китая, США; обеспечение во всех таможенных органах возможности использования Интернета).

Действующие сегодня стоимостные профили рисков работают очень примитивно, что зачастую приводит к формальной отработке мер при нулевой эффективности. В связи с этим необходимо более «тонко» настраивать индикаторы ПР, а именно учитывать стоимость за единицу товара, торговую марку, дать больше прав должностному лицу на самостоятельное применение или не применение мер. ПЗ «Мониторинг-Анализ» при поиске товаров с кодом, который не позволяет однозначно идентифицировать товар, выдает список, в котором оперативно выбрать необходимую информацию, затруднительно.

- 3) В связи с образованием Таможенного союза ЕАЭС необходимо создать общий информационный банк данных союзных государств с возможностью оперативного использования всех уполномоченных должностных лиц. Это позволит оперативно принимать решения по различным вопросам в том числе по принятию и контролю таможенной стоимости товаров.

4) Обеспечить должностным лицам, уполномоченным осуществлять контроль таможенной стоимости, доступ к Интернету. Это даст возможность анализировать в реальном времени ценовую информацию внутреннего и внешнего рынка, а также использовать электронные справочники и каталоги.

5) При переходе на электронное декларирование и интеграции мировых экономик назрела необходимость установления более открытого обмена информацией со странами ЕЭС, Китаем, США.

6) Разработать единообразный подход к расчету бывших в употреблении транспортных средств.

7) Наладить взаимодействие с экспертными организациями, в том числе с экспертно-криминалистической службой – региональным филиалом Центрального экспертно-криминалистического таможенного управления г. Санкт-Петербурга.

8) Специальная программа «Таможенная стоимость» – которая будет включать в себя интернет доступ, системы программ: «Каталог», ИАС (Мониторинг – Анализ), АС «КТС»; сайты mobile.de – торговая площадка для транспортных средств, mascus.com – продажа тракторов, тягачей, прицепов, комбайнов и прочей новой и б/у спецтехники, avtoline.com – предложения, объявления о продаже сельскохозяйственной техники б/у и другой техники, MachineryTrader.com – предложения о продаже строительной техники, тягачей, прицепов, навесного оборудования, запчастей; Agriaffaires.ru – сельскохозяйственная техника, и другие сайты дающие статистическую информацию цен; обновления информации, по мере ее поступления или полное обновление программы каждый квартал.

Список используемых источников:

1. Таможенный Кодекс Таможенного союза, 2010 г.
2. Соглашение о применении ст. VII («Оценка товаров для таможенных целей») Генерального Соглашения по тарифам и торговле, 1994г.
3. Соглашение «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза» от 25.01.2008г.
4. Соглашение «О порядке осуществления контроля правильности определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза» от 12.12.2008г.
5. Порядок контроля таможенной стоимости, утвержденный Решением Комиссии Таможенного союза от 20.09 2010 г. № 376;
6. Приказ Минэкономразвития Российской Федерации от 20.07.2007г. № 254 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3)».
7. Письмо Федеральной таможенной службы Российской Федерации от 13.07.2005г. № 15-101/23664 «О направлении материалов относительно судебной практики по таможенной стоимости».
8. Письмо Федеральной таможенной службы Российской Федерации от 25.12.2007г. № 05-11/49697 «О направлении методических рекомендаций по работе с автомобильными справочниками».
9. Письмо ГТК России от 19.12.2003 г. № 01-06/49564 «О направлении Методических рекомендаций по применению методов определения таможенной стоимости».
10. Письмо ГТК России от 01.11.2002 № 01-06/43274 «О контроле таможенной стоимости товаров, являющихся предметом мировой биржевой торговли».
11. Елкин С.Е. Вопросы теории управления товарным ассортиментом // Сибирский торгово-экономический журнал. РГТЭУ, 2009. № 9. С. 48-54.

12. Елкин С.Е. Процессный подход к проектированию системы управления организационными изменениями // Сибирский торгово-экономический журнал. РГТЭУ, 2012. № 16. С. 11-15.

© 2015, Ершова Л.Н.

Проблемы контроля таможенной стоимости

© 2015, Ershova L.N.

Problems of control of customs value

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.144

Поступила (Received): 28.10.2015

Жаринов А.В.
Кластер и ТПК как формы пространственной
организации производства. Общее и
принципиальные отличия

Zharinov A.V.
Cluster and TPC as a form of spatial organization of
production. General and fundamental differences

В статье рассмотрена и уточнена суть пространственных форм организации производства: кластера и ТПК. Обоснована необходимость использования опыта ТПК в развитии промышленного потенциала экономики России

Ключевые слова: кластер, ТПК, конкурентоспособность, конкуренция, промышленность

Жаринов Александр Владимирович
Соискатель
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21

In the article the essence of space and refined forms of production organization: the cluster and TPC. The necessity of using the experience of TPC in the development of industrial potential of the Russian economy

Key words: cluster TPC, competitiveness, competition, industry

Zharinov Aleksandr Vladimirovich
Applicant
Saint-Petersburg state university of economics
St. Petersburg, Sadovaya st., 21

О кластерах, как форме развития экономики предприятий и регионов, в научных работах заговорили после опубликования работ Майкла Юджина Портера (Michael Eugene Porter) в последней четверти прошлого века. Следует заметить, что термин «кластер», появился ранее работ Портера. Впервые, в 1970-х годах его применили экономисты «школы пространственного анализа». Через призму конкуренции и конкурентоспособности он рассматривает феномен кластеров в экономике. Конкурентоспособность стран и регионов Портер поясняет наличием в них успешных кластеров. Его работы получили огромный резонанс, о кластерах заговорили на самых высоких уровнях. Под влиянием его трудов, в разных странах стали разрабатываться на государственном уровне программы создания кластеров.

В работах М. Портера, а также его последователей, прослеживаются общетеоретические рассуждения, основанные на эмпирических исследованиях функционирования многих различных кластеров, выявленных в странах со сложившимся рыночным механизмом управления экономикой. Необходимо

отметить, что изучался опыт только успешных кластеров. В результате проведенных исследований выявлено:

- случайность как первопричина возникновения и успешного развития кластера,
- различные предпосылки их возникновения,
- высокая роль государственной и местной власти,
- различные, практически уникальные формы взаимодействия всех участников кластера,
- отсутствие типичных признаков и свойств во взаимодействии участников кластера,
- границы кластера не всегда совпадают с административными границами,
- общее стремление всех участников кластера выжить в конкурентной борьбе, используя любые методы (в т.ч. личные взаимоотношения),
- стремление наиболее эффективно использовать ресурсы,
- формирование и становление кластера происходило долгие годы.

Из выше выявленного, очевидно, что неопределенность и размытость формулировок, а так – же строгая индивидуальность – являются определяющими аспектами концепции кластеров.

Сам М. Портер даёт следующее определение: «Кластер, или промышленная группа, – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга», «... кластеры представляют собой четкий способ упорядочения экономических показателей для исследования региональной экономики» [15] (с.258, с.262). Иными словами, Портер относит кластер в субъект региональной экономики, как форму организации производства.

В настоящее время кластер как явление хорошо изучен, произведена систематизация кластеров, описана методология его выявления, описано многообразие факторов влияющих на его зарождение и развитие. Кластер нашел свое место в классификации форм пространственной организации производства. Описана и доказана роль кластера в конкурентоспособности и эффективности производства. Разработанные методики в кластерной концепции, позволяют выявить кластер, его идентифицировать, выявить вертикальные и горизонтальные связи, а иногда и четко определить границы. Тем не менее, методологии создания этого явления не существует.

Отсутствие такой методологии во многом объясняется тем, что объект изучения формировался стихийно, долгие годы, и каждый из кластеров имеет свой уникальный путь развития, т.е. у каждого предприятия своя история и своя методика.

На сегодня, из-за нечеткости определения понятия кластер в экономике, существует более десятка определений кластера. Ученики и последователи Портера, вносили и вносят в это понятие все больше размытости. Дефиниция термина и самого объекта исследования приобрело философский смысл. Кластерами стали называть все, что имеет пространственно-отраслевые характе-

ристики концентрации производства. Создание любых форм пространственной организации производства, является важнейшей задачей промышленной политики РФ. Поэтому необходимо объединить и трансформировать опыт создания таких форм как кластер и территориально производственный комплекс (ТПК).

Необходимо заметить, что описывая кластер, Портер не упоминает в своих трудах о схожести его с ТПК, даже как формы пространственной организации производства, теорию и методологию которого разработали отечественные ученые в рамках исследований по региональной экономике СССР.

Большое влияние на развитие теории региональной экономики оказали: Александров И.Г., Баранский Н.Н. Кржижановский Г.М.. Именно максимальная эффективность использования ресурсов, стала парадигмой методологии и исследований Колосовского Н.Н., Некрасова Н.Н., Немчинова В.С. Колосовский Н.Н. создал концепцию, разработал методологию, обосновал теорию ТПК [4],[5]. Первым практическим успехом отечественных ученых была разработка и реализация плана ГОЭЛРО.

Кибальчич О.А. в БСЭ дает следующее определение ТПК: «Территориально-производственные комплексы, производственно-территориальные комплексы, форма пространственной организации производительных сил социалистического общества, наиболее полно отвечающая задачам их развития в условиях научно-технической революции. Т.-п. к., являясь частью хозяйства экономического района (подрайона), представляют собой совокупность взаимосвязанных промышленных и с.-х. предприятий, формируются на определённой территории (не всегда в границах существующих административно-территориальных единиц), активно участвуют в общей системе территориального разделения труда. Экономическое единство Т.-п. к. создаётся производственными связями предприятий, использованием общерайонных природных и экономических ресурсов и условий, а также общей системой расселения» [2].

Исследования проблем региональной экономики во второй половине XX века получили свое развитие и в других странах. Так, Уолтер Айзард (США), приверженец кейнсианских взглядов, развил в 60-х годах «школу пространственного анализа». Он критиковал «страну чудес лишенных пространственных характеристик» и формировал модели пространственного, сбалансированного размещения производств. В его работах о пространственном размещении производств, делается вывод о том, что важным фактором увеличения прибыли предприятия является снижения издержек на транспортировку сырья и товаров, а так же эффективное использование местных ресурсов.

В тот же период в экономической науке СССР уже сформировалось целое направление получившая название «региональная экономика» (Алампиев П.М., Алаев Э.Б., Гранберг А.Г., Лаппо Г.М., Павленко В.Ф., и многие другие). Представители экономической географии исследовали ТПК через анализ производительных сил, а политэкономы посредством анализа производственных отношений. Тем не менее, все сходились во мнении, что совершенствование территориальной структуры народного хозяйства (ТСНХ) – наиболее эффективный

путь повышения производительности труда и наиболее эффективный способ использования ресурсов. Ключевым аспектом совершенствования ТСНХ является создание и развития ТПК. «К числу крупнейших ТПК (прим. авт.: созданных в СССР) относятся: Западно-Сибирский, Братско-Усть-Илимский, Канско-Ачинский, Мантышлакский, Павлодар-Экибастузский, Саянский, Тимано-Печорский, Курской магнитной аномалии, Южно-Таджикский, Южно-Якутский» [1].

Предприятия, созданные в рамках ТПК, в современных, рыночных условиях, как правило, не растеряли хозяйственных связей созданных в эпоху плановой экономики. Сохранился и «опорный каркас ТПК» [9] (см. стр.16-28) т.е. крупные города и агломерации. Эти факторы позволяет им быть конкурентоспособными как на локальном, так и на глобальных рынках. Таким образом отечественная наука не только создала и развила теорию формирования ТПК но и на практике доказала её эффективность, уникальность и устойчивость при смене общественно политической формации общества.

Справедливым представляется то, что ТПК и кластер добиваются одной цели – эффективное управление и использование ресурсов, что обеспечивает конкурентоспособность предприятиям и регионам. Если пренебречь возрастом этих концепций и очистить от идеологического аспекта, различия ТПК и кластера становятся едва заметными.

Рассмотрим тезис самого М. Портера о том, что ТПК отличаются от кластера наличием в последнем конкуренции. При этом автор тезиса пишет: «Большинство участников кластера не конкурируют между собой напрямую, а просто обслуживают разные сегменты отрасли. Однако у них существует много общих потребностей и много одинаковых ограничений и препятствий на пути повышения производительности» ([15] с.265). Иными словами, конкуренция в кластере носит характер борьбы за местные ресурсы, необходимые участникам кластера для создания стоимости. Такими ресурсами являются трудовые ресурсы, инфраструктура, географическое расположение, местные органы власти и местное законодательство, природные ресурсы (земля, недра, биосфера), местные научные центры, знания или информация. В цепочке создания конкурентоспособной стоимости, эффективное использование указанных ресурсов имеет огромное значение. Но кластер не возникнет в том регионе, где существует дефицит таких ресурсов, а если зарождается и возникает, то быстро приходит в упадок. Предприниматель ищет для развития своего бизнеса место или регион, где хотя бы на этапе его становления и укрепления, конкурентная борьба за местные ресурсы, будет минимальна. Кроме того, не факт, что созданные в дальнейшем таким предпринимателем барьеры позволят другим предприятиям получить достаточный доступ к местным ресурсам. «Искусственные барьеры на пути создания нового дела могут ослаблять конкурентную борьбу и замедлять процессы обновления и специализации» [15] (с.310). Конкурентная борьба, за право использования ресурсов, не способствует росту производительности и эффективности. Такая борьба приводит к росту издержек потому, что повышенный спрос приводит к росту цен. С точки зрения использования знаний или информации, следует принимать во внимание асим-

метричность информации. При этом, участникам кластера с одной стороны, такая информация помогает конкурировать (когда они выступают в роли продавцов), а с другой стороны увеличивает издержки, когда они выступают в роли покупателя, т.о., снижая их конкурентоспособность.

Что касается конкуренции в ТПК то, как открытое соперничество собственников предприятий, её рассматривать нельзя в силу того, что все средства производства при плановой экономике были обобществлены, и управляло ими государство. Тем не менее, скрытая конкуренция наблюдается при распределении ресурсов. Так, участники ТПК, в лице руководителей разноотраслевых предприятий, добивались выделения для своих предприятий, как финансовых средств, так и других так называемых «фондов материально технического обеспечения». При этом применялись все способы достижения цели (конкурентного преимущества). Отчеты по эффективному использованию выделенных средств и фондов, являлось неоспоримым преимуществом, при следующем распределении. Еще одним из видов конкуренции в ТПК планового периода являлось отраслевое и межотраслевое «социалистическое соревнование» предприятий. Таким образом, конкуренция в ТПК была и существует, но имела особенность в том, что была скрытая социалистическая конкуренция, и её результатами (прибыль предприятий) пользовался трудовой коллектив (социальные блага) и государство. В настоящее время, роль государства в распределении прибыли предприятий ТПК занял частный собственник, что не исключило наличие конкуренции как таковой в ТПК. Поэтому с тезисом М. Портера, об отсутствии конкуренции в ТПК, – трудно согласится.

Кластер, как явление формируется стихийно на протяжении многих лет. Выбор географического места расположения зависит от наличия и качества местных ресурсов. При этом фактор случайности возникновения кластера крайне высок. В процессе зарождения кластеров, многие предприниматели, в поисках «наиболее эффективной комбинации» (см. [10]), потратили свои силы, и средства впустую, т.е. разорились. Портер признает, что нет никакой гарантии ни в развитии кластера, ни в сохранении его конкурентоспособности. ([15] с. 310). Т.е. мы можем наблюдать и исследовать только те кластеры, участники которого, успешные предприятия. Их успех не основан на глубоком планомерном изучении географических особенностей региона и его ресурсов, планировании, моделировании, применении специальных знаний о преимуществах кластера. Иными словами в результате естественного эволюционного отбора, появилась эффективная комбинация производственных связей, получившая название кластер. Определить эффективность такого развития не возможно, т.к. статистика объёмов инвестиций в разорившиеся предприятия не ведется.

В появлении ТПК прослеживается долгая, кропотливая работа ученых, создавших теорию ТПК. Методология создания подразумевала глубокое изучение ресурсов, математическое моделирование, планирование каждого этапа создания. Кроме того, определение географического расположения предприятий в местах, где создание «энергопроизводственного цикла» (по Н.Н. Колосовскому [4]) будет целесообразным и эффективным. Естественным представляется и то, что ТПК, выполняя важнейшую задачу распределения производи-

тельных сил равномерно по территории СССР, а также созданию развитой индустриальной экономики, включал в себя в начале своего развития, в основном предприятия пиррометаллургических циклов, машиностроения, нефте-энергохимической промышленности. Предприятия обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, входившие в состав ТПК, оставались в тени промышленных гигантов.

В условиях рыночной экономики, ТПК будет, как и кластер, развиваться и угасать, благодаря рыночной конъюнктуре и ресурсному содержанию региона. Государство в рыночной экономике не является распорядителем результатов производства. Трансформация роли государства в развитии ТПК заставила новых собственников и руководителей предприятий самостоятельно принимать решения по товарной и ценовой политике. В этом аспекте, ТПК приобрел черты кластера.

Таким образом, говоря о возникновении концепций ТПК и кластера, мы видим их различия в генезисе.

И.В. Пилипенко [12], [13], [14] (стр. 134) определяет еще шесть различий, утверждая при этом, что концепция кластеров не копирует ТПК. Выявленные им различия стали возможными из-за неопределенности и нечеткости дефиниции кластера, при этом концепция ТПК, в отличие от концепции кластера, имеет четкую методологию и доказательную базу, а главное инструментарий.

В цепочке создания конкурентной стоимости продукции, существуют хозяйственные связи с поставщиками, которые находятся далеко за пределами региона и даже страны. Так, рассматривая возможности создания кластера легкой промышленности обнаруживаем, что необходимое оборудование и сырьё не производится и не выращивается в РФ. Значит, ни федеральные власти, ни местные, на процесс снижения себестоимости и создания конкурентоспособной продукции в значительной степени повлиять не могут. При инвестировании государством в модернизацию и создание необходимых предприятий, где государство, в силу закона, будет основным акционером, появляется проблема с эффективным управлением таких проектов. Как известно, государство не является эффективным менеджером, кроме того, это противоречит либеральным основам промышленной политики государства. Используя опыт создания ТПК, необходимо на уровне Правительства РФ, анализировать всю цепочку создания стоимости конечной продукции. Выявлять «узкие места» и инвестировать в проблемные и «ключевые» предприятия этой цепочки с целью увеличения производительности и снижения себестоимости. При этом, конечно необходимо учитывать и стоимость инвестиций и энергоэффективность, т.е. производить технико-экономическое обоснование (ТЭО). Такой подход неминуемо приведет к синергетическому эффекту всей отрасли и региона.

Список используемых источников:

1. Большой энциклопедический политехнический словарь. 2004.
2. БСЭ т.25. М. 1969-1978.
3. Гареев Т.Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития // Балтийский регион. 2012. № 3(13). С. 7-33.
4. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования, М. 1958.

5. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования, М. 1969.
6. Куценко Е.С. Кластеры в экономике. Основы кластерной политики государства // Обозреватель-observer. 2009. №11.
7. Куценко Е.С. Кластеры в экономике. Основы кластерной политики государства // Обозреватель-observer. 2010. №3.
8. Куценко Е.С. Кластеры в экономике: практика выявления // Обозреватель-observer. 2009. №10.
9. Лаппо Г.М. Концепция опорного каркаса территориальной структуры народного хозяйства: развитие, теоретическое и практическое значение // Известия АН СССР. 1983 №5.
10. Леонтьев В. Анатомия планирования. СПб: Невское время, 1994.
11. Леонтьев В. Экономическое эссе. Теории, исследования, Факты и политика. М.: Политиздат, 1990.
12. Пилипенко И.В. Принципиальные различия в концепциях промышленных кластеров и территориально производственных комплексов // Вестник Московского университета. 2004. №5.
13. Пилипенко И.В. Региональное развитие и региональная политика России в переходный период. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2011.
14. Пилипенко И.В. Шестые Сократические чтения. Постиндустриальная трансформация социального пространства России. // М.: Эслан, 2006.
15. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005.
16. Ткаченко Е.А. Теоретико-методологические основы управления комплексным развитием промышленного предприятия. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.

© 2015, Жаринов А.В.

Кластер и ТПК как формы пространственной организации производства. Общее и принципиальные отличия

© 2015, Zharinov A.V.

Cluster and TPC as a form of spatial organization of production. General and fundamental differences

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.151

Поступила (Received): 29.10.2015

Жидяева Т.П.
**Инвестиционная привлекательность объектов
социальной инфраструктуры региона**

Zhydyayeva T.P.
**Investment attractiveness of objects of social
infrastructure of a region**

Изучены вопросы инвестиционной привлекательности объектов социальной инфраструктуры региона. Приведены факторы, влияющие на эффективность инвестиционного проекта

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, социальная инфраструктура, социальное обеспечение, инвестиционный проект

The author examined the problems of investment attractiveness of objects of social infrastructure of a region. We considered factors that influence the effectiveness of investment project

Key words: investment attractiveness, social infrastructure, social services, investment project

Жидяева Татьяна Павловна

Старший преподаватель

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова

Чувашская Республика, г. Чебоксары, Московский проспект, 15

Zhydyayeva Tatyana Pavlovna

Senior Teacher

Chuvash state university named I.N. Ulianov

Chuvash Republic, Cheboksary, Moscow avenue, 15

Инвестиции в социальную инфраструктуру являются наиболее специфической частью в связи с тем, что прибыль от данного процесса, может быть получена в долгосрочной перспективе. Вложения в социальную инфраструктуру используются для улучшения социального уровня жизни людей в данном конкретном регионе.

Для обывателя социальная инфраструктура является очень размытым понятием, т.к. считается, что в него включается только взаимодействие с мало защищенными группами людей.

Однако, социальная инфраструктура это комплекс социальных отраслей и предприятий, функционально обеспечивающих нормальную жизнедеятельность населения, включающее в себя образование, науку, здравоохранение, культуру, жилищный комплекс и т.д.

Инвестиции в социальную сферу осуществляются, в первую очередь не для получения сиюминутного дохода, а способствуют стабильности экономической ситуации в регионе и повышению уровня жизни отдельных групп населения [3].

Инвестиционная привлекательность отдельно взятого региона, в структуре которого значимую роль играют объекты социальной инфраструктуры, зависит от ряда факторов.

Совокупность этих факторов, при осуществлении инвестирования, позволяет говорить об эффективности инвестиционного проекта.

Рис. 1. Факторы, влияющие на эффективность инвестиционного проекта

Несомненно, политические и экономические факторы на прямую влияют на эффективность, т.е. чем стабильнее экономическая и политическая ситуация региона, тем интереснее он становится для инвестора.

Наличие или отсутствие природных ресурсов в регионе воздействует на формирование территориальной структуры хозяйствования и как следствие большей инвестиционной привлекательностью обладают регионы, имеющие значительные запасы стратегических природных ресурсов – нефти, газа, алюминия и др. И, следовательно, обладание данными природными ресурсами обуславливает рост значения данного региона на общероссийском товарном рынке. Природно-ресурсный потенциал существенно влияет на темпы роста регионального социально-экономического развития и отраслевую специализацию территории [2].

Демографические факторы – совокупная характеристика населения региона, которая включает:

- расселение жителей региона по населенным пунктам – различия в плотности и различных типов заселения территории. В сельской местности инвестиционные процессы протекают значительно медленнее;

- половозрастная и семейная структуры – вызывают рост возможностей выбора работниками удобных рабочих мест. Причем устойчивая тенденция роста населения способствует устойчивому экономическому росту;

- национальную структуру, которая определяет этнические установки в инвестиционном процессе. Инвесторы, действующие в этническом культурном

обществе и традициях, в большей степени воздействуют на инвестиционный процесс и у них больше шансов получить максимальную прибыль от инвестиционного проекта;

- квалификационно-возрастная структура;
- трудовые факторы [2].

Поскольку социальные инвестиции в настоящее время не пользуются особой популярностью у инвесторов в связи с низкой доходностью и большим сроком окупаемости, необходимо государственное регулирование социального инвестирования [1].

Актуальным в настоящее время является инвестиции в социальное обеспечение.

В области социального обеспечения (персональных социальных услуг) основной проблемой, для решения которой может быть разработан социальный инвестиционный проект, является обеспечение занятости инвалидов.

Эффективность государственных социальных инвестиционных проектов будет выражаться в росте ВВП страны, создании новых рабочих мест, увеличении налоговых поступлений, уменьшении выплат из фондов социального страхования, повышении средней продолжительности жизни, сохранении и развитии физического и душевного здоровья детей и молодежи.

Список используемых источников:

1. Жидяева Т.П. Современные тенденции интеграции инвестиций в электротехнической отрасли региона // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Прага, Чешская Республика: World press s r.o., 2014. 410 с.
2. Учеваткина О.А. Организационно экономическое обеспечение развития предприятия. Чебоксары: Изд-во Чуваш ун-та, 2006. С. 113-124.
3. Хазов А.Ю. Особенности и проблемы реализации региональной социальной политики на примере Чувашской Республики // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. Тамбов: Консалтинговая компания Юком, 2015. 164 с.

© 2015, Жидяева Т.П.

Инвестиционная привлекательность объектов
социальной инфраструктуры региона

© 2015, Zhydyayeva T.P.

Investment attractiveness of objects of social
infrastructure of a region

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.154

Поступила (Received): 30.10.2015

Зайдуллина А.А., Кликич Л.М.
Роль внешнеэкономической деятельности в развитии
АПК России

Zaydullina A.A., Klikich L.M.
The role of foreign economic activity on the
development of agribusiness in Russia

В статье установлена взаимосвязь влияния внешнеэкономических отношений на АПК России. Проанализирован рынок импорта и собственного производства, на примере молочной продукции. Названы основные причины кризисной ситуации

Ключевые слова: внешняя экономика, экспорт, импорт, продовольственный рынок, продуктовая безопасность, национальное хозяйство

In the article the interrelation influence of foreign relations in the agro-industrial complex of Russia. Analyzed the import market and own production on the example of dairy products. Named the main causes of the crisis

Key words: external economy, exports, imports, food market, food safety, national economy

Зайдуллина Алсу Айдаровна

Аспирант

Башкирский государственный аграрный университет

г. Уфа, ул. 50-летия Октября, 34

Zaydullina Alsu Aydarovna

Graduate

Bashkir state agrarian university

Ufa, 50-letiya Otyabrya st., 34

Кликич Лилия Миннигалимовна

Доктор экономических наук, профессор

Башкирский государственный аграрный университет

г. Уфа, ул. 50-летия Октября, 34

Klikich Lily Minnigalimovna

Doctor of Economic Sciences, Professor

Bashkir state agrarian university

Ufa, 50-letiya Otyabrya st., 34

Общепризнано, что наиболее сильным фактором роста конкурентоспособности являются уровень внешней и внутренней торговли, а также инновационный потенциал государства. Производя экспортную продукцию необходимо следить за инновационными трендами, чтобы продукция соответствовала требованиям и ожиданиям потребителей, пользовалась спросом. В то же время ввоз импортной продукции позволяет балансировать обеспеченность населения необходимыми для поддержания нормального жизненного уровня продуктами.

Данные вопросы являются наиболее актуальными, поскольку за прошедший период в России произошли глобальные изменения в экономике страны: повышение цен на фоне ослабления рубля, рост безработицы, волна сокращений предприятий. Следует особо выделить, что в области внешней

торговли Россия под давлением санкций произвела замену экономических партнеров.

Проанализировав данные Таможенной статистики внешней торговли по товарным группам, отметим, что по экспорту товаров наибольшую долю занимают топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки (65,0 – 70,4%). Далее расположились группы: черные металлы (4,51%) продукты питания (3,5%), драгоценные камни и металлы (2,49%) [1]. Ведущими экспортными группами по продуктам питания являются пищевые мясные субпродукты, рыба, морепродукты.

В связи с тем, что происходит снижение цен на ключевые экспортные товары, Россия претерпевает негативные изменения на сырьевых рынках и внутри страны. Тем не менее, российская экономика продолжает существовать на устоявшихся отраслях (нефтяная и газовая промышленность). Однако важнейшее значение в структуре импорта приобретают продукты питания и фармацевтическая продукция. Востребованность в этих продуктах возросла в 3 раза за 1 полугодие 2015 г. Хотя в предыдущие периоды закупались преимущественно мясо и пищевые мясные субпродукты, фрукты и орехи, овощи, то в текущем году это молочная продукция и зерно.

По данным Росстата собственное производство молока в России изменялось незначительно (таблица 1).

Таблица 1. Динамика производства молока в России [3]

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Производство молока, тыс. т	32259,0	31069,9	31847,3	31755,8	30528,8	30790,9
Динамика прироста молока, %	98,4	97,5	97,8	100,4	96,1	100,9
Надой на 1 корову, кг.	2502,0	3176,0	3776,0	3898,0	3893,0	4021,0
Динамика прироста надоя, %	101,2	104,6	101,0	101,2	99,9	103,3

По данным таблицы 1 видно, что выросли показатели надоя молока на 1 корову, что говорит о совершенствовании процесса производства. Но при этом уменьшается численность коров. К сожалению, в 2015 г. (согласно оперативным данным) по сравнению с аналогичным предшествующим периодом объемы молока выросли лишь на 0,5%.

Происходит рост себестоимости производства: закупочные цены на молоко в июне 2015 г. составляют 17,39 руб./кг, средние цены промышленных производителей – 35,42 руб./кг; а средние потребительские цены зафиксированы на уровне – 46,30 руб./кг.

В создавшихся условиях импортная продукция обходится гораздо дешевле. Основными поставщиками на молочном рынке являются Республика Беларусь до 98.37% (в 2014г. – 82.56%), Аргентина, Уругвай. Прекратилось сотрудничество с государствами: Австралия, Австрия, Бельгия, Италия, Латвия, Нидерланды, Польша, Португалия, Финляндия, Франция, Армения, Молдова, Украина. На рисунке 1 представлен вклад различных стран-партнеров в импорт молока в Россию. Однако даже с учетом импортозамещения сохраняется риск снижения продуктовой обеспеченности. Так, фактическое потребление

молока на душу населения в России в среднем за 2014-2015гг. в составило 244 кг/год, при рекомендуемой норме 320 – 340 кг/год.

Рис. 1. Основные страны-партнеры по импорту молочной продукции в России за 2014-2015гг., т

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность России направлена на ввоз дешевой (по сравнению с отечественной) импортной продукции. При этом такой мощный ценовой пресс приводит к многократному снижению доли сельскохозяйственных товаропроизводителей в розничной цене конечного продукта, усиливая неблагоприятные факторы для развития АПК. Только при постоянном развитии внутреннего рынка, возможно, добиться высоких результатов. К сожалению, основное финансирование и поддержку государства получают экспортные отрасли.

АПК России в целом тоже находится в критической ситуации из-за резкого дисбаланса товарных групп участвующих в международной торговле, накопленных проблем, ошибок аграрной политики, усугубленных политическими и социально-экономическими кризисами. К ним также добавляются недостаточная развитость аграрных рынков и отсутствие эффективных систем государственного регулирования. Все это в конечном итоге оказывает решающее влияние на конкурентоспособность страны в мировой экономике.

Для улучшения ситуации в нашей стране, на наш взгляд, необходимо перенимать практический и теоретический опыт у развитых стран, использовать потенциал сотрудничества с другими государствами в интересах технологической модернизации национального хозяйства, создавать условия для инновационного роста машинно- и приборостроения, модернизации производства в целом. Необходима более эффективная экономическая политика, направленная на оказание поддержки начинающим предпринимателям, молодым ученым; создание инфраструктуры в сельских регионах (где имеются многие необходимые ресурсы: земельные, трудовые, и т.д.). Большую помощь могло бы оказать формирование комплексной системы контроля над развитием регионов в долгосрочной перспективе, оказание научных и консультационных услуг для инновационной модернизации производства в России [3].

В настоящее время Россия стоит перед необходимостью внедрения инновационных подходов и методов в различные оиндустриальные отрасли машиностроения и приборостроения, без развития которых невозможен переход к новому этапу развития экономики. Несмотря на введенные ЕС санкции и внутренние экономические проблемы, у иностранных инвесторов сохранилась заинтересованность в партнерстве с Россией. Однако существенными условиями для такого партнерства являются более совершенная антикризисная политика, проявлении внутренней экономической активности, а также разработка и внедрение успешной системы страхования.

Список используемых источников:

1. Зайдуллина А.А., Лукманов Д.Д. Об инфляции на рынке продовольствия // Всероссийская научно-практическая конференция Бгау. Уфа. 2014.
2. Кликич Л.М. Стратегия выравнивания развития регионов по объему платных услуг населению // Достижения аграрной науки – производству. Уфа: БГАУ, 2004. С. 86-92.
3. Таможенная статистики внешней торговли. URL: <http://stat.customs.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://cbsd.gks.ru/>

© 2015, Зайдуллина А.А., Кликич Л.М.
Роль внешнеэкономической деятельности в
развитии АПК России

© 2015, Zaydullina A.A., Klikich L.M.
The role of foreign economic activity on the
development of agribusiness in Russia

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.158

Поступила (Received): 22.10.2015

Зорина С.И.
К вопросу о страховых взносах

Zorina S.I.
To the question of insurance premiums

Актуальность выбранной темы обусловлена большим интересом к страховым взносам во внебюджетные фонды со стороны предпринимателей, а также в связи с постоянной изменчивостью законодательства. Страховые взносы начали уплачиваться с 01.01.2010 г. Они заменили единый социальный налог, ранее предусмотренный главой 24 НК РФ

Ключевые слова: страховые взносы, база налогообложения, отчетность

Зорина Светлана Ивановна

Доцент, начальник учебной части
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет
Калининградская область, г. Полесск, ул.
Советская, 10

Relevance of the chosen topic due to the great interest to insurance contributions to social funds from businessmen, and also due to ever-changing legislation. Insurance contributions started to be paid from 01.01.2010. They replaced unified social tax, earlier, under Chapter 24 of the tax code

Key words: insurance premiums, tax base, reporting

Zorina Svetlana Ivanovna

Associate Professor, Head of academic section
St. Petersburg state agrarian university
Kaliningrad region, Polessk, Sovetskaya st., 10

Актуальность выбранной темы обусловлена большим интересом к страховым взносам во внебюджетные фонды со стороны предпринимателей, а также в связи с постоянной изменчивостью законодательства. Страховые взносы начали уплачиваться с 01.01.2010 г. Они заменили единый социальный налог, ранее предусмотренный главой 24 Налогового кодекса РФ.

Начисление обязательных страховых взносов осуществляется в следующие внебюджетные фонды: пенсионный (ПФР); медицинский (ФФОМС); фонд социального страхования (ФСС).

Обязательное страхование заключается в том, что плательщику необходимо делать регулярные платежи, а фонду при наступлении страхового случая – производить выплаты, установленные законом. Например, при достижении человеком пенсионного возраста ПФР начисляет ему пенсию.

Существуют следующие виды страховых взносов:

1. Пенсионные взносы, которые подразделяются на взносы на страховую часть пенсии и взносы на накопительную часть пенсии.
2. Медицинские взносы.
3. Взносы в фонд социального страхования на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материн-

ством. За счет этих взносов ФСС производит выплаты пособий по беременности и родам, пособия на детей и пособия по временной нетрудоспособности (по больничным листам).

4. Взносы в ФСС по страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. (Взносы «на травматизм») [4].

До 2010 г. первые три вида страховых взносов входили в состав единого социального налога. С 2010г. они регулируются Федеральным законом от 24.07.09 № 212-ФЗ. Начисление и уплата взносов «на травматизм» осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 24.07.98 № 125-ФЗ [9].

Согласно ст. 8 Федерального закона № 212-ФЗ, базой для начисления страховых взносов для плательщиков страховых взносов является сумма выплат и иных вознаграждений, начисленных плательщиками страховых взносов за расчетный период в пользу физических лиц (за исключением сумм, не подлежащих обложению страховыми взносами) [3].

База обложения страховыми взносами определяется отдельно в отношении каждого физического лица с начала расчетного периода по истечении каждого календарного месяца нарастающим итогом.

С 1 января 2014 г. база для начисления страховых взносов установлена в сумме не более 624 тыс. рублей. Выплаты, превышающие лимит, облагаются страховыми взносами по тарифу 10% в ПФР. С сумм годового дохода работника менее либо равного предельной величине базы страховые взносы в государственные внебюджетные фонды для основной массы плательщиков сохранятся в размере 30 % до 2016 года (22% – в ПФР, 2,9% – в ФСС и 5,1% – в ФФОМС), а с сумм выплат, превышающих лимит, – по 10% от суммы превышения.

Индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, которые занимаются частной практикой, и не производят выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, уплачивают сами за себя взносы в ПФР и ФФОМС в фиксированных размерах, в бюджет ФСС только в добровольном порядке.

При исчислении страховых платежей большинство предприятий применяют следующие тарифные ставки – ПФР – 22%, ФСС -5,1 %, ФФОМС – 2,9%. Для отдельных категорий плательщиков установлены пониженные ставки. Так, например: для плательщиков страховых взносов, производящих выплаты и иные вознаграждения инвалидам I, II или III групп, сельхозтоваропроизводителей, а также организаций и предпринимателей – плательщиков ЕСХН – в ПФР – 21,0%; ФСС – 2,4%; ФФОМС – 3,7%.

Работодатели, заключившие с временно прибывшими в Россию гражданами, трудовой договор на неопределенный срок, либо срочный договор на срок не менее шести месяцев, уплачивают страховые взносы по тарифу, установленному для граждан России только на финансирование страховой части, не зависимо от года рождения застрахованного.

Приказом Росстата от 22.01.2014 № 43 предусмотрена отчетность внебюджетных фондов, утверждены формы наблюдения за поступлением и расходованием средств государственных внебюджетных фондов – ПФР, ФСС, ФОМС и указания по их заполнению [1].

Отчетность предоставляется ежеквартально.

Проверки правильности уплаты и исчисления взносов производятся территориальными органами ПФР (пенсионные взносы и взносы на медицинское страхование) и органами ФСС (взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, «на травматизм»).

Выделяют два вида проверок: камеральная и выездная. Данные виды проверок осуществляются с целью контроля соблюдения плательщиком страховых взносов законодательства РФ об обязательном социальном страховании в части правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды [5]. Плательщики страховых взносов обязаны своевременно и в полном объеме уплачивать страховые взносы. В случае неуплаты или неполной уплаты страховых взносов в установленный срок производится взыскание недоимки по страховым взносам [3].

В 2014г. ПФР реализовало «дорожную карту» по администрированию страховых взносов. «Дорожная карта» – это структурированный план действий, пошаговый сценарий развития пенсионной реформы. С точки зрения фонда и плательщиков повысился уровень комфортности взаимодействия плательщиков и фондов. Введена единая форма отчетности.

Вместе с тем отчетность продолжает оставаться громоздкой.

По данным опросов ВЦИОМ, приведенных в Российской газете (08.04.2014г.), качеством обслуживания в ПФР довольны только 36 % опрошенных [2].

Серьезной проблемой является уклонение от уплаты страховых взносов. Это побуждает государство ужесточать меры воздействия на неплательщиков. Как положительное следует отметить, что день погашения задолженности по страховым взносам с 1 января 2015 г. будет включен в период начисления пеней и штрафов, так как это соответствует порядку начисления пеней и штрафов по налоговому кодексу. Вместе с тем, следует в законе конкретизировать понятие задолженность. Благодаря созданию внебюджетных фондов, государство более эффективно использует свои финансовые ресурсы.

Список используемых источников:

1. Информационно-правовой портал Гарант, электронный ресурс.
URL: <http://www.rg.ru/2009/07/28/zakon-dok.html>
2. Колодина И. Одна на всех, Российская газета.
URL: <http://www.rg.ru/pensii.html>
3. Справочно-консультационная система «Консультант-плюс».
URL: <http://www.consultant.ru/>
4. Страховые взносы на обязательное страхование 2015, Народная бухгалтерская энциклопедия «Клерк».
URL: http://wiki.klerk.ru/index.php/Страховые_взносы_на_обязательное_страхование/2014
5. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" (с изменениями и дополнениями).
URL: <http://www.consultant.ru>

© 2015, Зорина С.И.

К вопросу о страховых взносах

© 2015, Zorina S.I.

To the question of insurance premiums

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.162

Поступила (Received): 26.10.2015

Игнатьева А.А., Мингазинова Е.Р.
Некоторые особенности развития
Интернет-торговли в России

Ignateva A.A., Mingazinova E.R.
Some features of the development of e-commerce in Russia

Розничная торговля является одним из индикаторов социально-экономического состояния в стране. Безусловным катализатором развития розничной торговли, может стать внедрение инноваций. Авторами рассматриваются инновации, связанные с развитием информационно-коммуникационных технологий, а именно развитие Интернет-торговли для населения. В статье рассмотрены цели ИКТ в розничной торговле, ее динамика и преимущества. Также на основании проведенных исследований составлен портрет потенциального российского покупателя Интернет-магазинов

Ключевые слова: розничная торговля, инновации, интернет-торговля, информационно-коммуникационные технологии, интернет-магазины

Игнатьева Анна Анатольевна

Магистр, заместитель заведующего
Пермский институт (филиал РЭУ им. Г.В.
Плеханова)
г. Пермь, Бульвар Гагарина, 57

Мингазинова Елена Рудольфовна

Кандидат экономических наук, доцент
Пермский институт (филиал РЭУ им. Г.В.
Плеханова)
г. Пермь, Бульвар Гагарина, 57

Retail is one of the indicators of socio-economic status in the country. The undisputed catalyst for the development of retail trade, can become innovation. The author examines the innovations associated with the development of information and communication technologies, namely the development of e-commerce for the population. The article describes the purpose of ICT in retail, its dynamics and benefits. Also on the basis of studies made a portrait of a potential Russian buyer online shopping

Key words: retail trade, innovation, Internet commerce, information and communication technologies, Internet shops

Ignateva Anna Anatolievna

Master, Deputy Head
Perm institute (Branch of RUE named G.V.
Plekhanov)
Perm, Gagarin Boulevard, 57

Mingazinova Elena Rudolfovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Perm institute (Branch of RUE named G.V.
Plekhanov)
Perm, Gagarin Boulevard, 57

Общепризнано, что розничная торговля играет важную роль в экономике государства, затрагивая ключевые бизнес-процессы, связанные с продажей товаров и услуг, их доведения до конечного потребления. Оборот данного сектора экономики постоянно растет. По данным Госкомстата оборот розничной торговли России в 2011 г. составил 19104336,5 млн. руб., в 2012 г. – 21394526,2 млн. руб., 2013 г. – 23685913,5 млн. руб., в 2014 г. – 26356237,3 млн. руб., в текущих ценах [13]. В 2015 году за первое полугодие розничный товарооборот, в

действующих ценах, вырос на 883 млрд. рублей, однако в сопоставимых ценах он составил в первом квартале 93,6%, а во втором – 90,9% от оборота в соответствующем периоде 2014 года [4].

Рассматриваемый сектор экономики занимает особое место не только в мировой, но и российской экономике: наибольшая численность населения, занятого в экономической деятельности, приходится именно на розничную торговлю (в 2013 и 2014 г. – 18,4%), а ее валовая добавочная стоимость в 2014 г. составила 17,3% от общей ВДС [12]. Кроме этого, данный сектор экономики один из самых эффективных отраслей по таким показателям, как: валовой внутренний продукт, основные фонды, инвестиции, рентабельность, не смотря на это, в последние годы индексы физического объема оборота розничной торговли в России неуклонно снижаются. Индекс физического объема оборота розничной торговли, который подсчитывает Росстат, за последние четверть века в России сокращался всего пять раз – в 1991, 1995, 1998–1999 годах и в 2009 году. Самое большое падение было зафиксировано в 1995 г. Тогда «розница» просела на 6,2%. В кризисном 2009 году снижение составило 5,1%. Все остальные годы фиксировался рост, который превышал темпы роста ВВП. В прошлом году, по предварительным данным, ВВП увеличился на 0,6%, а оборот розничной торговли вырос на 2,5% [7]. Однако следует отметить, что при росте оборота розничной торговли темпы его роста замедляются.

Локомотивом роста российской экономики на протяжении всего посткризисного периода (2008-2009 годов) являлся потребительский спрос, расширение которого обеспечивалось ростом доходов, сбалансированным состоянием рынка труда и высокой кредитной активностью населения. Но 2013 год стал переломным в тенденции непрерывного ускорения потребительского спроса, и, в условиях кризиса, в конце 2014 г. траектория этого роста пошла на убыль. Так по итогам 2014 года реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) составили 99,3% к соответствующему периоду предыдущего года, а за первое полугодие 2015 ода – 97% к первому полугодию 2014 года [11]. Необходимо нивелировать негативные последствия неблагоприятной макроэкономической ситуации. Безусловным катализатором развития розничной торговли, может стать внедрение инноваций.

Авторами рассматриваются инновации как деятельность, обеспечивающая создание и реализацию новшеств в организации торгово-технологического процесса, гарантируя экономические, социальные и другие виды эффектов [3].

В розничной торговле, как и в любой другой, инновационная деятельность способствует усилению конкурентоспособности и обеспечению финансово-экономической стабильности. Торговые предприятия разрабатывают более эффективные методы обслуживания покупателей, расширяют мультиатрибутивную модель торговых услуг, внедряют новые методы ценообразования и продаж, формируют иные подходы к управлению каналами сбыта, другие условия взаимоотношений с посредниками, современные подходы к

управлению персоналом, вводят новейшие средства автоматизации труда и т.д.

Инновационная деятельность является важным условием для развития современной розничной торговли, обеспечения конкурентоспособности предприятий в долгосрочной перспективе. Без внедрения инноваций хозяйствующие субъекты не смогут быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды, и, следовательно, перестанут эффективно удовлетворять потребности клиентов, что приведет к потере рыночных позиций.

Инновации в российской розничной торговле имеют такие особенности, как:

- появление не как результат НИОКР, а как результат конкурентного анализа и преимуществ;
- внедрение новшеств, связанных с появлением новых элементов торгово-технологического процесса или маркетинга;
- создаются и внедряются как в самой сфере торговли, так и в других сегментах экономики;
- значительная часть заимствована за рубежом [3].

Инновационные технологии в рассматриваемом сегменте экономики будут интенсивно развиваться, так как розничная торговля – это двигатель продвижения товаров от производителя к конечному потребителю. Торговые предприятия заинтересованы в развитии конкурентных технологий, что приводит к удовлетворению нужд потребителей и повышению конкурентоспособности.

В настоящее время информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) широко используются в повседневной жизни многих людей. Этому способствуют такие факторы, как [2, с. 10-11]:

1. приобретение и использование большого количества персональных компьютеров, ноутбуков, нетбуков, различных мобильных устройств населением России;
2. доступность Интернета, особенно в крупных городах. По данным компании TNS-global Россия еще в 2012 году вышла на первое место в Европе и на шестое место в мире по количеству пользователей Интернета [6];
3. большая возрастная группа людей (от 16 до 45 лет) владеющая в той или иной степени информационными технологиями.
4. поддержка на государственном уровне развития ИКТ, электронной торговли;
5. заинтересованность бизнеса в новых формах и методах торговли с использованием Интернета.

По данным Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), осенью 2014 года 72,3 миллиона россиян (62% трудоспособного населения России) пользовались Интернетом хотя бы раз в месяц, а около 60 миллионов человек выходили в сеть ежедневно (при этом не учитывались пользователи младше 18 лет, а также жители Крыма) (рис. 1) [5].

Рис. 1 Аудитория и проникновение Интернета в России

Все эти динамичные изменения в научно-техническом развитии современного общества, развитие электроники, информационной техники и технологий, сети Интернет и глобальных компьютерных сетей привели к появлению новых возможностей в традиционных отраслях экономики. Сфера обращения является наиболее мобильной, гибко реагирующей на изменения внешних и внутренних условий, запросы, потребности и ожидания субъектов рынка.

В настоящее время основными целями применения ИКТ в розничной торговле являются:

- снижение и сокращение затрат и расходов;
- установление привлекательных цен;
- более эффективное использование зданий, торговых площадей, торгового оборудования, технических средств, программных продуктов;
- повышение уровня обслуживания клиентов за счет расширения перечня и повышения качества услуг;
- повышение производительности труда;
- увеличение объемов продаж товаров и услуг через развитие Интернет-торговли [3].

По подсчетам компании Nielsen сегодня в России опыт online покупок имеют 85% Интернет-пользователей. Также в России увеличивается не просто аудитория онлайн-клиентов, но и частота заказов и объем online-карзины [1, с. 92]. Среди факторов, которые стимулируют людей прибегать к онлайн-шопингу отмечают:

- экономия времени и финансовых средств;
- доставка заказа на дом;
- избежание очередей и суеты традиционных магазинов;
- круглосуточное обслуживание;
- возможность купить все в одном месте.

Вследствие объединения опыта работы в торговом бизнесе с рентабельными программными платформами для Интернет-торговли, оборот online-

магазинов сравнивается, а иногда превышает оборот традиционных предприятий розничной торговли [3].

Рис. 2. Объем рынка Интернет-торговли в 2008-2018 гг. (млрд. руб.)

Объем рынка электронной, телевизионной и сетевой торговли растет, в отличие от традиционной торговли, высокими темпами. В отчете экспертов компании «J'son & Partners Consulting», рынок Интернет-торговли России в 2012 г. оценивался в 381,4 млрд. рублей, в 2013 г. – 537,4 млрд. рублей, а 2014 г. составил 683 млрд. рублей. Средний рост рынка (CRR) в 2009-2014 гг. равен 42,5%. По прогнозам в 2014-2018 гг. CRR ожидается на уровне 7% в год (рис. 2). Эксперты компании прогнозируют спад объемов продаж в 2015 г. в среднем на 5-7% в связи с тяжелой макроэкономической ситуацией, но в 2016 году небольшое восстановление и рост рынка более чем на 20% к 2017 году, и свыше 38% к 2018 г. [8; 10].

В 2013 г., по данным компании InSales, в России существовало около 100 тыс. сайтов, на которых был раздел «Корзина» или размещен каталог продукции. Но лишь в 39 тыс. Интернет-магазинов поступало и обрабатывалось от 2 заказов в месяц. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. количество магазинов (в которых совершается более 2 покупок в месяц) выросло на 25% до 48 тыс. штук [9].

Для выявления усредненного портрета потенциального покупателя Интернет-магазинов, авторы провели опрос 787 респондентов в городе Перми, которые хоть раз пользовались услугами Интернет-магазинов. Город Пермь для опроса был выбран не случайно. В 2014 г. он вошел в Топ-10 городов по числу покупок в Интернет-магазинах, при этом занял 9 место и опередил такие города, как Казань, Ростов-на-Дону, Тюмень. На жителей г. Перми приходится 1,9% всех покупок в российских Интернет-магазинах [9]. Возраст респондентов составил от 18 до 54 лет. Это связано с тем, что молодые люди до 18 лет являются не платежеспособными, а более старшего возраста (после 55 лет) – практически не пользуются услугами Интернет-магазинов и отказывались от заполнения анкеты.

Из данных опроса были сделаны следующие выводы:

- совокупность опрошенных (68%) является преимущественно женской. Несмотря на то, что создание Интернет-магазинов было рассчитано на мужскую аудиторию покупателей и продавали в основном такие товары, как компьютерную технику, музыкальные диски, программное обеспечение и элек-

тронику, но с появлением новых товаров в Интернет-магазинах (одежда, детские товары, украшения, товары для дома), более интересовавших женщин, привлекло и их на просторы Интернет-шопинга. Этот факт не удивителен, т.к. большую часть и частоту покупок не только в городе Перми, в России, но и во всем мире совершают именно женщины;

- 67% респондентов, совершающие Интернет-покупки, люди в возрасте 18-35 лет. Наш результат подтверждается информацией, которая содержится в Глобальном обзоре электронной коммерции компании Nielsen, где отмечается, что значительную часть покупок в Интернете совершает поколение Миллениума (пользователи в возрасте от 21 года до 34 лет, которые повзрослели в эпоху цифровых технологий);

- к Интернет-магазинам обращаются в основном люди, относящиеся к категориям населения «служащие и предприниматели». Скорее всего, это связано с большой занятостью и невозможность часто ходить по магазинам;

- Интернет-покупки совершают чаще всего люди со среднемесячным доходом на одного члена семьи от 11 до 30 тыс. рублей. Такой факт можно объяснить наличием в семье нескольких устройств, с помощью которых можно совершать покупки. Специалисты компании Criteo отмечают, что 66% всех покупок в области электронной коммерции в общемировом масштабе совершаются с планшетов и смартфонов на базе Android, средняя цена которых в городе Перми варьирует от 15 до 35 тыс. рублей;

- частота пользования Интернет-магазинами 2-3 раза в год. Активность в Интернет-магазинах набирает популярность и частота посещения, совершения покупок будет увеличиваться;

- респонденты предпочитают покупать в Интернет-магазинах одежду и обувь, детские вещи, товары для дома и электронику.

Интернет-магазин – это лицо предприятия в Интернет-сообществе, отличный способ заявить о своей компании, рассказать о ее преимуществах. Интернет-ресурс формирует лояльное отношение потенциальных и укрепляет отношение уже реальных клиентов. Ресурс в Интернете доступен всем желающим в любое время, поэтому может привлечь новых покупателей. Это также отличный инструмент для изучения общественного мнения и мнения клиентов. С помощью различных опросов можно легко составить мнение аудитории о компании, ее услугах, товарах, сервисе. Поэтому Интернет-ресурс должен соответствовать всем требованиям качества, так как от этого зависит деятельность предприятия и ее успех [3].

Можно с уверенностью говорить о поступательном развитии Интернет-торговли, в России ее высоких темпах. Развитие рассматриваемого сегмента рынка предполагает рациональное размещение активов, повышение компьютерной грамотности населения, удобство, скорость и возможность из максимального количества информации выбрать необходимый вариант.

Список используемых источников:

1. Бабурин В.А., Яненко М.Б., Яненко М.Е. Маркетинговые технологии инновационного развития в торговом сервисе // Техничко-технологические проблемы сервиса. СПб.: ГОУ ВПО СпбГУСиЭ, 2012. № 2 (16).

2. Болотов А.М. Развитие сектора С2С в Пермском крае // Тенденции развития мировой торговли в XXI веке. Пермь: ОТ и ДО, 2012.
3. Игнатъева А.А., Мингазинова Е.Р. Инновационные подходы к предоставлению услуг предприятий розничной торговли // Экономика и социум. Вып. № 2 (апрель-июнь, 2015).
URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_15/Ignateva,%20Mingazanova.pdf
4. Индексы физического объема оборота розничной торговли.
URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#
5. Интернетом пользуются 73% жителей Перми.
URL: <http://properm.ru/news/internet/97793/>
6. Количество пользователей интернета в России.
URL: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151
7. Крах потребления. Газета.ru. Бизнес. Экономполитика.
URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/02/02/6397701.shtml>
8. Обзор российского рынка Интернет-торговли, 2014.
URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rossiyskogo-rynka-internet-torgovli-2014-g-20150202063902
9. Пермь входит в Топ-10 по числу покупок в Интернет-магазинах.
URL: http://www.t-360.com/2014/04/25/perm_internet/
10. Розничная торговля России: скромные перспективы 2014. Аналитический обзор. Национальное рейтинговое агентство.
URL: http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/24.pdf
11. Уровень жизни населения.
URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/
12. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Национальные счета.
URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts
13. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Предпринимательство. Розничная торговля и услуги населению.
URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.169

Поступила (Received): 19.10.2015

Кадцына Е.С.
Информатизация государственного сектора экономики
Уральского Федерального Округа

Kadtsyna E.S.
Informatization of public sector of economy of Ural Federal District

В статье рассматривается вопрос информационно-технологического развития государственного сектора экономики Уральского региона согласно федеральной стратегии развития информатизации в преддверии становления «информационного общества». Акцент делается на оценке реализации проекта «Электронное правительство» и особенностях автоматизации отдельных сфер деятельности, в частности здравоохранения и образования. На основе анализа экономических показателей получены выводы о сложившейся ситуации в госсекторе, степени реализации ИТ-проектов и сопутствующих проблемах информатизации
Ключевые слова: информационные технологии, государственный сектор, «электронное правительство»

In article the question of information and technological development of public sector of economy of the Ural region according to federal strategy of development of informatization in anticipation of formation of "information society" is considered. The emphasis is placed on an assessment of implementation of the Electronic Government project and features of automation of separate fields of activity, in particular health care and education. On the basis of the analysis of economic indicators conclusions about current situation in a public sector, extent of implementation of IT projects and companion problems of informatization are received

Key words: information technologies, public sector, "the electronic government"

Кадцына Елена Сергеевна

Аспирант

Институт экономики Уральского отделения
Российской академии наук
г. Екатеринбург, ул. Московская, 29

Kadtsyna Elena Sergeyevna

Graduate

Institute of Economics of the Ural branch of the
Russian Academy of Sciences
Yekaterinburg, Moskovskaya st., 29

Движение к информационному обществу в УрФО очевидно. Рынок информационных технологий Урала растет в два раза быстрее российского и относится к разряду развивающихся. По данным CNews Analytics (2014), за период 2013-2015 гг. на долю ИКТ-затрат российских регионов пришлось более 200 млрд. руб. [1]. Особый интерес для нас представляет развитие государственного сектора экономики. На информатизацию госсектора российских регионов в 2014 г., с учетом предоставленных Минкомсвязи субсидий, выделено 62,8 млрд. руб., что на 3% меньше чем в 2013 г. [2]. Субъекты УрФО на создание и развитие систем «Электронного правительства» в 2012-2013 гг. израсходовали почти 660 млн. руб. Наиболее существенные затраты пришлось на долю ХМАО-Югра (213,8 млн.руб.), на доли Тюменской области (112,3 млн. руб.) и ЯНАО (102,9 млн. руб.) [3]. Однако тенденции на увеличение затрат в последующие

годы не отмечается. Ситуация такова, что государство, как и бизнес, начинает экономить. Бюджет на региональные программы информатизации, кроме финансирования Москвы, сократится, и поддержка не будет особо ощутимой.

В связи с этим госсектор начинает выстраивать ИТ-инфраструктуру все более централизованно, стараясь решать ИТ-задачи целостно, часто используя сервис-ориентированный подход и перекладывая все больше ответственности, в том числе и финансовой, на интегрирующие ИТ-компании.

Госсектор в целом испытывает потребность именно в интеграции. Учитывая необходимость формирования полноценной ИТ-инфраструктуры (за счет накопившихся за года множества различных автоматизированных систем) и создания в рамках федеральной программы системы «Электронного правительства», госструктуры стремятся приводить имеющиеся информационные ресурсы к единообразию и централизации. Приоритеты смещаются с автоматизации задач отдельных департаментов и отделов на автоматизацию сквозных функций и бизнес-процессов.

Главная задача госсектора на сегодняшний день – создание единой информационной платформы, то есть начало постепенной консолидации отдельных составляющих ИТ-архитектуры в целостную систему.

После интеграции ИТ-инфраструктуры подразумевается автоматизация бизнес-процессов, для чего необходим четко прописанный перечень электронных услуг, которые государство потребляет само и предоставляет населению, а также бизнесу.

Из представленных на сегодняшний день ИТ-проектов по программе «Электронное правительство», разработанной в соответствии с федеральной стратегией развития информатизации, крупнейшими являются: переход к оказанию электронных государственных услуг, информатизация здравоохранения, науки и образования, создание «Электронного бюджета», построение и развитие ГИС ЖКХ и ГИС ТЭК.

В государственном секторе существуют потребности в тех же ИТ-услугах, что и на коммерческом рынке. Однако существуют два направления, интерес к которым у государственных организаций значительно выше. Прежде всего, это сервисы для граждан, созданные на основе единых систем идентификации и персонализации (ЕСИА) и интегрированные с системой межведомственного взаимодействия (СМЭВ). Второе направление – внедрение информационных систем, которые позволяют получать корректные первичные учетные данные и проводить их анализ (например, уникальные на сегодняшний день региональные информационно-аналитические системы «Ситуационные центры»). Только после реализации этих проектов можно будет говорить о других типах ИТ-решений, которые востребованы в госсекторе.

Таким образом, основополагающая потребность государства в информационных системах представлена необходимостью электронного взаимодействия, а также получением первичных учетных данных.

На сегодняшний день развитием информационных систем «Электронного правительства» занимается компания «Ростелеком».

В соответствии с Указом Президента РФ В.В. Путина от 7 мая 2012 года № 601 [4], предполагается 90% доступ к услугам «одного окна» независимо от места пребывания к 2015 г., 90% удовлетворение качеством госуслуг и предоставление не менее 70% услуг в электронной форме к 2018 г., а также создание единой точки доступа к услугам, предполагающей интеграцию региональных и федерального порталов, развитие нескольких каналов при обращении к услуге (мобильная связь, интернет, call-центры и др.). Последнее предполагает увеличение числа многофункциональных центров и ввод проектов, связанных с мобильными МФЦ. Архитектура подобной системы должна базироваться на централизованной интеграционной шине, к которой подключаются всевозможные сервисы, включая и платежный шлюз.

К настоящему моменту региональная инфраструктура построена во всех российских регионах, обеспечивается межведомственное взаимодействие и происходит постепенный перевод госуслуг в электронный формат с доступом на Едином портале госуслуг или на региональном портале. По итогам 2014 г. в Уральском федеральном округе зафиксировано свыше 1,5 млн. пользователей, зарегистрированных на Едином портале госуслуг (ЕПГУ) [5].

Составлено по данным: [5]

Рис. 1. Доля жителей субъектов УрФО, зарегистрированных на ЕПГУ, декабрь 2014 г., (%)

На сегодняшний день информатизация госсекторов в регионах УрФО представлена достаточно полно. На основании доступных открытых данных интернет-порталов и интернет-сайтов региональных органов государственной власти мы проанализировали минимальный набор автоматизации госсекторов регионов на текущий момент.

Согласно перечню основных элементов инфраструктуры «Электронного правительства», регионы в своем большинстве внедрили и обеспечили доступ ко всем основным разработкам (ЕПГУ/РПГУ, Реестр ГМУ, АИС МФЦ, ЕСИА, СМЭВ, СЭД, ГАС «Управление», ГИС ГМП и т.д.)

Однако регионы также внедряют различные информационные системы для обеспечения дополнительных функций. Например, в качестве единой ре-

гиональной системы передачи данных субъекта РФ (в том числе ОМСУ) Свердловская область использует систему ЕИАС, ХМАО-Югра – РСД ЕАИС, ЯНАО – РС ФГИ ЕИАС; для обеспечения работы органов исполнительной власти в Свердловской области внедрена АСУ ИОГВ, а в ЯНАО – ФГИС ФАП.

Среди особых проектов можно отметить «Ситуационные центры» в Свердловской области, ЯНАО и систему ТИС-Югры в ХМАО. Эти уникальные автоматизированные проекты предназначены для комплексного использования всех имеющихся мощностей и ресурсов при возникновении критической ситуации, в первую очередь, природного и техногенного характера. Эти комплексы учитывают потребности именно регионов со сложными климатическими условиями. Необходимо также отметить, что ТИС-Югры предназначена и для решения иных задач, в частности по геологоразведке, позволяя обеспечить проведение качественных опережающих прогнозно-поисковых, поисковых и оценочных работ в ХМАО-Югра.

Можно выделить также Региональную навигационно-информационную систему транспортного комплекса (РНИС ТК), разработанную на базе технологий ГЛОНАСС и GPS с целью мониторинга и диспетчеризации транспорта и востребованную в регионах с сильно загруженной транспортной инфраструктурой.

Итак, на основании вышеизложенного, мы можем оценить информатизацию региональных госсекторов на уровне среднего. Основные федеральные разработки в регионах представлены достаточно полно. Однако далее в зависимости от уровня информационно-экономического развития региональный сегмент информатизации различается: если в Тюменской и Курганской областях автоматизированы в целом лишь основные функции, то в ХМАО, ЯНАО и Свердловской области помимо этого автоматизированы в целях оптимизации также проблемные направления деятельности.

Составлено по данным: [6]

Рис. 2. Информатизация образования, здравоохранения и внедрение «Электронного правительства» по субъектам УрФО, 2013 г. (баллы)

От сферы правительства обратимся к сфере ведомств. Как и при реализации «Электронного правительства» в целом, так и при информатизации отдельных направлений, в частности медицины и образования, регионы на сегодняшний день преуспевают в равной степени.

Согласно данным, представленным по результатам оценки автоматизации этих сфер балльно-рейтинговым методом, лидером по автоматизации так же является ХМАО-Югра. В отношении других регионов показатели скомбинированы интересным образом. «Электронное правительство» развито в ХМАО и Свердловской области, «электронная медицина» – в ХМАО, Тюменской области и, как ни странно, в Курганской области, отстающей по многим показателям. Информатизация образования наиболее активна в ХМАО и опять же в Курганской области. Наименее всех по данным показателям развита Челябинская область, славящаяся «кузницей» ИТ-кадров.

Остается фактом, что сфера здравоохранения отстает в информатизации от других в большей степени. О федеральной разработке ЕГИСЗ эксперты рынка сходятся во мнении, что система плохо прижилась в здравоохранении ввиду некоторых моментов: косность сотрудников и нежелание что-либо менять в своей работе, недоверие медперсонала к информационным системам, которые, по их мнению, только усложнят работу.

Если по числу лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) лидируют Челябинская и Свердловская области (306 ед. и 253 ед. ЛПУ соответственно в 2014 г. [7]), то по автоматизации некоторых функций медицинской информационной деятельности Челябинская область отстает всех больше, Свердловская область также не во всем преуспела. И для сравнения, достаточно «малочисленный» ХМАО-Югра (36 ед. ЛПУ в 2014 г. [7]) автоматизирован, как по образцу.

Что касается финансирования здравоохранения, то, по данным за 2014 год [7], самая высокая поддержка оказывалась в Свердловской области (323000 тыс. руб.) в соответствии с одним из самых больших показателей количества ЛПУ среди регионов УрФО. Однако Челябинская область при максимальном количестве ЛПУ по Уральскому региону выделила на информатизацию всего 22900 тыс. руб. Самый низкий показатель финансирования в сумме 2200 тыс. руб. у Курганской области (192 ед. ЛПУ в 2014 г. [7]), которая наоборот лидирует по информатизации здравоохранения, в связи с чем и требует гораздо меньших бюджетных средств.

Заключение

Говоря в целом о государственном проекте информатизации, программа «Электронного правительства» постепенно реализуется, не избегая своих сложностей. Если учесть, что региональные субъекты-лидеры, такие как ХМАО-Югра, ЯНАО и Свердловская область демонстрируют в этом направлении хорошие показатели, то можно говорить о перспективах того, что «информационное общество» в УрФО все же реализуется. Несмотря на бюджетные ограничения, субъекты изыскивают средства. Так ХМАО-Югра, например, разработал уникальную систему «ТИС-Югры», предусматривающую решение задач любого иерархического уровня. Автономные округа и остальные регионы

также внедрили на сегодняшний день инновационные картографические поисково-исследовательские системы на базе технологий ГЛОНАСС. УрФО практически подходит к завершению реализации проекта «Электронное правительство». Вопрос теперь стоит об эффективности данного мероприятия. Насколько адекватно общество отреагирует на нововведения и поддержит ли их в должной мере?

В этом плане региональные министерства, ответственные за вопросы информатизации, должны учитывать – то, что эффективно в столицах, не всегда даст результат на периферии. Разница между столицей и страной в целом колоссальна, не только в отношении эффективности финансовых регуляторов, но и в отношении менталитета. В то время как Москва развивается практически на уровне Европы, в сельских школах и больницах, образно говоря, по одному компьютеру на учреждение. Федеральной информатизацией необходимо заниматься не в центре, а на местах. Провинция сознательно еще не готова к технологическим переменам и тем более к информационному обществу. Необходимо начинать именно с глубинки и с людей. Косность, консервативность и технологическую неграмотность населения одной пропагандой не победить. Нужны реальные меры и усилия: целевое финансирование, информационное просвещение и обучение, введение компьютерных технологий не только в рабочую, но и в личную жизнь. Именно с такими проблемами столкнулось российское общество при информатизации сфер образования и особенно здравоохранения.

Список используемых источников:

1. Сколько тратят на ИТ российские регионы.

URL: http://cnews.ru/reviews/new/ikt_v_gossektore_2014/articles/skolko_tratyat_na_it_rossijskie_regiony

2. ИКТ в госсекторе 2014.

URL: http://www.cnews.ru/reviews/new/ikt_v_gossektore_2014

3. Расходы регионов УрФО на создание Электронного правительства. График.

URL: <http://urfotech.ru/2013/10/28/rasxody-regionov-urfo-na-sozdanie-elektronnogo-pravitelstva-grafik-2009>

4. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

URL: <http://www.rg.ru/2012/05/09/gosupravlenie-dok.html>

5. Сколько жителей в регионах УрФО зарегистрировано на Едином портале госуслуг. Итоги 2014 г.

URL: <http://urfotech.ru/2015/01/22/skolko-zhitelej-v-regionax-urfo-zaregistrirovano-na-edinom-portale-gosuslug-itogi-2014-g-11461>

6. ИТ-чарт регионов УрФО. График.

URL: <http://urfotech.ru/2013/09/19/it-chart-regionov-urfo-1332>

7. Рейтинг регионов УрФО по затратам на информатизацию здравоохранения.

URL: <http://urfotech.ru/2014/01/17/rejting-regionov-urfo-po-zatratam-na-informatizaciyu-zdravooxraneniya-3719>

© 2015, Кадцына Е.С.

Информатизация государственного сектора экономики Уральского Федерального Округа

© 2015, Kadtsyna E.S.

Informatization of public sector of economy of Ural Federal District

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.175

Поступила (Received): 31.10.2015

Калабухова И.А., Калабухов А.Н.
Методика оценки качества сервисных услуг
в транспортно-логистических системах

Kalabukhova I.A., Kalabukhov A.N.
Methods of assessing the quality of services in
the transport and logistics system

Транспортно-логистическая система – базовое понятие в логистике. Ей присущи признаки и свойства. Элементами являются транспортные предприятия, склады, перегрузочная и перевалочная техника. Квалифицированный персонал обеспечивает связи между отдельными элементами на макроуровне через договора, на микроуровне – внутрипроизводственными отношениями. В данной статье представлены основные положения методики оценки качества сервисных услуг в транспортно-логистических системах

Ключевые слова: логистика, материальные потоки, оптимизация, транспортно-логистические системы, методика оценки качества

Калабухова Ирина Анатольевна

Преподаватель

Кумертауский филиал Оренбургского государственного университета

г. Кумертау, 2-ой переулок Советский, 3 Б

Калабухов Анатолий Николаевич

Кандидат технических наук, доцент

Кумертауский филиал Оренбургского государственного университета

г. Кумертау, 2-ой переулок Советский, 3 Б

Transport – logistical system – the basic concept in logistics. It has features and properties. The elements are transport companies, storage, handling and transfer technology. The qualified staff provides the connection between the individual elements at the macro level through the contract, at the micro level – industrial relations. This article presents the main provisions of methodology for assessing the quality of services in the transport – logistic systems

Key words: logistics, material flows, optimization of transport and logistics systems, methods of quality assessment

Kalabukhova Irina Anatolievna

Lecturer

Kumertau branch of Orenburg State University

Kumertau, 2nd lane Soviet, 3 B

Kalabukhov Anatoliy Nikolaevich

Candidate of Engineering Sciences, Associate

Professor

Kumertau branch of Orenburg State University

Kumertau, 2nd lane Soviet, 3 B

Транспортно-логистическая система – базовое понятие в логистике. Ей присущи признаки и свойства. Элементами являются транспортные предприятия, склады, перегрузочная и перевалочная техника. Квалифицированный персонал обеспечивает связи между отдельными элементами на макроуровне через договора, на микроуровне – внутрипроизводственными отношениями.

Целевое назначение логистической деятельности определяется шестью правилами логистики: доставить нужный товар, необходимого качества, в не-

обходимом количестве, в нужное время и в нужное место с минимальными затратами. Теоретической и методологической базой при проектировании транспортно-логистических систем являются методы логического, морфологического анализа, синтеза, экономико-математического моделирования, интегрального анализа, методы экономического анализа, методы принятия решений в условиях риска [1, 2, 3].

Проблема исследования качества сервиса и удовлетворенности потребителей транспортно-логистических систем является актуальной, причем актуальность данного направления исследований постоянно возрастает, что определяется множеством факторов, характеризующих современные рынки, например, постоянно растущая конкуренция между поставщиками и высокий уровень информированности потребителей, обусловленной все более доступной информацией о товарах и услугах.

Проведенный анализ имеющихся научных публикаций по теме статьи показывает, что российская наука сегодня активно использует и развивает зарубежный опыт в области маркетинга услуг и качества сервиса в частности.

Цель данного исследования – разработка методики оценки качества сервиса при формировании логистических систем.

В настоящее время разработано множество методов оценки качества сервиса. Среди них нужно выделить пять, отличающихся концептуально и методологически друг от друга. Это методы критических случаев, SERQUAL, SERVPERF, INDSER, Кано [4].

Метод SERQUAL наиболее широко применяется, он основывается на рейтинге основных характеристик качества предоставляемого сервиса. Первоначально авторы метода рассматривали 10 измерений качества сервиса: осязаемость, надежность, отзывчивость, компетентность, вежливость, доверие, безопасность, доступность, коммуникации, понимание клиента.

Однако проверка целесообразности использования такого большого набора характеристик и оценка взаимозависимости измерений сервиса, проведенная авторами метода показала, что некоторые измерения взаимосвязаны, и выражаемые ими понятия сложно разделимы. Окончательным вариантом для метода ста набор из 5 измерений качества сервиса:

- Уверенность – знания и вежливость сервисного персонала, способность внушать доверие;
- Эмпатия (сопереживание) – забота, индивидуальное внимание со стороны сервисного провайдера к своему клиенту;
- Надежность – возможность предоставить обещанный сервис надежно и точно;
- Отзывчивость – желание помочь клиенту и обеспечить быстрый сервис;
- Осязаемость – то, как выглядят устройства, оборудование, персонал, материалы при оказании сервиса.

Методологические основы предлагаемой методики оценки качества сервиса в транспортно-логистических системах базируются на использовании показателей качества, рекомендуемых методом SERQUAL и методом экспертных оценок [5].

Основным показателем качества сервиса является комплексный показатель эффективности, который рассчитывается путем суммирования произведения имеющихся показателей на соответствующие весовые коэффициенты (коэффициенты важности показателей).

$$K_c = \sum_{i=1}^n P_i \alpha_i$$

где K_c – комплексный показатель качества;

P_i – единичный показатель в i -ой группе;

α_i – коэффициент весомости i -ой группы показателей качества.

Одним из распространенных методов определения степени относительной важности является назначение коэффициентов веса, которые, как правило, находят с помощью методов экспертных оценок. Назначение коэффициентов веса с помощью методов экспертизы представляет собой, по существу, обычное обсуждение, с той лишь разницей, что свое мнение эксперты выражают не словами, а цифрами.

Нет основания считать неприемлемым коллективное мнение специалистов при принятии оптимальных решений. Методов определения экспертных оценок достаточно много. Рассмотрим метод непосредственного назначения коэффициентов веса. Согласно этого метода каждый i -ый эксперт для каждого k -того параметра должен назначать коэффициент α_{ik} , таким образом, чтобы сумма всех коэффициентов веса, назначенных одним экспертом для различных параметров, равнялась единице:

$$\sum_{k=1}^n \alpha_{ik} = 1, i = \overline{1, n},$$

где n – число экспертов.

Результаты экспертизы сводятся сводятся в табл.1.

Таблица 1. Результаты экспертизы

Эксперт	Параметры					Σ
	1	...	k	...	K	
1	α_{11}		α_{1k}		α_{1K}	1
...						
i	α_{i1}		α_{ik}		α_{iK}	1
...						
n	α_{n1}		α_{nk}		α_{nK}	1
α_k	α_1		α_k		α_K	

В качестве коэффициента веса k -го параметра принимают среднее значение по результатам экспертизы всех экспертов:

$$\alpha_k = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \alpha_{ik} = 1.$$

Например, нас интересует сравнительная важность двух параметров: объема выпуска продукции и ее качества. Пусть для экспертизы пригласили 8 человек. Результат экспертизы приведен в табл.2.

Здесь значения экспертных оценок $\alpha_1 = 0,75, \alpha_2 = 0,25$.

Если $k \geq 3$, то, как показывает опыт, удовлетворение требования $\sum_{k=1}^n \alpha_k = 1$, затруднено. Для того, чтобы избежать выполнения этого требования, можно определить коэффициенты другими методами.

Таблица 2. Расчет коэффициентов весомости параметров

Эксперт	O_6	K	$\sum_{k=1}^n \alpha_k$
1	2	3	4
1	0,8	0,2	1
2	0,9	0,1	1
3	0,7	0,3	1
4	0,7	0,3	1
5	0,6	0,4	1
6	0,8	0,2	1
7	0,7	0,3	1
8	0,8	0,2	1
α_k	0,75	0,25	1

В этом случае каждый i -ый эксперт назначает каждому k -му параметру оценку по десятибалльной системе. Наиболее важный параметр оценивают более высоким баллом, при этом различным параметрам может быть назначен одинаковый балл. В результате экспертизы заполняется табл.3.

Таблица 3. Результаты экспертизы параметров при оценке по 10-балльной системе

Эксперт	Параметры					Σ
	1	...	k	...	K	
1	β_{11}		β_{1k}		β_{1K}	β_1
...						
i	β_{i1}		β_{ik}		β_{iK}	β_i
...						
n	β_{n1}		β_{nk}		β_{nK}	β_n

Для каждого эксперта определяется сумма:

$$\sum_{k=1}^n \beta_{ik} = \beta_i$$

И находятся значения коэффициентов веса:

$$\alpha_{ik} = \frac{\beta_{ik}}{\beta_i}.$$

Эти данные представляют строку для i -того эксперта; аналогично определяются значения весовых коэффициентов для остальных экспертов. В табл.4 представлены результаты оценки критериев по 100-балльной шкале.

Таблица 4. Результаты оценки критериев качества сервисных услуг

Эксперт	Критерии качества					$\sum_{k=1}^n \beta_k$
	Уверенность	Сопереживание (эмпатия)	Надежность	Расторопность, отзывчивость	Осязаемость	
1	23	15	75	8	10	131
2	17	8	69	10	7	111
3	20	14	70	15	8	127
4	25	7	72	7	15	126
5	15	6	65	12	14	112
6	18	12	74	14	6	124
7	23	10	68	6	12	119
8	14	6	73	15	7	115
9	25	7	64	7	6	109
10	20	15	70	6	15	126
n	20	10	70	10	10	120

В табл.5 представлены результаты оценки коэффициентов весомости критериев качества.

Таблица 5. Результаты оценки коэффициентов весомости критериев качества

Эксперт	Критерии качества					$\sum_{k=1}^n \alpha_k$
	Уверенность	Сопереживание (эмпатия)	Надежность	Расторопность, отзывчивость	Осязаемость	
1	2	3	4	5	6	7
1	0,18	0,12	0,57	0,06	0,07	1
2	0,15	0,07	0,62	0,09	0,07	1
3	0,16	0,11	0,55	0,12	0,06	1
4	0,20	0,06	0,57	0,06	0,11	1
5	0,13	0,05	0,58	0,11	0,13	1
6	0,15	0,10	0,60	0,12	0,05	1
7	0,19	0,08	0,57	0,05	0,11	1
8	0,12	0,05	0,63	0,13	0,07	1
9	0,23	0,06	0,59	0,06	0,06	1
10	0,16	0,12	0,56	0,05	0,11	1
n	0,17	0,08	0,58	0,09	0,08	1

В результате опроса экспертов принимают среднее значение экспертных оценок. Такой подход не учитывает разброса оценок, даваемых каждым экспертом в отдельности, а разброс является показателем того, что – либо вопрос поставлен недостаточно однозначно, либо признаком некомпетентности экспертов, либо следствием и того и другого. Вместе с тем, неучет разброса экспертных оценок может привести к неправильным выводам.

Для исключения этого недостатка необходимо использовать статистический метод экспертных оценок и исходить из того, что оценка, данная отдель-

ным экспертом, представляет собой реализацию случайной величины и поэтому обработка результатов экспертизы должна производиться по правилам действий со случайными величинами. Проведение экспертизы рассматривается на примере определения коэффициентов веса α_i параметров x_i . Определение экспертных оценок ведется следующим образом:

1) Каждый эксперт должен независимо от других выразить количественно важность параметров $x_1, x_2, \dots, x_k$, придав коэффициентам веса $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_k$ соответствующие положительные значения таким образом, чтобы $\sum_{k=1}^n \alpha_{ik} = 1$, i – число экспертов, k – число параметров;

2) Приведенные результаты эксперимента свести в таблицу;

3) По результатам произведенной экспертизы для каждого коэффициента веса найти оценку математического ожидания:

$$M[d_k] = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \alpha_{ik}$$

затем определить отклонение в оценке каждого эксперта от оценки математического ожидания и составить табл.6:

$$\Delta_{ik} = \alpha_{ik} - M[\alpha_{ik}]$$

Таблица 6. Оценка эксперта при оценке математического ожидания

Эксперт	Параметры					
	α_{i1}	Δ_{i1}	α_{i2}	Δ_{i2}	...	α_{ik}
1	α_{11}	Δ_{11}	α_{12}	Δ_{12}		α_{1k}
2	α_{21}	Δ_{21}	α_{22}	Δ_{22}		α_{2k}
...						
i	α_{i1}	Δ_{i1}	α_{i2}	Δ_{i2}	...	α_{ik}
...						
n	α_{n1}	Δ_{n1}	α_{n2}	Δ_{n2}	...	α_{nk}

4) Обсудить результаты проведенной экспертизы, предоставить слово для обоснования своей оценки в первую очередь тем экспертам, у которых отклонение наибольшие; с помощью вопросов и общей дискуссии добиться устранения возможного недопонимания того, что имеется в виду под оцениваемыми параметрами;

5) Провести повторную экспертизу, результаты которой свести в таблицу экспертных оценок, но без столбцов со значением Δ_{ik} ; затем по данным таблицы определяются оценки математического ожидания и оценки дисперсий, которые сводятся в табл.7:

$$D[\alpha_k] = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (\alpha_{ik} - M[\alpha_{ik}])^2$$

Таблица 7. Согласие мнения экспертов по коэффициенту координации

α_1	...	α_k	...	α_K
$M[\alpha_1]$	...	$M[\alpha_k]$	...	$M[\alpha_K]$
$D[\alpha_1]$	...	$D[\alpha_k]$	...	$D[\alpha_K]$

При обработке окончательных результатов экспертизы для характеристики степени согласия мнения исследователей о ранжировке коэффициентов веса вычисляют коэффициент координации:

$$W = \frac{12 \sum_{j=1}^k (\sum_{i=1}^n (\alpha_{ik} - \frac{1}{2} k(k+1))^2)}{n^2(k^3 - k)}, 0 \leq W \leq 1,$$

k – число рассматриваемых параметров, n – число экспертов.

Разработанная на основе метода экспертных оценок методика оценки качества сервисных услуг позволит повысить эффективность функционирования транспортно-логистических систем.

Список используемых источников:

1. Калабухова И.А., Калабухов А.Н., Никитина А.А. Методология формирования региональных транспортно-логистических систем в Республике Башкортостан // Сборник научных трудов SWorld. Вып. 4. Т. 1. Одесса. 2013. С. 10-12.
2. Калабухова И.А., Калабухов А.Н. Методологические основы разработки математических моделей для региональных транспортно-логистических систем // Международный научно-исследовательский журнал. Ч. 3. №1(20). 2014. Екатеринбург. С. 23-24.
3. Лубенцова В.С. Математические модели и методы в логистике. Самара, Самар. гос. техн. у-т. 2008. 187 с.
4. Янченко В.Ф. Управление качеством в сфере услуг. Системно-логистический подход. Монография. СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Геруема, 2001.
5. Калабухова И.А., Калабухов А.Н. Основные положения методики формирования оптимального уровня сервисных услуг в транспортно-логистических системах // Проблемы функционирования систем транспорта. Т.1. Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. С. 220-226.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.182

Поступила (Received): 13.10.2015

Камилова Э.Р., Шакирова З.Н.
Экономическая сущность человеческого капитала

Kamilova E.R., Shakirova Z.N.
The economic essence of human capital

В статье рассматривается экономическая сущность человеческого капитала и его взаимосвязь с понятием человеческие ресурсы. Под человеческим капиталом понимают интенсивный производительный фактор экономического развития, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, интеллектуального и управленческого труда. С другой стороны, человеческий ресурс – это навыки, знания, качественный и производительный труд и качество жизни

Ключевые слова: человеческий капитал, социальная сфера, человеческие ресурсы

Камилова Эльвира Ринатовна
Ассистент
Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, ул. К. Маркса, 65

Шакирова Зилья Наилевна
Студент
Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, ул. К. Маркса, 65

The article considers the economic essence of human capital and its relationship with the concept of human resources. Human capital is intensive understand a productive factor for economic development, including the educated part of the labour resources, knowledge, intellectual and managerial labor. On the other hand, human resource is the skills, knowledge, quality and productive work and quality of life

Key words: human capital, social services, human resources

Kamilova Elvira Rinatovna
Assistant
Kazan state agrarian university
Kazan, K. Marksa st., 65

Shakirova Zilya Nailevna
Student
Kazan state agrarian university
Kazan, K. Marksa st., 65

*Данная работа выполнена при поддержке гранта Казанского ГАУ
№ 29/15-НИР от 01.06.2015 г.*

Современная дефиниция понятия человеческие ресурсы представляет собой совокупность потенциала людей к производству материальных и духовных благ. Такой показатель является одним из важнейших факторов производства продукции.

Существенную роль эффективности работы компании играет человеческий ресурс, поэтому очень важно правильное его использование. Данный процесс происходит путем создания сетевых сообществ (проектных групп), а также при модернизации функций внутри компании.

Задачей руководства организации при использовании человеческих ресурсов – это выявление скрытых человеческих потенциалов и правильная расстановка и/или перестановка кадров в соответствии с задачами. Общественное производство невозможно без рабочей силы, поэтому любое массовое производство предполагает наличия у участников производства навыков к труду, необходимых для выполнения четких производственных операций.

Помимо рабочей силы на рынке труда представлен человеческий капитал. Впервые термин «Человеческий капитал» появился в научных работах экономиста Теодора Шульца. Он предложил следующее определение термина: «Все человеческие ресурсы и способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [3, с.91]. Человеческий капитал в общем виде представляет собой природные и приобретенные способности и потенциал, формирующиеся человеком в результате развития (в том числе саморазвития) и совокупный объем накопленных знаний, умений, опыта, навыков, мотиваций и здоровья, использование которых в процессе трудовой деятельности обеспечивает доход его обладателю, субъекту хозяйствования и обществу в целом.

Человеческие ресурсы представляют собой составную часть производственных ресурсов организации, контролируемых на основе административной ответственности, в формирование и развитие которых осуществляются вложения с целью получения от них будущих экономических выгод [1, с.63].

С одной стороны, под человеческим капиталом понимают интенсивный производительный фактор экономического развития, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, интеллектуального и управленческого труда. С другой стороны, человеческий ресурс – это навыки, знания, качественный и производительный труд и качество жизни.

Немаловажную роль в анализе человеческих ресурсов занимают информационные ресурсы. В первую очередь, потому что такой вид ресурсов есть результат функционирования человеческого потенциала. Увеличение серьезности проблемы создания и удержания человеческих ресурсов зависит от наличия форм информации как продукта и как знания, полученного в трудовой деятельности [2, с.115]. Однако это и создает преимущество в конкуренции между предприятиями в современных условиях рынка.

Трудно не заметить тот факт, что на сегодняшний день, рынок труда функционирует в жестко конкуренции. Это проявляется высоким уровнем безработицы. По последним статистическим данным на 2015 год, уровень безработицы составил 5,5% от численности экономически активного населения Российской Федерации [5].

Очевидно, что конкуренция на рынке труда оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на человеческие ресурсы. Достоинством экономической борьбы является то, что для участников рынка труда, конкуренция – это стимул для повышения конкурентоспособности производимого

товара, за счет повышения качества производства продукции [4, с.26]. Для достижения таких преимуществ, компании просто необходимы человеческие ресурсы, находящиеся в сплоченном и мобильном коллективе, так как технические возможности могут быть уже исчерпаны.

Недостатком конкуренции на рынке труда является избыточное предложение человеческих ресурсов, что отражается на перспективах трудоустройства и развития навыков и знаний каждого. В современных условиях затруднена реализация человеческого капитала, адекватна содержанию, поэтому многие используют его как капитал, а оплачивают как рабочая сила. Диспропорция в оценке труда складывается в результате невостребованности высококвалифицированного труда в группах неконкурирующих профессий [6].

Для осуществления использования человеческих ресурсов во всех своих проявлениях, необходимо создание социально-экономических условий. Человеческие ресурсы представляют собой составную часть производственных ресурсов организации, контролируемых на основе административной ответственности, в формирование и развитие которых осуществляются вложения с целью получения от них будущих экономических выгод.

Список используемых источников:

1. Закирова А.Р., Баширова И.Э. Оценка стоимости человеческого капитала организации // *Наука и образование в XXI веке*. 2014. С. 62-64.
2. Камилова Э.Р. Формат социальной отчетности сельскохозяйственной организации // *Современные аспекты экономики*. 2015. № 3 (211). С. 114-117.
3. Камилова Э.Р. Человеческий капитал как составляющая социального капитала // *Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты*. 2014. С. 90-95.
4. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие бухгалтерского учета социальных инициатив в сельскохозяйственных организациях // *Вестник Казанского государственного аграрного университета*. 2015. Т. 10. № 1. С. 25-29.
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
6. Человеческий капитал: человеческий потенциал и человеческие ресурсы. URL: <http://www.vashakomanda.ru/article18>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.185

Поступила (Received): 22.10.2015

Камилова Э.Р., Матвеева К.А., Шайхутдинова Д.А.
Экономическая эффективность использования основных
средств организаций

Kamilova E.R., Matveeva K.A., Shaihutdinova D.A.
Economic efficiency of use of fixed assets of organizations

В статье рассматривается экономическая эффективность использования основных средств в организациях, так как обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными средствами в нужном количестве является одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции. Поиск резервов роста и повышение эффективности использования основных средств способствует увеличению объемов прибыли

Ключевые слова: экономическая эффективность, основные средства

The article discusses the economic efficiency of fixed assets in organizaer, as the security of agricultural enterprises the basic means in the right quantity is one of the most important factors of increasing the volume of production. Search of reserves of growth and efficiency of fixed assets contributes to the increase in profits

Key words: economic efficiency, fixed assets

Камилова Эльвира Ринатовна

Ассистент

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, ул. К. Маркса, 65

Kamilova Elvira Rinatovna

Assistant

Kazan state agrarian university

Kazan, K. Marksa st., 65

Матвеева Ксения Александровна

Ассистент

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, ул. К. Маркса, 65

Matveeva Kseniya Alexandrovna

Assistant

Kazan state agrarian university

Kazan, K. Marksa st., 65

Шайхутдинова Диляра Айратовна

Студент

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, ул. К. Маркса, 65

Shaihutdinova Dilyara Airatovna

Student

Kazan state agrarian university

Kazan, K. Marksa st., 65

В условиях современной рыночной экономики основные средства являются незаменимой составляющей ресурсного потенциала предприятия. Финансовое состояние предприятия и конкурентоспособность его выпускаемой продукции зависит от эффективности и интенсивности использования основных средств. Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными

средствами в нужном количестве является одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции.

Основные задачи анализа состояния и использования основных средств это: обеспеченность организации и его структурных подразделений основными средствами и уровень их использования по общим и частичным показателям; изучение причин изменения их уровня; изучение влияния использования основных средств на объем производства продукции и иные показатели; определение уровня использования производственной мощности организации и их оборудования; выявление резервов роста, которые обеспечивают эффективное использование основных средств [2, с. 65].

По следующим направлениям, учитывая все необходимые данные, проводится анализ основных средств: проведение анализа наличия, структуры и движения основных средств в организации; проведение анализа основных данных использования основных средств; проведение анализа использования оборудования и производственной мощности организации; проведение анализа на обеспеченности организации основными средствами; анализ использования производственных площадей.

Принято начать анализ эффективности использования основных средств с изучения соотношения между выпускаемой продукцией, наличием основных фондов и фондоотдачей. Определение оказания влияния на объем выпускаемой продукции показателей использования основных фондов [3, с.126]. После этого целесообразно начать анализ обеспеченности организации средствами труда. Сравнение наличия основных фондов на начало и конец отчетного года, позволяет выявить признаков изменения стоимости основных фондов, если сравнивать их с прошлым годом. Величина их поступления и выбытия в отчетном году определяет движение основных средств.

После проведения оценки изменения стоимости основных фондов целесообразно изучить динамику структуры основных фондов. Соотношение частей активных и пассивных производственных основных фондов выполняется в ходе анализа [1, с.95]. Увеличение в общей стоимости части активной производственных основных фондов выступает как прогрессивная тенденция, которая позволяет росту фондоотдачи, производительности труда и объема выпускаемой продукции.

Программа производственной деятельности организации составляют, учитывая планируемую мощность и сроков ввода в эксплуатацию некоторых видов новых машин, механизмов, оборудования. Вследствие этого досрочный ввод в действие основных фондов внушает к росту объема выпуска продукции, а несвоевременный ввод в эксплуатацию, уменьшает выпуск.

При анализе технического состояния основных средств, нужно для начала провести оценку уровня и динамики физического и морального износа, потому что от оценки зависят в большей степени производительность оборудования и фондоотдача основных средств.

Обеспеченность предприятия основными фондами является залогом роста уровня и темпа сельскохозяйственной продукции, повышения экономической эффективности [4, с.17]. Показатели такие как, фондооснащенность и

фондовооруженность показывают обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными средствами. Также выделяются такие показатели, как энергооснащенность и энерговооруженность.

Экономическую эффективность использования основных средств характеризуют показатели фондоотдачи и фондоемкости. Показатель фондоотдачи выступает как обратный показатель фондоемкости. Показатели фондоотдачи отчетного периода подлежат сравнению плана с данными предыдущих периодов или проектными показателями, фондоотдачей иных хозяйствующих субъектов в этой отрасли. Сравнение показателей фондоотдачи выступает как начало анализа, является исходной базой, чтобы выявить и измерить факторов, которые являются причинами его изменения. Многие и разносторонние факторы способны влиять на уровень фондоотдачи, такими показателями являются: изменения, происходящие в структуре продукции и основных фондов, изменение уровня использования основных средств, в случае воздействия экстенсивных и интенсивных факторов. Также чтобы характеризовать экономическую эффективность использования основных средств, используются такие показатели как нормы прибыли, которую определяют как отношение суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных средств, показывается в процентах.

Для эффективного производства, нужно выявить все резервы повышения производительности и обеспечения роста производства продукции без дополнительных капитальных затрат [5, с.75]. Предлагается такие пути повышения эффективности использования производственных основных средств: закупка нового современного оборудования; своевременное проведение технического обслуживания основного средства; совершенствование структуры основного средства; установление оптимальных пропорций между основными и оборотными средствами; внедрение современных технологий возделывания сельскохозяйственных культур и производство сельскохозяйственной продукции; углубление специализации сельскохозяйственных предприятий; постоянное повышение квалификации сельскохозяйственных кадров.

Таким образом, основные средства предприятия выступают как составная часть материально-технической базы ее, так как рост и совершенствование считается главным при увеличении объемов прибыли, поиск резервов роста, и повышение эффективности использования основных средств.

Список используемых источников:

1. Закирова А.Р. Принципы, задачи и основные функции управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 26. С. 95-101.
2. Закирова А.Р., Мухаметзянова Л.Р. Бенчмаркинг – эффективный инструмент управления предприятием // Наука и образование в жизни современного общества. 2015. С. 64-66.
3. Камилова Э.Р., Гайнуллина А.И. Пути совершенствования учета основных средств // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 125-127.

4. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Управленческий учет земель сельскохозяйственного назначения и внутренняя отчетность об их использовании // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2013. Т. 8. № 4 (30). С. 15-21.
5. Матвеева К.А., Искандарова А.Г. Гудвилл, как один из важных элементов инвестиционной привлекательности организаций // Современное общество, образование и наука. 2015. С. 74-76.

© 2015, Камилова Э.Р., Матвеева К.А.,
Шайхутдинова Д.А.
Экономическая эффективность использования
основных средств организаций

© 2015, Kamilova E.R., Matveeva K.A.,
Shaihutdinova D.A.
Economic efficiency of use of fixed assets of
organizations

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.189

Поступила (Received): 30.10.2015

Канкулова А.З., Канкулова М.З.
Организация антикризисного управления
на предприятиях АПК

Kankulova A.Z., Kankulova M.Z.
The organization of crisis management at the
agrarian and industrial complexes enterprises

Для того чтобы управлять предприятием в состоянии неравновесия, от руководителя требуются практические навыки предвидения и распознавания кризисов. Антикризисное управление включает комплекс методов, направленных на создание условий для выхода из кризисного состояния экономики страны. Антикризисное управление и регулирование имеют особое значение для аграрного сектора российской экономики, так как в процессе перехода к рыночным отношениям появилось большое количество убыточных сельскохозяйственных предприятий

Ключевые слова: кризис, аграрный кризис, антикризисное управление, антикризисное регулирование

To operate the enterprise in a condition of a disbalance, from the head practical skills of anticipation and recognition of crises are required. Crisis management includes a complex of the methods directed on creation of conditions for an exit from a crisis state of national economy. Anti-recessionary managements and regulation have special value for agrarian sector of the Russian economy as in the course of transition to the market relations there was a large number of the unprofitable agricultural enterprises

Key words: crisis, agrarian crisis, crisis management, anti-recessionary regulation

Канкулова Мадина Заурбековна

Старший лаборант

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет

КБР, г. Нальчик, ул. Ленина, 1 В

Kankulova Madina Zaurbekovna

Senior laboratory

Kabardino-Balkarian state agricultural university

KBR, Nalchik, Lenin st., 1 V

Канкулова Алина Заурбековна

Студент

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет

КБР, г. Нальчик, ул. Ленина, 1 В

Kankulova Alina Zaurbekovna

Student

Kabardino-Balkarian state agricultural university

KBR, Nalchik, Lenin st., 1 V

Управление предприятием в состоянии неравновесия и дисбаланса требует от руководителей освоения практических навыков предвидения и распознавания кризисов, устранения отрицательных последствий возникающих негативных факторов. Антикризисное управление включает комплекс методов экономического анализа, прогнозирования, разработки сложных инвестиционных проектов и антикризисных программ, планов реструктуризации и реор-

ганизации. Все это в комплексе и применяется для своевременного предупреждения и преодоления кризисов.

Для начала определим значение понятий «кризис» и «антикризисное управление». Кризис – глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой либо сферы человеческой деятельности. В микроэкономике Кризис предприятия – это процесс, который ставит под угрозу существование предприятия.

Антикризисное управление – это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики.

В широком смысле антикризисное управление – это системное управление объектом хозяйствования на том или ином уровне экономики, как противодействие кризису.

В узком смысле антикризисное управление – это система организационно-управленческих мер в отношении отдельного предприятия, попавшего в состояние кризиса, что обычно выражается в неплатежеспособности, которая в случае ее затяжного непреодолимого характера нейтрализуется через процедуру банкротства. Для антикризисного управления в узком смысле большое значение имеет установление факта финансовой несостоятельности предприятия. Официальное установление такого факта регулируется законодательно. Вопрос о финансовой несостоятельности рассматривается при активном участии Федерального управления по делам о несостоятельности при Госкомимуществе, причем обычно в судебном порядке [1].

Суть антикризисного управления выражается в следующих положениях:

- кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- кризисы в определенной мере можно ускорять, предвирать, отодвигать;
- к кризисам можно и необходимо готовиться;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства;
- кризисные процессы могут быть до определенного предела управляемыми;
- управление процессами выхода из кризиса способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия [2].

Сложность познания категории кризиса и антикризисного управления обусловлена двойственной природой любого кризиса, который одновременно разрушает сложившееся положение воспроизводства на предприятии и формирует предпосылки для дальнейшего развития.

Разработка теории антикризисного управления и регулирования имеет особое значение для аграрного сектора российской экономики, так как в процессе перехода к рыночным отношениям появилось большое количество убыточных сельскохозяйственных предприятий, не сумевших приспособиться к изменениям внешней среды. До сих пор нет общепризнанных критериев, определенных показателей, указывающих не только на степень и глубину кризиса, но даже на наличие кризиса на предприятии. В связи с этим возникла необхо-

димось изучение природы возникновения кризисов на уровне предприятия, формирования системы диагностики наличия кризиса и разработки механизма антикризисного управления с учетом специфических особенностей функционирования сельскохозяйственных предприятий.

Сельскохозяйственные организации имеют ряд специфических особенностей и условий функционирования:

1. В качестве объекта производства в сельском хозяйстве выступает земля. Следовательно, результаты производства во многом зависят от качества земли, ее плодородия и расположения. Генеральной задачей развития сельского хозяйства в рыночных условиях остается повышение плодородия почвы.

2. Экономические процессы воспроизводства ресурсов на предприятиях АПК тесно связаны с природными, естественными, что делает их зависимыми от природно-климатических и географических условий.

3. Сезонность производства. Время производства здесь складывается из периода, когда процесс воспроизводства возможен в зависимости от естественных биологических процессов объектов труда.

Кризис в сельском хозяйстве является результатом комплекса объективных и субъективных причин, среди которых:

– несоответствие структур общественного производства, с одной стороны, и общественных потребностей-с другой;

Таблица 1. Классификация аграрных кризисов

Группировочный признак	Виды кризисов
<i>Аграрные кризисы на макроуровне</i>	
В зависимости от объема производства	- кризис перепроизводства – кризис недопроизводства
По структуре социально-экономических отношений, детерминирующих природу возникновения	- экономический – социальный – организационный – технологический
По возможности прогнозирования	- предсказуемый (закономерный) – неожиданный (случайный)
В зависимости от масштаба	- региональный – национальный – мировой
По характеру возникновения	- конъюнктурный – структурный – циклический
<i>Аграрные кризисы на микроуровне</i>	
В зависимости от преимущественного фактора, определяющего природу кризиса	- кризис производства – финансовый кризис – кризис менеджмента – кризис маркетинга
В зависимости от этапа жизненного цикла предприятия	- кризис развития – кризис лидерства – кризис автономии – кризис потери контроля – кризис бюрократизма – кризис синергии

- большие затраты в аграрном секторе (на передвижение рабочих агрегатов расходуется большее количество горючего, в связи с чем общая потребность в нем выше, чем в большинстве отраслей промышленности);
- недостаточность инфраструктуры при переходе на рыночные отношения;
- незащищенность сельскохозяйственных производителей от инфляции;
- недостаток консультационной помощи и, соответственно, слабый кадровый потенциал из-за экономической неграмотности населения;
- слабые позиции в развитии науки и осуществлении научной деятельности.

Аграрный кризис необходимо рассматривать на макро- и микроуровне. Наступление аграрного кризиса на макроуровне сопровождается критическим ухудшением показателей развития аграрного производства в стране или регионе по сравнению с предшествующим периодом или мировыми тенденциями. Кризисы на микроуровне проявляются в резком ухудшении эффективности производства сельскохозяйственного предприятия в динамике и отражают особенности развития конкретной организации.

Антикризисное управление предприятием представляет собой систему и включает в себя два блока: антикризисное регулирование и антикризисное управление. Антикризисное регулирование – это воздействие на предприятие-должника на макроуровне. Антикризисное управление – применение антикризисных процедур на микроуровне, применительно к конкретному предприятию.

Антикризисное регулирование включает основные направления обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий, это: формирование многоукладного аграрного производства; динамичная и эффективная аграрная политика (ценообразование, кредитование, антимонопольная политика, налоговая политика, страхование и т.д.); защита интересов отечественного товаропроизводителя; формирование кадрового потенциала; развитие науки и осуществление научной деятельности; развитие социальной сферы села; реформирование земельных отношений.

Важную роль в системе мероприятий, направленных на антикризисное управление играют их санации. Санация – это реорганизационная процедура, которая заключается в том, что предприятию-должнику может быть предоставлена финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника. В зависимости от глубины кризиса предприятия и условий предоставления ему внешней помощи, предлагается два основных направления осуществления санации:

1. Санация предприятия, направленная на реорганизацию долга (без изменения статуса юридического лица санлируемого предприятия). Такая санация обычно осуществляется для помощи предприятию в устранении его неплатежеспособности, если его кризисное состояние рассматривается как временное явление:

2. Санация предприятия с изменением, как правило, статуса юридического лица санируемого предприятия. Эта форма санаии носит название реорганизации предприятия и требует осуществления ряда реорганизационных процедур, связанных со сменой его формы собственности, организационно-правовой формы деятельности и т. п. (слияние, поглощение, разделение, преобразование в открытое акционерное общество, передача в аренду, приватизация). Она осуществляется при более глубоком кризисном состоянии предприятия.

Таким образом, мы пришли к выводу, что решающими компонентами в антикризисном управлении на предприятиях АПК являются аграрная политика государства и эффективный менеджмент на самих предприятиях. Для предотвращения кризиса необходимо не только материальное, но и социальное благополучие людей, занятых на сельскохозяйственных предприятиях. Надо усилить развитие тех территорий, которые еще способны развиваться. Необходимо позаботиться об инновационных проектах. В этом случае социально-экономическое развитие сел зависит от способности населения к инновациям. Многие хозяйства и сейчас могли бы быть более рентабельными, увеличив объемы производства. Но возникает проблема сбыта продукции, которая не будет решена до тех пор, пока не возникнет устойчивая торгово-промышленная сеть. Антикризисное управление и антикризисное регулирование сельскохозяйственных предприятий должны составлять единый согласованный тактико-стратегический механизм, позволяющий обеспечить им конкурентоспособность и рентабельность своего производства как в текущем, так и в перспективном периоде.

Список используемых источников:

1. Литош А.А. Антикризисное управление. Санкт-Петербург, 2011.
2. Кулик А.И. Организационно-экономический механизм антикризисного управления сельскохозяйственными предприятиями: структура, диагностика, инструментарий. Автореферат. Ростов-на-Дону, 2006.
3. URL: <http://agru.info/index>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.194

Поступила (Received): 13.10.2015

Караева Ф.Е., Караева Р.А.
Оценка имущественного потенциала предприятия

Karayeva F.E., Karayeva R.A.
Assessment of property capacity of the enterprise

Рассматривается роль и значение имущественного потенциала предприятия в современных условиях функционирования. Анализируется состав и структура оборотного капитала как наиболее мобильной части имущества предприятия и на основе этого производится расчет стоимости чистых активов предприятия

Ключевые слова: имущество, капитала, чистые активы, обеспеченность, стоимость

Караева Фатима Ехьяевна

Доктор экономических наук, доцент

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет

КБР, г. Нальчик, проспект Ленина, 1 В

Караева Равида Артуровна

Магистр

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет

КБР, г. Нальчик, проспект Ленина, 1 В

The role and value of property capacity of the enterprise in modern operating conditions is considered. The structure and structure of working capital as most mobile part of property of the enterprise is analyzed and on the basis of it calculation of cost of net assets of the enterprise is made

Key words: property, capital, net assets, security, cost

Karayeva Fatima Ekhyayevna

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Kabardino-Balkar state agricultural university

KBR, Nalchik, Lenina ave., 1 V

Karayeva Ravida Arturovna

Master

Kabardino-Balkar state agricultural university

KBR, Nalchik, Lenina ave., 1 V

Имущественный потенциал формируется на предприятии как результат использования всех ресурсов, и оценка его характеризует эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Финансовое состояние предприятия и его устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал и какой доход они приносят. Сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса. Каждому виду размещенного капитала соответствует определенная статья баланса.

На современном этапе существенно возрастает приоритетность и роль анализа финансовой деятельности и имущественного потенциала, основным содержанием которого является комплексное системное исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью обеспечения финансовой стабильности и финансовой безопасности предприятия.

Руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность, и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. От того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура и насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависят финансовое благополучие предприятия и результаты его деятельности, поэтому анализ источников формирования капитала имеет исключительно важное значение.

Капитал, как и другие факторы производства, имеет стоимость, которая формирует уровень операционных и инвестиционных затрат.

Стоимость капитала это его оценка, которую предприятие платит за его привлечение из разных источников. В связи с тем, что капитал предприятия формируется за счет разных источников, в процессе анализа необходимо оценить каждый из них и произвести сравнительный анализ их стоимости.

Поскольку стоимость капитала представляет собой часть прибыли, которую предприятие должно уплатить за использование сформированного или привлеченного нового капитала для обеспечения процесса производства и реализации продукции, данный показатель выступает минимальной нормой прибыли от операционной деятельности.

Если рентабельность операционной деятельности окажется ниже, чем цена капитала, то это постепенно приводит к «проеданию» капитала и ухудшению финансовой ситуации на предприятии. Сравнивая предельную стоимость капитала с ожидаемым уровнем рентабельности проектов, для которых требуется привлечение дополнительного капитала, можно оценить меру эффективности и целесообразности осуществления данных проектов.

Таблица 1- Состав и структура оборотных активов ООО «НКЗ»

№	Вид актива	2012		2013		2014	
		тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%
A	B	1	2	3	4	5	6
1.	Внеоборотные активы	48001	46,4	43675	42,5	32239	39,7
1.1	Основные средства	48001	46,4	43675	42,5	32239	39,7
2	Оборотные активы	55348	53,6	59044	57,5	48997	60,3
2.1	- Запасы	43252	41,8	46034	44,8	38035	46,8
2.2	- НДС	-	-	-	-	-	-
2.3	- Дебиторская задолженность прочие оборотные активы	11611	11,2	12534	12,2	10296	12,7
2.4	- Краткосрочные финансовые вложения	390	0,5	390	0,4	-	-
2.5	- Денежные средства	95	0,09	86	0,08	666	0,8
Баланс		103349	100	102719	100	81236	100

Исследуемым объектом анализа является ООО «Нальчикский консервный завод», где в структуре активов наибольший удельный вес занимают запасы (более 40%). Стоимость основных средств уменьшается в отчетном периоде по сравнению с базисным годом на 15762 тыс. руб. и составили 32239 тыс. руб., против 48001 тыс. руб. 2012 г. Доля оборотных активов выше внеоборотных и данная тенденция наблюдается на протяжении всего анализируемого периода.

Дебиторская задолженность имеет тенденцию к снижению на 1315 тыс. руб., а увеличение дебиторской задолженности объясняется двояко: увеличение поставок продукции и непогашение дебиторами своих обязательств. В нашем случае наблюдается некоторое увеличение производимой продукции, большой удельный вес занимает второй аспект – несвоевременное погашение платежных поручений.

Размещение средств предприятия имеет большое значение в финансовой деятельности и повышении его эффективности. От того, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, а, следовательно, и финансовая устойчивость предприятия.

Если созданные производственные мощности предприятия используются недостаточно полно из-за отсутствия материальных ресурсов, то это отрицательно сказывается на финансовых результатах. То же происходит, если созданы излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость, вследствие чего ухудшается финансовое состояние.

Даже при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности предприятие может испытывать финансовые трудности, если нерационально использовать свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность.

Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли или за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы. На анализируемом предприятии внеоборотные активы превышают сумму реального собственного капитала. Первые два источника формирования запасов и оборотных средств имеют отрицательное значение, а общая величина основных источников формирования запасов положительное значение. Исходя из этого, за анализируемый период предприятие можно отнести к третьему виду финансовой устойчивости.

Рис. 1. Доля чистых активов и величина пассивов

Показатель чистых активов (ЧА) непосредственно на счетах бухгалтерского учета не формируется, в связи с чем, в отчете об изменениях капитала приводится как справочный, т.е. для большинства российских организаций имеет директивное значение и определяется как разница между суммой активов принимаемых к расчету, и суммой пассивов принимаемых к расчету.

Таблица 2. Расчет стоимости чистых активов (ООО «НКЗ»), тыс. руб.

№	Показатель	2012	2013	2014
A	Б	1	2	3
1	Основные средства	48001	43675	32239
2	Запасы	43252	46034	38035
3	НДС	-	-	-
4	Дебиторская задолженность	11611	12534	10296
5	Финансовые вложения и денежные средства	390	390	0
6	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого активов	103349	102719	81236
7	Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	-	-	-
9	Краткосрочные обязательства	24845	33770	24641
	Итого пассивы	24845	33770	24641
	Чистые активы	78504	68949	56595

Величина чистых активов организации равняется реальному собственному капиталу. Его динамика и абсолютное значение характеризуют устойчивость финансового состояния организации. К активам участвующим в расчете, относятся денежное и неденежное имущество предприятия, за исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал и балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров.

Если стоимость чистых активов меньше уставного и резервного капитала, организация не имеет права выплаты дивидендов.

Представленный расчет показывает, что размер чистых активов по сравнению с прошлым годом уменьшается на 21909 тыс. руб. и составили на 56595 тыс. руб.

При оценке уровня обеспеченности чистыми активами рассчитываются следующие показатели:

- удельный вес чистых активов в стоимости имущества;

- коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала;
- коэффициент соотношения чистых активов и собственного капитала;

При оценке уровня обеспеченности чистыми активами целесообразно руководствоваться следующими сложившимися критериями показателей:

- удельный вес чистых активов в стоимости имущества – не менее 0,5;
- коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала – > 1,0;
- коэффициент соотношения чистых активов и собственного капитала –

более 0,8.

Следует отметить, что, удельный вес чистых активов в стоимости имущества больше 0,5; остальные два коэффициента значительно превышают нормативные значения.

Таблица 3. Уровень обеспеченности чистыми активами (ООО «НКЗ»)

№	Показатель	2011	2012	2013
А	Б	1	2	3
1	Чистые активы, тыс. руб.	78504	68949	56595
2	Уставный капитал, тыс. руб.	10	10	10
3	Собственный капитал (собственные ср.), тыс. руб.	38504	38849	39695
4	Валюта баланса, тыс. руб.	103349	102719	81236
5	Удельный вес чистых активов в стоимости имущества, %	75,9	67,1	69,7
6	Коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала	7850,4р.	6894,9р.	5659,5р.
7	Коэффициент соотношения чистых активов и собственного капитала	2,0р.	1,8р.	1,4р.

Таким образом, анализ данных таблицы 2 показал, что по результатам работы предприятие может развиваться нормально, о чем говорит коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала, т.к. чистые активы больше, чем уставный капитал значит, организация не подлежит ликвидации.

Список используемых источников:

1. Бариленко В.И. и др. Экономический анализ. Эксмо, 2010. 352 с.
2. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ТК Велби, Проспект, 2011. 360 с.
3. Караева Ф.Е. Состояние и потенциал промышленного развития региона // Функционирование и развитие региональных социально-экономических систем: исследование традиционных и новых тенденций, закономерностей, факторов и условий. 2013. С. 185-194.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.199

Поступила (Received): 02.10.2015

Карнаухова Л.В., Козлова Е.В.
**Роль инновационных процессов в управлении
организацией**

Karnaukhova L.V., Kozlova E.V.
**The role of innovation processes in the
management of the organization**

В статье говорится о том, что в процессе управления компанией важной задачей является разработка и применение обоснованной системы показателей с их целевыми значениями.

Устанавливаются обоснованные и достижимые стратегические цели на основе анализа и планирования целесообразных темпов роста предприятия, построения сбалансированного финансового плана ее развития

Ключевые слова: рыночная и балансовая стоимость средств предприятия, показатели долгосрочного развития, эталонный анализ

Карнаухова Любовь Вячеславовна

*Московский государственный университет путей
связи*

г. Москва, ул. Образцова, 9

Козлова Елена Валерьевна

*Московский государственный университет путей
связи*

г. Москва, ул. Образцова, 9

The article said that in the process of management of the company an important task is the development and application of performance-based system with their target values. Establish reasonable and achievable strategic objectives based on the analysis and planning of appropriate growth companies build a balanced financial plan for its development

Key words: market and book value of assets of the company, long-term development indicators, benchmarking

Karnaukhova Luybov Vyacheslavovna

*Moscow state university of railway engineering
Moscow, Obraztsova st., 9*

Kozlova Elena Valeryevna

*Moscow state university of railway engineering
Moscow, Obraztsova st., 9*

В процессе управления компанией важной задачей является разработка и применение обоснованной системы показателей с их целевыми значениями [3]. Установить обоснованные и достижимые стратегические цели можно только на основе анализа и планирования достижимых и целесообразных темпов роста предприятия, построения сбалансированного финансового плана ее развития.

Показатели – рыночная и балансовая стоимость средств предприятия раньше находились очень близко один от другого – балансовая стоимость составляла 95% от рыночной стоимости, то в начале 1998 года они не совпадали вообще – балансовая стоимость составляла лишь 28% от рыночной стоимости. Причиной такого разрыва стало постепенное, но неуклонное увеличение стоимости нематериальных активов в общей стоимости компаний, необходимость

наращивания стратегического потенциала организации в комплексном управленческом анализе хозяйственной деятельности. С помощью нематериальных активов компании получают возможность управлять отношениями с клиентами, создавать новые продукты и услуги непосредственно под запросы целевого рыночного сегмента. Именно нематериальные активы помогают формировать запросы рынка, при коротком жизненном цикле товара производить качественный продукт по низкой себестоимости, использовать навыки и мотивацию персонала для постоянного улучшения внутренних и внешних компетенций компании. Отсутствие методологии оценки нематериальных активов, неприспособленность стандартов учёта для решения проблемы отображения нематериальных активов в балансе – одна из главных предпосылок поисков новых средств оценки стоимости и эффективности деятельности предприятия. В настоящее время методология сбалансированной системы показателей (BSC) и концепция эталонного управления [0] развиваются в направлении оценки взаимосвязи потенциала бизнеса и его финансовых успехов. Для этого сбалансированная система показателей предполагает разработку и использование панели управления [0] в форме стратегической карты. Совершенствование управления с помощью инновационных процессов можно изучать с помощью приемов эталонного анализа [0], в котором важным этапом является определение состава релевантной эталонной группы среди конкурентов лидеров [0].

Руководители предприятий частенько отказываются вкладывать средства в долгосрочное развитие предприятия, поскольку это ухудшает текущие результаты деятельности, но такая практика не может обеспечить предприятию долгосрочный рост и стабильность. В одной из работ указывается, что показатели долгосрочного развития организации являются ключевым аспектом стратегического успеха компаний [0].

EVA – действительно важный показатель, который позволяет сконцентрировать внимание на приоритетных направлениях стратегического управления, но её отдельное использование не позволяет получать полноценную картину сложившейся ситуации и принимать взвешенные управленческие решения с учётом различных внешних и внутренних факторов, обусловленных средой функционирования бизнеса [0, 0]. Таким образом, существует реальная причина для изучения возможностей интеграции EVA и BSC.

Совершенствование внутренних бизнес-процессов в значительной мере зависит от технологий, квалификации и опыта сотрудников, внутреннего климата в коллективе и других факторов. Именно через возможности количественного и качественного роста и прогнозируются будущие финансовые результаты. Для оценки эффективности инициатив по совершенствованию бизнес-процессов следует использовать инструменты эталонного анализа [0]. Одним из элементов такого анализа является исследование влияния реализации управленческих инновационной на стоимость компании [0].

Таким образом, перспективы BSC образуют замкнутый контур с чётко определёнными связями и включение EVA в финансовую перспективу в качестве базового показателя позволяет превратить BSC из набора полезных, но

несколько разобобщённых показателей, в систему с чётко выраженным целевым ориентиром.

Список используемых источников:

1. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // *Экономический анализ: теория и практика*. 2009. № 27. С. 40-47.
2. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации // *Предпринимательство*. 2009. № 8. С. 21-27.
3. Чугумбаев Р.Р. Стратегические уровни показателей бизнеса: принципы и методы оценки. Монография. М-во образования и науки Российской Федерации, Урюпинский фил., Волгоградский гос. ун-т. Тамбов, 2010.
4. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании // *Управленческий учет*. 2015. № 8. С. 61-70.
5. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // *Управленческий учет*. 2009. № 9. С. 50-60.
6. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа // *Управленческий учет*. № 11. 2009. С. 42-50.
7. Чугумбаев Р.Р. Учёт среды функционирования в анализе весовых характеристик показателей интегральной оценки хозяйственной деятельности // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010. № 3. С. 113-117.
8. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Базисные положения эталонного анализа хозяйственной деятельности предприятий // *Вестник Воронежского государственного университета*. 2015. № 1. С. 80-85.
9. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2013. № 35. С. 27-34.
10. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы применения эталонного анализа в экономических исследованиях // *Управленческий учет*. 2013. № 12. С. 53-62.

© 2015, Карнаухова Л.В., Козлова Е.В.
Роль инновационных процессов в управлении
организацией

© 2015, Karnaukhova L.V., Kozlova E.V.
The role of innovation processes in the management
of the organization

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.202

Поступила (Received): 28.10.2015

Касымова А.Г., Мусина С.Т.
Особенности оценки справедливой стоимости
инвестиционной недвижимости

Kassymova A.G., Musina S.T.
Features of the fair value measurement of investment property

Справедливая стоимость должна определяться независимым оценщиком, который имеет соответствующую профессиональную квалификацию. Справедливой является стоимость инвестиционной собственности, установленная в сделке между осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми сторонами. Справедливая стоимость объекта инвестиционной собственности определяется без учета расходов, возникающих при его продаже. Она отражает рыночные цены по состоянию на отчетную дату. Поскольку рыночные условия могут меняться, сумма, представленная в качестве справедливой стоимости, также подлежит изменению

Ключевые слова: инвестиционная недвижимость, стоимость, справедливая стоимость, оценка, стандарты оценки

Fair value should be determined by an independent appraiser, who has a relevant professional qualification. The fair value of investment property is established in a transaction between knowledgeable, willing parties in an arm, independent parties. The fair value of investment property is determined without regard to the costs arising from its sale. It reflects the market price at reporting date. Because market conditions may change, the amount presented as the fair value, also are subject to change

Key words: investment property, cost, fair value, assessment, evaluation standards

Касымова Айганым Габдысалимовна
Магистр, старший преподаватель
Карагандинский государственный университет
им. Е.А. Букетова
г. Караганда, ул. Университетская, 28

Kassymova Aiganym Gabdisalemovna
Master, Senior Lecturer
Karagandy state university named E.A. Buketov
Karaganda, University st., 28

Мусина Светлана Тахировна
Магистр, старший преподаватель
Карагандинский государственный университет
им. Е.А. Букетова
г. Караганда, ул. Университетская, 28

Mussina Svetlana Takhirovna
Master, Senior Lecturer
Karagandy state university named E.A. Buketov
Karaganda, University st., 28

Согласно Казахстанскому Стандарту оценки "Базы и типы стоимости" при использовании понятия стоимости при осуществлении оценочной деятельности указывается конкретный вид стоимости, который определяется предполагаемым использованием результата оценки. В соответствии с этим, оценщик вправе определять 15 видов стоимости в зависимости от целей и методов

оценки. Под результатом оценки понимается «итоговая величина стоимости объекта оценки». При этом результат оценки может использоваться:

- при определении сторонами цены для совершения действий с объектом оценки (при купле-продаже, передаче в аренду или залог, страховании, кредитовании, внесении в уставный капитал);

- для целей налогообложения;

- при составлении финансовой отчетности;

- при реорганизации и приватизации предприятий;

- при разрешении имущественных споров;

- при принятии управленческих решений [1].

Согласно Стандарту оценки "Базы и типы стоимости" под справедливой стоимостью понимается расчетная цена для передачи активов или обязательств между конкретными осведомленными и заинтересованными сторонами, отражающая соответствующие интересы каждой из сторон. В соответствии с Международным Стандартом Финансовой Отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости" "справедливая стоимость – это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки" [2].

Очень часто справедливую стоимость часто противопоставляют рыночной. Так, рыночная стоимость – это цена отчуждения объекта на открытом рынке в условиях, соответствующих рыночным. Иными словами, это расчетная денежная сумма, по которой данный объект может быть отчужден на основании сделки в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют, располагая всей доступной информацией об объекте оценки, а на цене сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана приобретать;

- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;

- цена сделки представляет собой эквивалент денежного вознаграждения за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было [3].

Отсюда возникают проблемы специфических, нетипичных для рынка активов, для которых установление рыночной цены – либо очень длительный процесс, либо вообще безрезультатный (имеется в виду, что адекватная цена так и не будет достигнута с использованием только механизма рынка). Справедливая же стоимость полностью отражает всю имеющуюся информацию об объекте и его специфике и свойствах. Таким образом, на справедливую стоимость влияет не только и не столько рыночная ситуация, а полный перечень условий, при которых создан оцениваемый объект с учетом их изменения во времени. Степень полноты и достоверности оценки в данном случае зависит от доступа к необходимой информации. В том случае, если необходимые для оценки данные по какой-либо причине недоступны, что для стороннего оценщика является нормальной ситуацией, делаются допущения, снижающие в

различной степени достоверность оценки. Вследствие асимметричности информации объект может быть недооценен или переоценен, в этом заключается основной недостаток расчета справедливой стоимости – она субъективна и зависит от оценщика.

Рыночная стоимость предприятия может быть выше или ниже справедливой в зависимости от того, как объект оценивается на текущий момент времени участниками рынка. Любая новая информация о предприятии оказывает влияние на рыночную стоимость объекта, вследствие чего при использовании рыночного подхода происходит переоценка прогнозов относительно будущего предприятия. Разумеется, справедливая стоимость предприятия также должна подвергаться критике и переоценке с появлением новой весомой информации, такой как отчетность компании за период, совершение компанией значительных относительно ее масштабов сделок, процессы слияния и поглощения, в которые компания оказалась вовлечена. При этом справедливая стоимость более объективна по своей природе, поскольку опирается в большей степени на объективные факты, нежели на ожидания участников рынка. Однако ее определение без использования субъективных оценок невозможно. Таким образом, определяемая стоимость является субъективным мнением о справедливой стоимости, принятым исходя из доступного на текущий момент количества информации. Очевидно, что оценка тем более точна, чем большим количеством информации обладает оценщик и чем более достоверна эта информация.

Существует опровержимое допущение о том, что предприятие может надежно оценить справедливую стоимость инвестиционного имущества на любой момент времени. Если предприятие впервые приобретает инвестиционное имущество, либо когда имеющаяся недвижимость впервые становится инвестиционным имуществом после завершения строительных работ или реконструкции, либо после изменения его предназначения, тогда не представится возможным определить справедливую стоимость инвестиционной недвижимости на любой момент времени. В этом случае, предприятие должно оценивать такой объект по себестоимости до тех пор, пока справедливая стоимость не станет надежно оцениваемой или пока строительство не будет завершено.

Если инвестиционное имущество, которое ранее находилось в процессе строительства, ранее оценивалось по фактическим затратам при наступлении возможности надежной оценки, должно оцениваться по справедливой стоимости. Если ранее предприятие оценивало объект инвестиционного имущества по справедливой стоимости, ему следует продолжать оценивать данный объект по справедливой стоимости вплоть до его выбытия или до момента, когда данный объект становится недвижимостью, занимаемой владельцем, или когда предприятие начнет реконструкцию объекта в целях последующей продажи.

В отчете о финансовом положении по состоянию на конец периода (бухгалтерском балансе) объекты инвестиционной недвижимости отражаются в составе долгосрочных активов отдельной позицией по справедливой стоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения. В отчете

о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе за период представляется как доход/убыток от изменения справедливой стоимости инвестиционного имущества в составе прибыли/убытка за тот период, в котором они возникли.

Таким образом, предприятие при определении справедливой стоимости инвестиционной недвижимости должно правильно раскрывать сверку балансовой стоимости имущества на начало и конец периода. При этом, указывая следующее: увеличения в результате приобретения объектов и в результате последующих затрат, признаваемых в балансовой стоимости актива; увеличения в результате приобретений посредством объединений бизнеса, чистые доходы и убытки в результате корректировки справедливой стоимости; чистые курсовые разницы, возникающие при пересчете финансовой отчетности в другой валюте представления; переводы объектов инвестиционного имущества из категории запасов и недвижимости, занимаемой владельцем, и наоборот, а также прочие изменения.

Список используемых источников:

1. Закон Республики Казахстан от 30 ноября 2000 года № 109-III Об оценочной деятельности в Республике Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.).
2. МСФО (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости".
3. Стандарт оценки РК "Базы и типы стоимости".

© 2015, Касымова А.Г., Мусина С.Т.
Особенности оценки справедливой стоимости
инвестиционной недвижимости

© 2015, Kassymova A.G., Musina S.T.
Features of the fair value measurement of
investment property

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.206

Поступила (Received): 31.10.2015

Келасов С.М.
Консалтинговые услуги на региональном уровне

Kelasov S.M.
Consulting services at the regional level

В статье рассмотрено значение консалтинговых услуг для развития региональных компаний. Были представлены основные элементы рынка консалтинговых услуг в регионе, а также способы продвижения консалтинговых услуг на региональном уровне

Ключевые слова: регион, консалтинговые услуги, спрос, предложение, развитие

The article discusses the importance of consulting services for the development of regional companies. We were presented the main elements of the consulting services market in the region, as well as ways to promote consulting services at the regional level

Key words: region, consulting, demand, supply and development

Келасов Спартак Манолисович

Бакалавр

Пятигорский государственный лингвистический университет

Ставропольский край, Пятигорск, пр. Калинина, 9

Kelasov Spartak Manolisovich

Bachelor

Pyatigorsk state linguistic university

Stavropol region, Pyatigorsk, Kalinina ave., 9

На современном этапе становления мирового рынка одними из наиболее быстрых в вопросе развития становятся именно спрос и предложение на консалтинговые услуги. Но такую тенденцию сегодня можно увидеть не только на глобальном, но и на региональном уровне. Данный процесс возник в результате значительных перемен и повышения требовательности в сфере бизнеса, а также в связи с ростом числа конкурентных фирм и внедрением новейших технологий в работу предприятий.

Сегодня рынок консалтинговых услуг стал наиболее востребованным, поэтому с каждым днем растет и спрос на работу консультантов. В свою очередь, консалтинговые услуги подразумевают оказание консультативной помощи для более эффективного выполнения работы сотрудников компании, каждого ее отдела и всего предприятия в целом. При этом специалисты, предлагающие помощь консультанта в том или ином вопросе, непременно, должны быть экспертами именно в этой сфере работы компании [1].

Когда руководители какого-либо предприятия принимают решение о необходимости обратиться за помощью в консалтинговую компанию, они, несомненно, имеют в своей перспективе конкретные цели, которые они хотят достичь. Говоря о компаниях в регионах, к таким наиболее важным целям можно отнести рекламу и управление на предприятии, а также цели, связан-

ные с созданием новой продукции и услуг, новых предложений для развития фирмы.

Но эти цели далеко не ограничивают причины, по которым фирмы обращаются за помощью в консалтинговую компанию. Некоторые фирмы хотят найти себе новых профессиональных сотрудников, кто-то хочет повысить уровень выполнения обязанностей уже имеющимся персоналом, а кто-то просто хочет узнать, как сэкономить свое время, как самый дорогой ресурс.

Если обратить внимание на те цели, которые ставит перед собой то или иное предприятие, то довольно часто они кажутся крайне простыми. Однако зачастую эти цели требуют довольно длительного и трудоемкого решения. Именно в таких случаях, как никогда, возникает потребность в профессиональной помощи консультантов. В таких ситуациях консультанты смогут объяснить реальную ситуацию на фирме (а не только как ее видит руководство). При этом консультанты излагают информацию максимально доходчиво и лояльно, чтобы руководители фирмы захотели и в дальнейшем сотрудничать с консалтинговой компанией [2].

Когда компания обращается в консалтинговую службу, как правило, ей должны предложить несколько возможных способов достижения поставленных целей. Эти способы, что очень важно, должны отличаться для каждой компании, независимо от сферы и рода их деятельности. От того, насколько качественно, грамотно и быстро окажет услуги специалист консалтинговой компании, зависит уровень роста спроса на ее услуги в регионе.

В регионе консалтинговые услуги, как правило, представлены следующими элементами: аудит, налоговый, рекламный, управленческий, юридический и финансовый консалтинг, а также производство и введение в эксплуатацию элементов автоматизации, проведение PR-деятельности и рекрутинг. При этом сегодня довольно активно наблюдается процесс слияния консалтинговых услуг и аудита. Это слияние расширяет определение консалтинга, включая в данное понятие еще и аудиторскую деятельность.

Говоря о региональном уровне работы консалтинговых служб, важно заметить, что здесь среди прочих максимально востребованными являются услуги по рекламе и менеджменту компании, а также IT-консалтинг, среди которых наибольшим спросом и популярностью пользуется автоматизированная система управления на предприятии [4].

Эти предпочтения в региональных компаниях привели к формированию некоторой специфики реализации консалтинговых услуг в регионе. Так, когда компания начинает поиск профессионального консультанта, в первую очередь, в своем выборе она опирается на отзывы других компаний, уже пользующихся данными услугами, на свой собственный опыт, а уже потом на рекламу в СМИ.

Исходя из этой специфики, в регионах для рекламы своих услуг консалтинговые компании пользуются следующими методами [3]:

- собирают отзывы от клиентов и предоставляют их потенциальным заказчикам, а также просят советовать их услуги другим компаниям-партнерам.
- организуют собрания и семинары по качеству услуг.

– расширение базы клиентов через организацию праздничных мероприятий в своей компании, а также посещение подобных мероприятий в других фирмах.

– разработка, ведение и развитие собственного сайта компании.

– проведение семинаров и тренингов по решению наиболее популярных корпоративных задач.

– проведение совместной деятельности с городскими и крупными частными организациями.

– постоянная реклама товаров и услуг, а также инноваций в компании посредством e-mail рассылки потенциальным клиентам и клиентам, уже знакомым с компанией и активно пользующимся ее услугами.

– реклама посредством анализа работы компании и предоставления полученных положительных данных фирмам-клиентам.

– постоянная работа со СМИ, где компания должна будет иметь свою колонку.

– организация лекций для компаний-клиентов с участием профессиональных консультантов высокого уровня.

Таким образом, консалтинговые услуги в регионе имеют незаменимое значение для более эффективного выполнения работы сотрудников компании, каждого ее отдела и всего предприятия в целом.

Список используемых источников:

1. Викентьев И.Л. Современный консалтинг: мифы и решения. 2014. С. 203.
2. Посадский А.П. Основы консалтинга. М.: ГУ ВШЭ, 2013. С. 16.
3. Соколов Г.Б. 30 способов продвижения тренинговых и консалтинговых услуг. 2013. С. 185.
4. Цлаф В.М. Особенности рынка консалтинговых услуг в регионах // Консультант и управление. 2012. № 2 С. 7-9.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.209

Поступила (Received): 15.10.2015

Ковалёва Ю.С., Терехов А.М.**Характеристика учетной политики сельскохозяйственных предприятий и предложения по ее формированию****Kovaleva Yu.S., Terekhov A.M.****Feature of the accounting policy of agricultural enterprises and proposals for its formation**

В статье представлена характеристика учетной политики предприятий аграрной сферы. На основе анализа документально закрепленных правил учета в сельхозпредприятиях Нижегородской области выявлены недостатки содержательной части учетной политики, разработаны предложения по ее формированию

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, сельскохозяйственная организация, биологические активы

The article presents the characteristics of the accounting policy of the enterprises of agrarian sphere. Based on the analysis documented accounting rules in the agricultural enterprises of the Nizhny Novgorod region revealed the shortcomings of a substantial part of the accounting policy, developed proposals for its formation

Key words: accounting policies, accounting, agriculture organization, biological assets

Ковалёва Юлия Сергеевна

Студент

Перевозский строительный колледж

Нижегородская область, г. Перевоз, пр. Советский, 27

Kovaleva Yuliya Sergeevna

Student

Perevozsky construction college

Nizhny Novgorod region, Perevoz, Sovetskiy ave., 27

Терехов Андрей Михайлович

Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой

Нижегородский государственный инженерно-экономический университет

г. Нижний Новгород, ул. Спутника, 24 А

Terekhov Andrey Mikhaylovich

Candidate of Economic Sciences, Head of Department

Nizhny Novgorod state engineering and economic university

Nizhny Novgorod, Soutnika st., 24 A

Учётная политика организации раскрывает совокупность средств и методов ведения бухгалтерского учёта, отражающих первичное наблюдение фактов хозяйственной жизни, их стоимостное измерение, а так же используемую группировку и итоговое обобщение. Учетная политика сельхозпредприятия разрабатывается на основе специфики агропроизводства. Предприятия АПК принимают ее в виде отдельного внутреннего нормативного документа регламентирующего порядок учета. Учетную политику можно охарактеризовать в качестве инструкции или руководства действия в деятельности сотрудника бухгалтерской службы, она является методологической основой функционирования бухучета на предприятии, ежегодно утверждается руководителем сельхозпредприятия и действует в течение календарного года [5].

Для исследования принятых в хозяйствах Нижегородской области внутренних нормативных учетных документов на соответствие современным тенденциям учетной практики нами был проведен анализ их содержательной части. Была рассмотрена следующая документация: учетная политика исследуемых организаций (по региону), приказы и распоряжения управленческого персонала хозяйств касательно документооборота, контроля за проведением хозяйственных операций, порядка и сроков инвентаризации и пр. Использованы такие общенаучные методы, как: библиографический, анкетирование (проводилось в отношении административно-управленческого персонала предприятий АПК), анализ (проведен анализ содержательной части «учетных политик»), а так же обобщение полученных результатов.

Исследование проводилось по 100 хозяйствам Нижегородской области. Детально изучены данные следующих сельхозпредприятий: СПК «Им. Ленина», СПК «Тепелево», ООО «Победитель», ОАО «Румянцевское» (Д-Константиновский р-н), ФГУП «Центральное» (Кстовский р-н), ОАО «Плодопитомник», ОАО «Нива» (Лысковский р-н) и ООО «Пушкинское» (Большеболдинский р-н). Период – 2012-2015 г.

В большинство подвергшихся исследованию предприятий АПК учетная политика разработана самостоятельно (~95 % хозяйств) с учетом отраслевых особенностей бухучета. Так, например, учетная политика в качестве самостоятельно разработанного документа имеется у СПК «Тепелево», ОАО «Румянцевское», ОАО «Плодопитомник», ОАО «Нива», ФГУП «Центральное», ООО «Пушкинское». В СПК «Им. Ленина» на момент исследования учетная политика не была утверждена, а ООО «Пушкинское» применяло основные положения учетной политики головной компании – ООО «Газпром Трансгаз Нижний Новгород», не адаптированной под учет в сельском хозяйстве, что является существенным недостатком в организации учетного процесса [6]. Таким образом, хозяйства, не сформировавшие и не утвердившие собственную учетную политику, нарушают требования законодательства, в частности исполнения положений ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [2].

Отметим, что в организациях, в которых отсутствует самостоятельно разработанная учетная политика, порядок ведения бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с общими правилами учета, установленными законодательством.

В результате проведенного анализа учетной политики на соответствие законодательно установленным правилам ее формирования (таблица 1), нами выявлены несоответствия, связанные с: использованием неадаптированного для АПК плана счетов; отсутствием утвержденного графика документооборота; отсутствием информации об используемой технологии обработки учетной информации, об установленном порядке контроля за хозяйственными операциями, о порядке проведения инвентаризации биологических активов, о способах начисления амортизации по биологическим активам, методах оценки биологических активов, об используемых формах первичных документов и регистров по биологическим активам, а так же форм отчетности [6, 7].

Таблица 1. Соответствие представляемой в учетной политике информации требованиям законодательства

Содержание	Наличие рабочего плана счетов	Наличие Графика документооборота	Сведения о технологии обработки учетной информации	Сведения о порядке контроля за хозяйственными операциями	Сведения о порядке проведения инвентаризации (в т.ч. по биологическим активам)	Сведения о способах начисления амортизации (в частности по биологическим активам)	Сведения о методах оценки активов (в частности биологических активов)	Сведения об используемых формах первичных документов и регистров (в т.ч. по биологическим активам)	Сведения об используемых формах отчетности
Хозяйство									
СПК «Им. Ленина»	Учетная политика не утверждена								
СПК «Тепелево»	+	+	+	-	+	+	-	+	-
ООО «Победитель»	-	-	-	-	-	+	-	-	-
ОАО «Румянцевское»	+	-	-	-	-	+	-	+	-
ФГУП «Центральное»	+	-	+	-	+	+	-	-	-
ОАО «Плодопитомник»	+	-	+	-	-	+	-	+	-
ОАО «Нива»	+	+	+	-	+	+	-	-	-
ООО «Пушкинское»	-	+	+	-	+	+	-	+	-

Таким образом, установлено, что отдельные хозяйства не имеют рабочего плана счетов, используют типовой, не адаптированный для предприятий АПК. График документооборота в значительной части исследуемых хозяйств учетной политикой не закреплён, в большинстве организаций он малоинформативен, отсутствует информация о движении документов по биологическим активам. Организациями зачастую применяется традиционная форма учета с использованием элементов автоматизации, при этом сведения о технологии обработки учетной информации указаны далеко не во всех хозяйствах. По факту учетную информацию обрабатывают и передают с использованием следующего ПО: «1С: Предприятие», «Микс», «Прогноз», «SAP-R/3», «Контур-Экстерн». Порядок контроля за хозяйственными операциями учетными политиками хозяйств не указан, при этом он устанавливается отдельными распорядительными документами руководства. Порядок проведения инвентаризации описан, но имеются замечания, связанные с неполнотой раскрытия информации, расхождениями в сроках и методах ее проведения. Так же отсутствует информации о способах оценки продуктивного и рабочего скота; не раскрыты формы используемых первичных документов, регистров учета, отчетности по животным и многолетним насаждениям (по факту могут использоваться устаревшие формы) [6].

Обобщая указанную информацию, мы пришли к выводу, что учетная политика, формируемая сельхозпредприятиями региона, в целом соответствует

законодательству по бухучету, но не отвечает отдельным положениям Методических рекомендаций по разработке учетной политики в сельскохозяйственных организациях, так, например, она малоинформативна в отношении биологических активов.

В целях совершенствования содержательной части учетной политики, разрабатываемой в хозяйствах, мы предлагаем принять следующие меры:

- уделить больше внимания специфическим активам сельхозпроизводства, а именно биологическим активам животноводства и растениеводства;

- пересмотреть используемый хозяйствами рабочий план счетов в части добавления новых счетов по учету биологических активов и исключения из него не затрагиваемых учетом счетов. Модифицированный план счетов утверждать и закреплять в учетной политике хозяйства;

- уточнить способы и правила контроля за хозяйственными операциями по учету активов животноводства и растениеводства;

- пересмотреть порядок и методику проведения инвентаризации активов растениеводства и животноводства с учетом требований законодательства и текущих потребностей хозяйств, подробно описать все этапы ее выполнения, а также правила оформления;

- пересмотреть методику оценки активов сельхозпредприятия, для оценки биологических активов за основу брать справедливую стоимость;

- уточнить и отразить правила документооборота, в т.ч. включить подробный перечень используемых первичных документов, регистров учета и форм отчетности применительно к биологическим активам, отобразить порядок составления документации, указать сроки сдачи, должности сотрудников ответственных за заполнение документов [6];

- подробно описать используемые средства автоматизации, программное обеспечение, используемое в хозяйствах (указать наименование, особенности, функции);

- уточнить и рассмотреть методику начисления амортизации по биологическим активам с учетом их биологических характеристик и особенностей (продуктивность, средняя продолжительность жизни, подверженность заболеваниям и пр.) [7];

- Разработать и закрепить в учетной политике способы контроля за соответствием учетных данных показателям фактического наличия биологических активов.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон № 402 -ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Методические рекомендации по разработке учетной политики в сельскохозяйственных организациях, утвержденные приказом Минсельхоза РФ от 16.05.2005 г. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету животных на выращивании и откорме в сельскохозяйственных организациях, утв. Приказом Минсельхоза России от 02.02.2004 г. № 73 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

5. Балашова Н.Н., Бычков М.Ф. Содержание, формирование и реализация учетной политики сельскохозяйственной организации // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2008. №12. С. 9-13.
6. Терехов А.М., Терехова А.В. Особенности формирования учетной политики сельскохозяйственных организаций Нижегородской области в части продуктивного и рабочего скота и предложения по ее модернизации // Научный альманах. 2015. №3 (5). С. 30-39.
7. Терехов А.М., Мизиковский И.Е., Терехова А.В. Рекомендации по трансформации специализированной бухгалтерской отчетности по биологическим активам сельского хозяйства // Агропродовольственная политика России № 8. 2015.

© 2015, Ковалёва Ю.С., Терехов А.М.
 Характеристика учетной политики
 сельскохозяйственных предприятий и
 предложения по ее формированию

© 2015, Kovaleva Yu.S., Terekhov A.M.
 Feature of the accounting policy of agricultural
 enterprises and proposals for its formation

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.214

Поступила (Received): 31.10.2015

Конева Д.А.**Классификация и типология организационно-распорядительной документации как этапы предмашинной обработки информации****Koneva D.A.****Classification and typology of organizational and administrative documentation as stages before of information processing**

Выявлены различия типологии и классификации информации. Проведен анализ их значимости в управленческом процессе. Определены принципы стандартизации и унификации документов.

Автоматизация информации как неотъемлемый элемент документооборота. Документооборот отражен как основной предмет исследования

Ключевые слова: документооборот, автоматизация, информация, классификация, типология

Differences typology and classification of information. The analysis of their significance in the management process. It defines the principles of standardization and unification of documents.

Automation of information as an integral part of document. Document reflected as the main subject of study

Key words: workflow automation, information classification, typology

Конева Дарья Александровна

Студент

Волгоградский государственный университет
г. Волгоград, пр-т Университетский, 100

Koneva Darya Aleksandrovna

Student

Volgograd state university
Volgograd, University ave., 100

В настоящее время для повышения эффективности управления необходимо совершенствование работы с документами, так как всякое управленческое решение всегда базируется на информации, на документе.

Организация работы с документами влияет на качество работы аппарата управления, организацию и культуру труда управленческих работников. От того, насколько профессионально ведется документация, зависит успех управленческой деятельности в целом.

К сожалению, многие руководители предприятий, работники, отвечающие за документационное обеспечение управления, не знакомы с основами современного делопроизводства, а тем более – с тонкостями ведения документации.

Вместе с тем, правильное составление и оформление документов в соответствии с новыми нормативами – важнейшая обязанность работников делопроизводственных служб.

Знание тонкостей процесса обработки информации – залог успеха организации.

Прежде чем автоматизировать информацию, приходится изрядно поработать: определить, какой документ нужно создать, с какой целью, кто это должен делать. Чтобы ответить на эти вопросы, как раз таки и необходима предмашинная обработка.

Документооборот для любой организации – неотъемлемая часть всего производственного и управленческого процесса. Основной целью этой процедуры является создание системы документов, внедрение которой позволит получить максимальный народнохозяйственный эффект с одновременным ростом творческих элементов в управлении и повышении организационной культуры персонала.

Работая с документами, не обойтись без унификации и стандартизации документации, задачами которых считаются повышение качества и совершенствование форм документов управления.

Общие принципы стандартизации и унификации позволяют:

- сократить избыточность информации при документировании;
- создать общую конструктивную модель документов;
- реализовать применение единой терминологии в документах;
- обеспечить типизацию и трафаретизацию текстов формуляров-образцов документов.

В организационных и распорядительных документах определяются порядок работы организации и ее структурных подразделений, а также регулируются различные аспекты их деятельности. С помощью них решаются важнейшие вопросы управления.

Организационно-правовые документы содержат положения, строго обязательные для исполнения, они реализуют нормы административного права и являются правовой основой деятельности учреждения. Эти документы в обязательном порядке проходят процедуру утверждения уполномоченным на это органом организацией, руководителем данной организации или ее коллегиальным органом. Организационные документы могут утверждаться непосредственно актом руководителя с проставлением грифа утверждения на организационно-правовом документе или распорядительным документом.

Основное назначение распорядительных документов – регулирование деятельности, позволяющее органу управления обеспечивать реализацию поставленных перед ним задач. От того, насколько эффективно регулируется деятельность учреждения, зависят результаты работы организации.

Уделив внимание тому, что документы, функционирующие в сфере управления, представляют собой наиболее значительный массив документации, представляется необходимой их классификация и типология, которая облегчает реализацию функций сбора, обработки, хранения и поиска информации и оказывает существенное воздействие на автоматизацию документных процессов.

В качестве классификации принято понимать логическую операцию, заключающуюся в распределении элементов рассматриваемого множества предметов и явлений по подмножествам (классам), на основании некоторого общего признака или групп признаков.

Очевидно, что на сегодняшний день существует большое множество классификаций, выделяемых различными специалистами документооборота. Обычно основным критерием классификации управленческих документов является иерархический, связанный с элементами государственного управления (прогнозирование, планирование, информационное обеспечение, принятие управленческих решений, организационная работа и регулирование, контроль) или в соответствии с функциями самого учреждения (общее руководство, планирование, финансирование, подготовка кадров).

Некоторые специалисты предлагают такую классификацию документов: организационно-распорядительные, плановые, первично-учетные, расчетно-денежные, отчетно-статистические, коммерческие.

Что же касается типологии организационно-распорядительной документации, то она применяется при формировании баз данных в автоматизированных системах документационного обеспечения и находит отражение в эшелонировании и архивировании документной информации, рубрикации документов.

Значение классификации и типологии ОРД как этапов предмашинной обработки информации очевидно.

Ни в одной организации документ не может быть создан, если не продумана его цель, его создатель, его содержание, пусть и примерное. Также нельзя приступить к оформлению документа или его формуляра без определения его состава, принадлежности, гласности, комплексности.

То есть, даже, несмотря на то, что типология документации тесно связана с ее автоматизированием, она необходима и на этапе продумывания документа.

Имея четкую классификацию и типологию, в любой организации делопроизводство облегчается, вследствие чего повышается результативность и эффективность руководства и работников. И это не говоря уже о том, насколько быстрым становится поиск, изучение, дополнение документа, который в любой момент может потребоваться.

Безусловно, важен еще и тот факт, что именно верное причисление к тому или иному виду документа определит, как он должен выглядеть. Каждому приписывается свое оформление с соответствующими реквизитами, их расположением.

Таким образом, классификация и типология наглядно подтверждают все многообразие документируемой управленческой информации, которое является отражением как самого управления, так и функций, возложенных на аппарат управления.

В заключение, классификация и типология организационно-распорядительной документации в целом как этапы предмашинной обработки информации в организации – необходимое условие для проведения работ по их унификации, являющейся важной предпосылкой документационного обеспечения автоматизированных систем управления.

1. ГОСТ Р 51141-98 Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения.
2. ГОСТ Р 6.30-2003 «УСД. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов».
3. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации".
4. Сизов Ю.И., Константинов Ю.Н. Документирование управленческой деятельности: учебно-методическое пособие.

© 2015, Конева Д.А.

Классификация и типология организационно-распорядительной документации как этапы предмашинной обработки информации

© 2015, Koneva D.A.

Classification and typology of organizational and administrative documentation as stages before of information processing

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.218

Поступила (Received): 27.10.2015

Корнеев Д.Г.
Проблемы функционирования ТЭК Волгоградской
области и пути их решения

Korneev D.G.
Problems of operation of Fuel and Energy Complex and their
solutions in Volgograd region

В статье рассмотрены основные проблемы, присущие системе функционирования топливно-энергетического комплекса Волгоградской области: технико-технологические, экономические и институциональные. Предложены пути их решения: геологоразведка и разработка новых месторождений; создание дополнительных генерирующих мощностей; повышение энергоэффективности и энергосбережение; развитие и укрепление интеграционных связей

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, энергоэффективность, региональная экономика, Волгоградская область

Корнеев Дмитрий Геннадьевич

Аспирант

Волгоградский государственный университет
г. Волгоград, проспект Университетский, 100

In the article describes basic problems of the fuel and energy complex system in Volgograd region: technical and technological, economic and institutional. The ways of solving them: exploration and development of new deposits; creation of additional generating capacity; energy efficiency and energy conservation; development and strengthening of integration ties

Key words: fuel and energy Complex, energy efficiency, regional economy, Volgograd region

Korneev Dmitriy Gennadievich

Graduate

Volgograd state university
Volgograd, University ave., 100

Наряду со специфическими проблемами, характерными для регионов, обладающих или не обладающих запасами энергоресурсов, в Волгоградской области существуют технико-технологические, экономические и институциональные проблемы развития ТЭК. С целью поиска решений для повышения эффективности функционирования комплекса во взаимосвязи с региональной экономикой необходимо выявить и проанализировать проблемы, присущие всем субъектам Российской Федерации.

На наш взгляд, технико-технологические проблемы функционирования ТЭК обусловлены, в первую очередь, состоянием и техническим уровнем действующих мощностей комплекса, который к настоящему времени достиг критической массы. Износ оборудования в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды в регионе составляет около 60%.

Второй по значимости проблемой функционирования ТЭК Волгоградской области является длительное технологическое отставание в создании и освоении современных экологически чистых технологий.

К технико-технологическим проблемам функционирования ТЭК Волгоградской области целесообразно отнести необходимость ускоренной разведки и разработки новых месторождений полезных ископаемых, поскольку в последние годы добыча нефти, газа на разрабатываемых скважинах снижается вследствие длительной эксплуатации, многие месторождения консервируются компаниями, получившими лицензии на их разработку, в связи со сложностью добычи и наличием поверхностных залежей топливных ресурсов в других регионах.

Еще одна крупная техническая проблема функционирования ТЭК региона состоит в необходимости газификации многих населенных пунктов. Она осложняется низкой плотностью населения и большими расстояниями между городами, поселками, сельскими поселениями.

К общим техническим проблемам можно отнести отсутствие или очень низкий уровень оснащения предприятий, учреждений и жилого фонда приборами учета тепла, электроэнергии, газа и воды.

Региональная энергетическая безопасность в значительной степени определяется целостностью энергетического комплекса. Процессы реструктуризации последних лет вывели ряд энергетических предприятий из управления региональной энергетической компании. В перспективе долгосрочного развития это может нанести существенный урон устойчивости и управляемости в региональном энергетическом комплексе.

Второй общий блок составляют экономические проблемы функционирования ТЭК, характерные для Волгоградской области. В их числе актуальной и масштабной экономической проблемой ТЭК являются неплатежи за топливо и энергию. Растет задолженность не только отдельных предприятий, но и региона в целом. Одной из самых сложных экономических проблем в сфере ТЭК является рост цен на продукцию комплекса, прежде всего, газ и электроэнергию.

К общим экономическим проблемам функционирования ТЭК относятся также: недостаточность инвестиционных ресурсов для развития электросетевой инфраструктуры (необходимого для обеспечения выдачи мощности новых генерирующих объектов и обеспечения технологического присоединения потребителей к электрическим сетям); низкая энергетическая и экономическая эффективность отрасли (низкий коэффициент полезного действия большинства тепловых электростанций, высокие потери в электрических сетях, неоптимальная загрузка генерирующих мощностей в Единой энергетической системе России); наличие перекрестного субсидирования между группами потребителей электроэнергии и между электрической и тепловой энергией на внутреннем рынке.

Институциональные проблемы функционирования ТЭК связаны, во-первых, с разработкой и принятием ряда правовых нормативных актов, регулирующих отношения в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности, во-вторых, с созданием действенного механизма государственного

влияния на политику бизнес-структур, работающих в регионах России и осуществляющих предпринимательскую деятельность, являющуюся градообразующей или социально значимой для этих регионов.

Пути решения изложенных проблем представляются следующими.

Геологическая разведка и разработка новых месторождений, в результате которых на территории регионов будут наращивать объем добычи энергоресурсов, ВРП, создавать новые рабочие места, функционировать объекты производственной и социальной инфраструктуры, что обеспечит основу для устойчивого развития региональной экономики. В связи с внутренней потребностью в газе в Волгоградской области целесообразно также освоение небольших по запасам месторождений, приближенных к негазифицированным районам, что снизит издержки на строительство газопроводов и транспортировку газа.

Создание дополнительных генерирующих мощностей. Наряду с тепловыми электростанциями необходимо использовать альтернативные источники получения электрической энергии. В частности, благоприятная роза ветров на юге и в заволжской части области дает возможность использовать ветровые энергетические установки, которые способны обеспечить население этих районов электроэнергией по аналогии с Республикой Калмыкией, которая сегодня уже реализует подобный проект.

Энергоэффективность и энергосбережение должны стать основными приоритетами энергетической стратегии Волгоградской области. Одним из основных принципов энергосбережения является организация контроля над потреблением энергоресурсов, для этого на предприятиях следует проводить мероприятия по внедрению энергосберегающих технологий и составлению энергетических паспортов.

Развитие и укрепление интеграционных связей между предприятиями внутри регионального энергетического комплекса, в первую очередь интеграции между генерирующими и сбытовыми компаниями, препятствие разрушению целостности регионального энергетического комплекса в результате реструктуризации, ведение переговоров с преемниками РАО "ЕЭС", создание в перспективе регионального энергетического холдинга, позволяющего реально управлять энергетической безопасностью региона.

Для стратегического планирования социально-экономического развития Волгоградской области и повышения социально-экономической эффективности ТЭК предлагаются следующие меры.

Во-первых, основной задачей, стоящей на пути устойчивого развития Волгоградской области, является преодоление энергетических барьеров, препятствующих экономическому росту, за счет оптимального соотношения усилий по наращиванию энергетического потенциала и снижения потребности в дополнительных энергоресурсах за счет энергосбережения.

Во-вторых, по данным Министерства энергетики РФ, около 35% (примерно 430-350 млн. т.у.т.) энергии в стране ежегодно теряется [1]. Поэтому повышение энергоэффективности следует рассматривать как основной энергетический ресурс будущего экономического роста. Данные выводы согласуются

с положениями долгосрочной Программы по энергосбережению и повышению энергетической эффективности Волгоградской области на 2010-2020 годы.

В-третьих, повышение социально-экономической эффективности ТЭК Волгоградской области возможно на основе оптимального соотношения наращивания энергетического потенциала и снижения потребности в дополнительных энергоресурсах в результате прогрессивного отраслевого структурного сдвига в экономике, реструктуризации используемых топливно-энергетических ресурсов. С этой целью требуется размещение на территории Волгоградской области высокотехнологичных производств, создание нефтегазового кластера.

В-четвертых, поскольку проект Энергетической стратегии до 2030 года направлен на коренное изменение целей и механизмов развития топливно-энергетического комплекса страны, на переход от ресурсно-сырьевого к ресурсно-инновационному развитию ТЭК, то следует предусмотреть в регионе механизм создания «стимулирующей инфраструктуры», направленной на диверсификацию экономики, рост технологического уровня, минимизацию инфраструктурных ограничений [2, с.99]. В Западной Европе технологические платформы оказались эффективным инструментом внедрения инноваций, поэтому следует изучить европейский опыт и адаптировать его к специфике Волгоградской области. Кроме того, существует необходимость формирования единого банка технологий, который сейчас формируется в ведомственных рамках.

В-пятых, целесообразно в соответствии с современным трендом предусмотреть поддержку альтернативной энергетики, учитывая климатические условия Волгоградской области.

В-шестых, на региональном уровне необходимы программы поддержки микрофинансирования домашних хозяйств, создания специализированных энергосервисных компаний [3, с. 27] для расширения доступа к современным видам энергии в отдаленных от сетей сельских поселениях.

В-седьмых, техническая модернизация инженерных сетей в целях снижения потерь электрической и тепловой энергии.

В-восьмых, поскольку дефицит нефти и газа восполняется за счет поставок из-за пределов Волгоградской области, то формируется дополнительная нагрузка на региональный бюджет. Для постепенного снижения доли расходов бюджета на ввоз топливно-энергетических ресурсов в регион целесообразно в рамках региональной энергетической стратегии предусмотреть меры по снижению их потребления (на первом этапе – в бюджетной сфере, в дальнейшем – в ЖКХ и промышленном производстве).

Список используемых источников:

1. Министерство энергетики Российской Федерации. Энергосбережение и энергоэффективность. URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/energoeffektivnost/branch/>
2. Фаворский О.Н., Батенин В.М., Масленников В.М. С чего следовало бы начать реализацию энергетической стратегии // Вестник Российской академии наук. 2015. Т.85. №2. С.99.
3. Шабалдин А.В. Государственная политика по стимулированию развития возобновляемой энергетики // Экономические науки. 2014. № 7 (116). С. 27.

© 2015, Корнеев Д.Г.

Проблемы функционирования ТЭК Волгоградской области и пути их решения

© 2015, Korneev D.G.

Problems of operation of Fuel and Energy Complex and their solutions in Volgograd region

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.223

Поступила (Received): 29.10.2015

Костина С.А., Герасименко Л.В.
**Современная концепция управления организацией:
 внедрение современных маркетинговых инструментов**

Kostina S.A., Gerasimenko L.V.
**Modern concept of management: introduction of
 modern marketing tools**

В данной статье раскрывается понятие современного управления организацией в условиях конкуренции. Определены основные инструменты эффективной современной системы маркетинга, а так же эффективность их внедрения в систему маркетинга организации

Ключевые слова: маркетинг, менеджмент, бренд, Интернет-маркетинг, маркетинг в социальных сетях

This article reveals the concept of modern management of the organization in the competitive market. Defining the basic tools of effective modern marketing system, as well as the effectiveness of their implementation to the marketing organization

Key words: marketing, management, brand, Internet marketing, social media marketing

Костина Светлана Анатольевна

Студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет
 г. Белгород, ул. Победы, 85

Kostina Svetlana Anatolevna

Student

Belgorod state national research university
 Belgorod, Pobedy st., 85

Герасименко Людмила Викторовна

Кандидат социологических наук, доцент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет
 г. Белгород, ул. Победы, 85

Gerasimenko Liudmila Viktorovna

Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor

Belgorod state national research university
 Belgorod, Pobedy st., 85

В современном мире, в условиях жестокой конкуренции организаций, политической и экономической нестабильности, фирме тяжело сохранить своё место на рынке товаров или услуг. На протяжении последних лет у руководящего звена обосновалась потребность в современной концепции управления организацией. Стоит учитывать, что практически каждая организация базируется на ориентации на потребителя. Цель производства какого-либо товара или услуги – удовлетворение потребности потребителей, но и с прибылью для производителя. Огромное значение приобретают новые технологии продвижения и сбыта товаров, что является неотъемлемой частью современной концепции управления организацией. Всё больше проявляется тенденция к информатизации маркетинговых инструментов: появляются продажи через Интернет, Интернет-маркетинг, маркетинг в социальных сетях. Всё больше

возрастает эффективность такого маркетингового инструмента, как бренд. Все эти инструменты в совокупности можно назвать системой современного маркетинга.

1. Создание бренда является той недостающей движущей силой, с помощью которой товар становится более востребованным и конкурентоспособным по сравнению с другими товарами. Воздействуя на подсознание людей, брендовая продукция закладывает определенные характеристики о продукте, побуждая потребителей покупать именно эту продукцию. Большинство самых успешных фирм имеют мировые бренды, отличающиеся собственной оригинальностью и специфичностью. Бренд – слово, выражение, знак, символ или дизайнерское решение, или их комбинация в целях обозначения товаров и услуг конкретного продавца или группы продавцов для отличия их от конкурентов [3]. Обычно включает в себя название, логотип и другие визуальные элементы (шрифты, цветовые схемы и символы).

Производитель получает огромную выгоду от бренда. Сюда можно и отнести, так же, снижение издержек, экономию на рекламе. Зарекомендовав себя как стабильная компания с качественной продукцией, сложившимся кругом покупателей, завоевавшие доверие своих потребителей, фирма становится более конкурентоспособной и более устойчивой к изменениям внешней среды.

Успех бренда зависит от многих внутренних и внешних факторов, но главная задача бренда не только запомниться потребителю, но и завоевать их доверие. Качественный, востребованный на рынке бренд, является залогом успеха, стабильности и эффективности фирмы, что позволяет улучшить конкурентоспособность продукции, а так же финансовые показатели фирмы.

Одним из инструментов продвижения не только товаров и услуг, но и бренда, является Интернет-маркетинг.

2. Интернет-маркетинг – это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, место продаж и продвижение. Основная цель – получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта [6].

Интернет – маркетинг позволяет организации продвигать свою продукцию в интернете посредством рекламы, он-лайн сервиса покупок, он-лайн каталогов предоставляемых товаров или услуг. Конечно, данный способ имеет как преимущества, так и недостатки.

Преимущества Интернет-маркетинга:

- Предоставление потребителю возможность получить информацию о товаре «в один клик»;
- Нацелен на экономию средств;
- Предоставление потребителю возможности обсудить товар с другими потенциальными покупателями, если это предусмотрено сайтом;
- Возможность обратной связи;
- Экономия времени;
- Возможность рекламы через подписку на рассылку по E-mail;
- Быстрый рост.

Недостатки Интернет-маркетинга:

- Не даёт возможность потребителю опробовать товар до того, как сделать покупку;
- Ограниченность платёжных методов;
- Наличие Интернет-мошенников;
- Медленное Интернет-соединение, либо незнание техники использования Интернет-покупок;
- Низкая безопасность [5].

В зарубежной практике Интернет-маркетинг используется довольно широко и активно, поскольку он появился раньше, чем в России (в России только в 1995 году). Этим можно обусловить тот факт, что в нашей стране низкий уровень доверия граждан Интернету, отсутствие культуры безналичного расчёта, бизнес – махинации – все это тормозит процесс развития [1].

3. Маркетинг в социальных сетях – это комплекс мероприятий по продвижению компании или сайта с использованием различных социальных платформ (соцсетей, блогов, дневников и форумов). Продвижение в соцсетях позволяет выбрать целевую аудиторию и площадки, на которых она представлена в большей степени, а также наиболее подходящие способы воздействия и коммуникации с потенциальными клиентами [4].

Маркетинг в социальных сетях является новым направлением в маркетинге. Его появление обусловлено нарастающей популярностью социальных сетей, таких как Facebook, Twitter, Вконтакте и Одноклассники.

Маркетинг в социальных сетях используется для привлечения на сайт компании посетителей, а, следовательно, и потенциальных клиентов. В последнее время такой инструмент можно назвать довольно эффективным, ведь, к примеру, аудитория социальной сети ВКонтакте:

- зарегистрировано более 100 миллионов пользователей (преимущественно русскоговорящий контингент)
- более 2 500 000 000 страниц открываются ежедневно (Liveinternet).

Аудитория Facebook насчитывает более 500 млн. зарегистрированных пользователей из ста двадцати трех стран мира. Из которых 2 млн. пользователей являются русскоязычными. Основная масса пользователей – офисные сотрудники, бизнесмены, интернет-маркетологи, рекламисты, блоггеры, IT и web-специалисты (наиболее продвинутые пользователи Рунета). Наиболее "качественная", профессиональная, чем аудитория других соцсетей в России [2].

Действительно, продвижение товара, или даже определённого бренда, происходит очень активно в социальных сетях. Конечно, для потребителей есть определённые плюсы такого предложения: можно, не выходя из дома, ознакомиться с товарным предложением, какими-либо скидками или акциями, напрямую обратиться к представителю и задать интересующие вопросы, а так же просмотреть комментарии к данному виду товара или услуги. Но в этом есть и свои минусы: не каждый человек, зарегистрированный в социальных сетях, доверяет такого рода рекламе, ведь основная задача, которую преследуют социальные сети – это общение. Как правило, люди не используют Вконтакте или Одноклассники конкретно ради приобретения какого-либо товара.

Кроме того, пользователи считают, что реклама в социальных сетях надоедает и мешает общению.

Конечно, эффективность данных маркетинговых инструментов зависит, в первую очередь, от целей и задач организации, в правильном их использовании, а так же стратегических целей организации, маркетинговой политики. Внедрение современной системы маркетинга в систему управления организацией означает некую инновационную направленность в управлении, она даёт перспективы для развития системы управления организацией. Что касается результатов внедрения современной системы маркетинга, то она позволит улучшить взаимодействие фирмы с потребителями, улучшить продвижение продукции, а, следовательно, расширить рынки сбыта продукции, улучшить финансовые показатели, сэкономить на рекламе (так как Интернет – маркетинг, и маркетинг в социальных сетях отличается низкими затратами), а так же повысить эффективность работы организации в целом, посредством улучшения экономических показателей, динамизмом и гибкостью управления организацией, что позволит улучшить конкурентоспособность организации в целом.

Список используемых источников:

1. Бизнес журнал «TimesNet» онлайн. URL: <http://timesnet.ru/interview/804>
2. Коммуникационное агентство Comagency.
URL: <http://comagency.ru/marketing-v-socialnyh-setya>
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М.: Вильямс, 2011.
4. Сайт DIERA.RU
URL: <http://blog.diera.ru/2013/07/17/социальные-сети-как-инструмент-продв>
5. Сайт «Веб аналитика». URL: <http://analytika.org/?p=980>
6. Севостьянов И.О. Поисковая оптимизация. Практическое руководство по продвижению сайта в Интернете. СПб.: Питер, 2010. 240 с.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.227

Поступила (Received): 28.10.2015

Костригин Р.В., Яшин С.В. Экономическая сущность интеграционных процессов в инновационной среде

Kostrigin R.V., Yashin S.N.
The economic essence of the integration process in
an innovative environment

В статье раскрываются научно-практические подходы к определению места и роли инноваций в развитии интеграционных процессов и процедур их реализации на основе взаимовыгодного сотрудничества. Представляются современные взгляды на особенности реализации интеграционных процессов. В рамках обобщения множества научных суждений автор выделяется специфику и роль ресурсного обеспечения для реализации и развития интеграционных процессов

Ключевые слова: интеграционные процессы, интеграционный подход, интегрированная структура, инновационная среда, инновационно-технологическая интеграция

Костригин Руслан Вячеславович

Аспирант

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23

Яшин Сергей Николаевич

Доктор экономических наук, профессор заведующий кафедрой

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23

The article discovers theoretical and practical approaches to describing the role and sense of innovations in integration processes development with procedures of their implementation on the basis of mutually beneficial cooperation being defined in particular and modern points of view with regard to specifics of integration processes implementation being introduced. Within the framework of generalization of quite a number of scientific judgments the author particularizes specifics and the role of resources support to ensure implementation and further development of integration processes

Key words: integration processes, integration approach, integrated structure, innovation environment, innovation and technological integration

Kostrigin Ruslan Vyacheslavovich

Graduate

Novgorod state university named N.I. Lobachevsky

Nizhny Novgorod, Gagarin ave., 23

Yashin Sergey Nikolaevich

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Department

Novgorod state university named N.I. Lobachevsky

Nizhny Novgorod, Gagarin ave., 23

Интеграция является одной из определяющих тенденций развития современного мира, порождающей серьезные качественные изменения многих его составляющих. Интеграционные процессы затронули фактически все сферы национальной экономики, оказывая значительное влияние на развитие и особенности функционирования как отраслевой структуры мирового хозяйства в целом, так и отдельных отраслей промышленности в частности. На про-

тяжении последнего десятилетия интерес к изучению интеграционных процессов значительно возрос среди бизнес-сообществ различных сфер экономики. Причиной является увеличение рыночной конкуренции как на национальном, так и на международном рынках. Российские предприятия осуществляют свою деятельность не согласованно, отсутствует интеграция бизнес-процессов, слабо используются новые технологии. Вышеперечисленные факторы безусловно снижают экономическую эффективность деятельности предприятий. В связи с этим все более востребованным становится разработка стратегических решений для и инвестирование финансовых средств в развитие крупномасштабных интеграционных процессов с ориентацией на инновационный путь развития. Интеграционные процессы содержат специальные механизмы объединения, взаимодействия и создания связей между крупными структурными составляющими хозяйствующих субъектов.

Экономика определяет интеграцию как комплексную систему объединенных проектов по совершенствованию бизнес-технологий хозяйствующих структур, улучшению используемой управленческой методики с задействованием современных технологий, ИТ-инструментов и других ресурсов. Такое обобщенное определение интеграции наилучшим образом соответствует современным ожиданиям и потребностям национальных интегрированных комплексов, поскольку оно помогает сформировать оптимальную «фазовую траекторию» работ в условиях ограниченности ресурсов и получить синергетический эффект от взаимного влияния друг на друга интегрируемых направлений [1, с. 64].

Итак, интеграционный подход к управлению инновационным развитием бизнес-структур направлен на научно-технологическое исследование и формирование интеграционных взаимосвязей:

- 1) между отдельными элементами бизнес-структур и уровнем научно-технического развития
- 2) между промежуточными этапами становления научно-технологического развития;
- 3) между уровнями управления научно-технологическим развитием;
- 4) между субъектами управления в рамках структурных подсистем.

Интеграционные процессы неизбежно способствуют повышению качества производимой предприятиями продукции, увеличению позиций на рынке, получению существенно новых конкурентных преимуществ, получению доступа к новым технологиям вследствие консолидации структур, предоставляющих друг другу услуги на взаимовыгодных условиях.

Экономическая сущность интеграционных процессов в инновационной среде характеризуется следующими основными характеристиками:

- 1) повышение уровня инновационной активности интегрированных бизнес-структур;
- 2) получение доступа к новым технологиям и НИОКР;
- 3) возможность участия в национальных и международных научно-технологических проектах;

4) получение поддержки государственных корпораций, а также фондов технологического развития;

5) возможность создания качественно новых связей в научно-технологической сфере;

6) получение способов выхода на мировой рынок;

7) возможность формирования конкурентных преимуществ на национальном и международном рынках [2, с. 55].

На основании вышеизложенных фактов, можно сказать, что интеграция в инновационной среде – это процесс объединения, реализуемый на одном или нескольких иерархических уровнях экономической системы в процессе управления инновационным развитием бизнес-структур. Интеграционный подход в процессе управления инновационным развитием должен обладать рядом определенных признаков:

- деятельность консолидированных структур должна проходить под особым контролем топ-менеджмента;

- необходимо создание комплексной стратегии на долгосрочный период;

- требуется постоянный поиск новых элементов, способствующих реализации инновационно-технологических возможностей развития интегрированных бизнес-структур [3, с. 43].

Интеграционный подход к управлению инновационным развитием объединенных общими интересами и выгодами структур способствует формированию информационно-координационного центра, который позволяет понять, какая информация необходима, обеспечивает ее сбор и совместное использование. Сущность интеграционного подхода заключается в разработке научно-технологического инновационного решения. Таким образом, интеграция должна достигаться естественным путем – в процессе поэтапного выполнения всех функций системы управления инновационным развитием.

Список используемых источников:

1. Плотников А.П. Некоторые аспекты формирования благоприятной инновационной среды развития территории // *Инновационная деятельность*, 2011. № 1. С. 62-66.
2. Тренина И.А. Необходимость использования интегрированного подхода в процессе управления технологическим развитием промышленно-экономических систем // *Проблемы экономики и менеджмента*. 2013. №4 (20). С. 52-57.
3. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Совершенствование и практическая апробация методики оценки экономического состояния и уровня инновационного развития предприятия // *Финансы и кредит*. 2013. №12(540). С. 39-47.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.230

Поступила (Received): 16.10.2015

Котельникова Н.В.
Определение экономической добавленной стоимости
автомобилестроительных холдингов РФ

Kotelnikova N.V.
Determination of economic value added car
manufacturing holdings in the Russian Federation

Экономическая добавленная стоимость является одним из показателей оценки инвестиционной привлекательности компаний. В статье приведен расчет экономической добавленной стоимости на основе данных консолидированной финансовой отчетности по международным стандартам. Расчет произведен на примере

автомобилестроительных холдингов РФ
Ключевые слова: экономическая добавленная стоимость, автомобилестроительные холдинги РФ

Economic value added is an indicator of evaluation of investment attractiveness of companies. The article presents the calculation of economic value added on the basis of the consolidated financial statements according to international standards. The calculation was made on the example of the Russian car manufacturing holdings

Key words: economic value added, car manufacturing holdings RF

Котельникова Надежда Владимировна
Кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный федеральный университет
г. Владивосток, Суханова, 8

Kotelnikova Nadezda Vladimirovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Far eastern federal university
Vladivostok, Sukhanova st., 8

Деятельность работы коммерческих организаций, в конечном счете, направлена на повышение благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде, что достигается за счет дивидендных выплат и увеличения стоимости бизнеса. Управление, основанное на увеличении стоимости компании, призвано обеспечить согласованность корпоративной миссии, стратегии, культуры, коммуникаций, процесса принятия решений, процессов управления производительностью и системы мотивации. Оценить эффективность такого управления возможно на основе показателя экономической добавленной стоимости (economic value added – EVA). Расчет экономической добавленной стоимости основан на сравнении чистой операционной прибыли после уплаты налогов и до уплаты процентов и платой за использованный капитал. По своей сути показатель EVA отражает экономическую прибыль компании, заработанную за отчетный период времени.

На основании показателя экономическая добавленная стоимость инвесторы компании могут оценить инвестиционную привлекательность бизнеса. Данный показатель, как правило, вносится в систему ключевых показателей

оценки эффективности деятельности топ-менеджеров компании. Именно на основании динамики данного показателя инвесторы могут оценить качество принимаемых решений менеджментом компании.

По мнению автора, наилучшей базой для расчета данного показателя служит отчетность компаний, составленная в формате Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Причинами такого выбора является то, что отчетность по МСФО публикуемая, т.е. доступна для внешнего пользователя (инвестора) и в ней раскрывается вся информация необходимая для расчета EVA.

Проведем расчет и анализ EVA для автомобилестроительных холдингов РФ. Автомобилестроительная промышленность РФ в настоящее время представлена следующими вертикально интегрированными холдингами: группа СОЛЛЕРС, группа ОАО «АВТОВАЗ» и дочерние общества, группа «КАМАЗ», группа ГАЗ.

Расчет экономической добавленной стоимости (табл.2) производится по формуле: *операционная прибыль после налогообложения и до выплаты процентов минус средневзвешенная стоимость капитала (WACC) (табл. 1) умноженная на используемый капитал*. Расчет производился по данным консолидированной финансовой отчетности компаний в формате МСФО за 2014 год [1, 2, 3, 4].

Таблица 1. Расчет средневзвешенной стоимости капитала автомобилестроительных холдингов за 2014 год

№	Показатели	группа СОЛЛЕРС	группа АВ-ТОВАЗ	группа КАМАЗ	группа ГАЗ
1	Средняя величина заемного капитала за год, млн. руб.	10 711	57 508	20 650	63 169
2	Начисленные проценты, млн. руб.	1 133	4 871	1 656	8 366
3	Стоимость заемного капитала (стр.2/стр.3), %	11	8	8	13
4	Средняя величина собственного капитала за год, млн. руб.	17 118	47 002	39 831	1 433
5	Дивиденд на одну обыкновенную акцию, руб.	52,52		0,29	
6	Рыночная цена акции (на 30.12.2014) [5], руб.	350,00	8,41	26,15	319,00
7	Темп роста отрасли, коэф.	0,03	0,03	0,03	0,03
8	Стоимость собственного капитала, %* (стр.5×(1 + +стр.7)/(стр.6+ стр.7))	18	3	4	3
9	Доля заемного капитала в общем объеме капитала, коэф.стр.1/(стр.1+стр. 4)	0,38	0,55	0,34	0,98
10	Доля собственного капитала в общем объеме капитала, коэф. стр.4/(стр.1+стр. 4)	0,62	0,45	0,66	0,02
11	Средневзвешенная стоимость капитала, % (стр. 8×стр. стр.10+ стр. 9×стр. стр.3)	15,42	6,01	5,47	13,02

Расчет стоимости собственного капитала производился по модели постоянного роста дивидендов. Допускается, что при использовании другой модели стоимость собственного капитала будет иной. Так как группы Автоваз и Газ не выплачивали дивиденды по итогам 2013 года, стоимость собственного капитала равна прогнозируемому темпу росту отрасли.

Таблица 2. Расчет экономической добавленной стоимости автомобилестроительных холдингов за 2014 год

№	Показатели	группа СОЛЛЕРС	группа АВ-ТОВАЗ	группа КАМАЗ	группа ГАЗ
1	Операционная прибыль, млн. руб.	3 561	-14 630	2 243	3 939
2	Доход (расход) по налогу на прибыль, млн. руб.	-524	256	-397	249
3	Используемый капитал (табл. 1 сумма строк 1и4)	27 829	104 510	60 481	64 602
4	Средневзвешенная стоимость капитала, % (табл. 1 стр. 11)	15,42	6,01	5,47	13,02
5	Экономическая добавленная стоимость, млн. руб.	-1 255	-20 655	-1 460	-4 221

Расчеты показывают, что все автомобилестроительные холдинги РФ имеют отрицательную экономическую добавленную стоимость за 2014 год. Несмотря на достаточно низкую средневзвешенную стоимость капитала (стр. 11 табл. 1), плата за используемый капитал существенно превышает операционную прибыль до выплаты процентов и после уплаты налогов. В сегодняшней экономической ситуации автомобилестроительные холдинги не зарабатывают экономическую прибыль а, следовательно, их инвестиционная привлекательность достаточно низкая.

Список используемых источников:

1. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности группы «СОЛЛЕРС». URL: http://sollers-auto.com/ru/investors/figures/financial_statements
2. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности группы «АВТОВАЗ». URL: <http://info.avtovaz.ru/index.php?id=307>
3. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности группы «ГАЗ». URL: <http://www.gaz.ru/investor/gaz/accounting/>
4. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности группы «КАМАЗ». URL: <http://kamaz.ru/ru/investor/stock/open/svodnaya/>
5. Сайт ММББ. URL: <http://www.micex.ru/marketdata/analysis>

© 2015, Котельникова Н.В.

Определение экономической добавленной стоимости автомобилестроительных холдингов РФ

© 2015, Kotelnikova N.V.

Determination of economic value added car manufacturing holdings in the Russian Federation

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.233

Поступила (Received): 16.10.2015

Котельникова Н.В.
**Сравнительная характеристика собственного и
заемного капитала компании**

Kotelnikova N.V.
Comparative characteristics of the equity and debt capital

Статья посвящена проблеме выбора источников финансирования деятельности предприятия. На основе выбранных параметров сравнения автор раскрывает характерные особенности собственного и заемного капитала компании.

Рассматривается пример повышения рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств

Ключевые слова: собственный капитал, заемный капитал, сравнение собственного и заемного капитала

The article is devoted to the selection of sources of financing of the company. On the basis of selected parameters comparison, the author reveals the characteristics of equity and debt capital. The example of increasing return on equity by borrowing

Key words: shareholders equity, borrowed capital, a comparison of equity and debt

Котельникова Надежда Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент

Дальневосточный федеральный университет

г. Владивосток, Суханова, 8

Kotelnikova Nadezda Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Far eastern federal university

Vladivostok, Sukhanova st., 8

Деятельность любого предприятия неразрывно связана с принятием решений по выбору источников финансирования. Еще на этапе создания бизнеса предприниматель принимает решение: привлечь для финансирования идеи партнеров, инвесторов или кредиторов. Финансовый директор холдинга делает выбор между дополнительной эмиссией акций (привлечение собственного капитала) или эмиссией облигацией и кредитованием (привлечение заемного капитала). На чем же необходимо основывать выбор источников финансирования бизнеса? Прежде всего, при принятии решения необходимо учитывать характерные особенности собственного и заемного капитала, а также то что, привлекая заемный капитал, компания может значительно повысить рентабельность собственного капитала.

Рассмотрим пример. Предположим, что предприниматель покупает и продает объекты недвижимости. Прибыль от сделки будет получена путем приобретения актива за 10 000 тыс. руб. и его продажей за 11 000 тыс. руб. Эта сделка обеспечит инвестору рентабельность собственного капитала в размере 10% $(11\,000 - 10\,000) / 10\,000$. Однако при приобретении объекта недвижимости предприниматель может вложить собственных средств только 4000 тыс. руб., а 6000 тыс. руб. привлечь в виде кредита с фиксированной процентной

ставкой 7%. Тогда рентабельность собственного капитала предпринимателя составит 14,5% (1000 тыс. руб. – (6000 тыс. руб.×7%) /4000 тыс. руб.). Если недвижимость удастся продать дороже, то при фиксированной плате за кредит, все увеличение прибыли от сделки будет приводить к увеличению дохода, получаемого владельцем собственного капитала. Но если недвижимость продать не удастся или цена продажи окажется меньше, чем предполагалось, проценты по кредиту могут превысить операционную прибыль от сделки и предприниматель получит более низкий доход или убыток.

**Таблица 1. Сравнительная характеристика
собственного и заёмного капитала компании**

Параметры сравнения	Собственный капитал	Заёмный капитал
Процедура принятия решения о привлечении капитала	Решения, связанные с привлечением собственного капитала, принимаются собственниками и менеджерами без необходимости получения согласия внешних сторон.	Решение о предоставлении кредитных ресурсов зависит от кредиторов и требует, как правило, залога и/или гарантий страховых компаний, банков.
Объем привлекаемых ресурсов	Ресурсы собственников предприятия могут быть ограничены.	Возможно привлечь значительные объемы средств.
Право на участие в управлении бизнесом	Владельцы собственного капитала имеют такое право	Предоставление кредита не наделяет кредитора правом на управление бизнесом
Контроль над предприятием	При расширении круга собственников предприниматель может потерять контроль над принятием решений.	Собственник не утрачивает контроль над принятием решений.
Срок привлечения денежных средств	Денежные средства привлекаются на неограниченный срок.	Срок возврата кредитных ресурсов всегда определен договором.
Право на получение дохода на вложенные средства	По остаточному принципу, то есть после расчетов со всеми контрагентами	Первоочередное, по сравнению с владельцами собственного капитала
Стоимость капитала	Высокая стоимость, так как дивиденды выплачиваются за счет прибыли после налогообложения.	Более низкая стоимость по сравнению с собственным капиталом за счет эффекта «налогового щита».
Размер заработной платы предпринимателем	Более высокий, т.к. при использовании только собственного капитала не требуется платить проценты.	Более низкий, так как прибыль снижается на сумму выплачиваемых процентов по заемным средствам.
Рентабельность собственного капитала	Более низкая, по сравнению с вариантом привлечения заемного капитала	Возрастает, при условии, что плата за заемный капитал меньше доходности активов
Уровень финансового риска	Финансовый риск отсутствует	Возрастает пропорционально увеличению доли заёмного капитала в общем объеме источников финансирования.

В рассмотренном примере, стоимость заемного капитала равна 7%. Если бы стоимость заемного капитала была равна 11%, то предприниматель, возможно, отказался бы от привлечения заемных средств, так как ожидаемая доходность сделки составила бы 8,5% (1000 тыс.руб. – (6000 тыс. руб.×11%) /4000 тыс. руб.). Таким образом, привлечение заемного капитала имеет смысл, если его стоимость ниже ожидаемой доходности сделки.

Кроме вышеизложенного, принятие решения по выбору источников финансирования неразрывно связано с учетом особенностей каждого вида капитала, которые изложены в ряде источников [1,2, и др.] и систематизированы автором в табл. 1.

Сравнительная характеристика элементов капитала позволяет сделать следующие выводы:

- привлечение каждого вида капитала имеет свои положительные особенности и недостатки;

- принципиальное отличие собственного и заемного капитала – разная стоимость капитала, что связано с разным уровнем риска для владельцев этого капитала. Владельцы заемного капитала находятся в более привилегированном положении, чем собственники бизнеса. Кредиторы сохраняют право на возврат своих вложений и получение дохода, даже если бизнес в данном периоде времени терпит убытки. А в случае банкротства требования кредиторов удовлетворяются раньше требований владельцев собственного капитала;

- привлечение заемных средств позволяет увеличить рентабельность собственного капитала, только при условии, что плата за него меньше рентабельности активов;

- компании, использующие только собственный капитал, имеют наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивают темпы своего развития, так как не могут обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и не используют финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал;

- компании, использующие заемный капитал, имеют более высокий финансовый потенциал своего развития и возможности прироста финансовой рентабельности, однако в большей мере подвержены финансовому риску и банкротству.

Список используемых источников:

1. Котельникова Н.В. Финансы и управленческий учет. Владивосток, 2012. С. 248.
2. Герасименко А. Финансовый менеджмент – это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов. М.: Альпина Паблишер, 2013. 531 с.
URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=521592>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.236

Поступила (Received): 30.10.2015

Лемецкая А.О.
Вопросы целесообразности совершенствования
HR-системы организации

Lemetskaya A.O.
The expediency of improving the personnel system
of the organization

В работе представлено исследование роли HRM в управлении персоналом, требований к ним, анализ и поиск способов развития этих систем, а также сравнение характеристик этих систем в России и за рубежом. Представлены некоторые преимущества 1С: Зарплата и управление персоналом 8.3

Ключевые слова: управление персоналом, HR-системы, автоматизированные системы, немонетарная мотивация

The paper presents a study of the role of personnel management in personnel management, requirements, analysis and search of ways of development of these systems and comparing the performance of these systems in Russia and abroad. Presents some of the advantages of 1C: Salary and Personnel Management 8.3

Key words: personnel management, HR-systems, automated systems, non-monetary motivation

Лемецкая Алена Олеговна

Студент

Московский государственный университет путей
сообщения

г. Москва, ул. Образцова, 9

Lemetskaya Alyona Olegovna

Student

Moscow state university of railway engineering
Moscow, Obraztsova st, 9

Проблема роли АСУ в управлении персоналом и их способов развития очень актуальны на данный момент. Благодаря этим системам происходит слаженная работа в средних и крупных предприятиях.

Наше исследование направлено на изучение роли HRM в управлении персоналом, требований к ним, анализ и поиск способов развития этих систем, а также сравнение характеристик этих систем в России и за рубежом и выявления преимуществ одной из систем – 1С: Зарплата и управление персоналом 8.3.

Проблемы постановки HR-системы разрабатываются такими исследователями как Саркисян И. С., Арькова Т. Ю., Супрунова М.А., Мисинева И. А. и многими другими.

В настоящее время на российском рынке много предложений по разработке и поставке автоматизированных систем управления персоналом (АСУП) (как отечественных, так и западных). К достоинствам отечественных пакетов можно отнести их адаптированность к российской системе учета и делопроизводства, а также более низкую цену по сравнению с наиболее известными пакетами западных фирм. В последнее время широкую популярность в России

приобретает конфигурация «Зарплата и Управление Персоналом» для программы 1С: Предприятие 8.3. К преимуществу западных пакетов относится в некоторых случаях наиболее полная функциональность. Такие продукты необходимы тем российским компаниям, которые больше других вовлечены в процесс глобальной интеграции и стараются успешно конкурировать в достаточно сложной среде функционирования.

В настоящее время развитие поддержки немонетарной мотивации в HRM-системах является актуальным направлением. При этом следует отметить, что с помощью таких систем работа не только облегчается, но и совершенствуется, что важно для тех компаний, стратегия которых содержит ориентацию на лидерство. Т.е. HRM-система должна поддерживать большое количество возможных методов мотивации, в т.ч. немонетарных. Можно выделить еще одно актуальное направление развития автоматизированных систем управления персоналом на предприятии: оценка эффективности системы мотивации персонала. Следует особо отметить, что объективная оценка эффективности системы мотивации персонала будет возможна в том случае, если учитывать и оценку результатов работы методов мотивации (с точки зрения персонала), и оценку эффективности работы (результатов) самого персонала. Т.е. HRM-система должна поддерживать оба вида оценок и на их основе производить комплексную оценку эффективности системы мотивации персонала на предприятии.

Для реализации HRM-системы с учетом определенных выше направлений развития необходимо решить задачи по оценке эффективности мотивации персонала и по оценке эффективности работы (результатов) самого персонала. И тогда возникает необходимость использования эффективных средств контроля, как например, панелей управления организаций. Такие панели учитывают среду функционирования и развития бизнеса и содержат систему взаимосвязанных показателей, которые необходимо контролировать через HRM-систему. Для успешного исполнения данных показателей, следует уделять больше внимание факторам долгосрочного успеха в развитии компании.

Решение этих задач и интеграция методов оценки в HRM-систему позволит существенно сократить время и стоимость обработки статистических данных о результатах деятельности персонала и результатов работы методов мотивации на предприятии, а также повысить достоверность результатов обработки данных. Можно предложить несколько инструментов для решения поставленных задач. В качестве инструментов по оценке эффективности работы персонала предлагается использовать систему сбалансированных показателей ССП (Balanced Scorecard BSC Сбалансированная система показателей) – система управления, позволяющая руководителям переводить стратегические цели компании в четкий план оперативной деятельности подразделений; также предлагается использовать ключевые показатели эффективности КПЭ (Key Perfomance Indicator KPI Ключевой показатель эффективности) – показатели, используемые для оценки результативности и эффективности действий, процессов и функций управления. Для планирования и контроля КПЭ можно при-

менить принципы и приемы эталонного анализа, который предусматривает определение релевантной эталонной группы среди конкурентов лидеров.

Получая более рациональную систему управления персоналом от внедрения ее автоматизации с помощью решений фирмы «1С», организации также получают возможности роста ее потенциала и рыночной стоимости. Так в одном из исследований отмечается, что капитальные затраты, направленные на совершенствование таких аспектов, как система управления бизнесом, позволяют увеличить ценность самой компании.

Список используемых источников:

1. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // *Экономический анализ: теория и практика*. 2009. № 27. С. 40-47.
2. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации // *Предпринимательство*. 2009. № 8. С. 21-27.
3. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании // *Управленческий учет*. 2015. № 8. С. 61-70.
4. Чугумбаев Р.Р. Верификация целей бизнеса, ориентированного на лидерство // *Вести высших учебных заведений Черноземья*. 2012. № 1. С. 56-60.
5. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Основы анализа взаимосвязи «активы – потенциал – гудвилл» // *Экономический анализ: теория и практика*. № 3 (402). 2015. С. 29-39.
6. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности эталонного анализа экономических показателей в условиях энтропии развития и функционирования бизнеса // *В мире научных открытий*. № 11.10 (47). 2013. С. 234-244.
7. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // *Управленческий учет*. 2009. № 9. С. 50-60.
8. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа // *Управленческий учет*. № 11. 2009. С. 42-50.
9. Чугумбаев Р.Р. Учёт среды функционирования в анализе весовых характеристик показателей интегральной оценки хозяйственной деятельности // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010. № 3. С. 113-117.
10. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2013. № 35. С. 27-34.
11. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы применения эталонного анализа в экономических исследованиях // *Управленческий учет*. 2013. № 12. С. 53-62.

© 2015, Лемецкая А.О.

Вопросы целесообразности совершенствования HR-системы организации

© 2015, Lemetskaya A.O.

The expediency of improving the personnel system of the organization

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.239

Поступила (Received): 26.10.2015

Леонтьев А.А.**Отказ от национального языка как ключевое
условие для интеграции в международное
информационное пространство****Leontev A.A.****Abandoning the national language as a key condition to
integrate into the international information space**

Рассмотрены проекты перехода к единому информационному пространству на основе стандартизации терминологии и единой системы индексации понятий. Критически проанализированы последствия такого процесса для национального, в частности русского, языка. Сделан вывод, что самобытность национальной культуры, заключённой в языке, не должна быть принесена в жертву сомнительным коммерческим интересам

Ключевые слова: международное информационное пространство, транслитерация, глобальная индексация

Projects to transit to uniform information space are considered in the context of standardization of terminology and uniform indexation system of notions. Consequences of this process for a national, particularly Russian, language are critically analyzed. A conclusion is made that the genuine national culture the language involves may not be sacrificed in exchange for doubtful commercial interests

Key words: international information space, transliteration, global indexation

Леонтьев Алексей Александрович

*Кандидат химических наук, научный сотрудник
Государственная публичная научно-техническая
библиотека Сибирского отделения Российской
Академии наук
Новосибирск, ул. Восход, 15*

Leontev Alexey Alexandrovich

*Candidate of Chemical Sciences, Research associate
State public scientific technological library of the
Siberian branch of the Russian Academy of Sciences
Novosibirsk, Voskhod st., 15*

В последнее время вопросы соотношения рейтингов и соревнования по широкому кругу параметров приобрели важнейшее значение для оценки любой деятельности. В том числе особую остроту приобрели дискуссии о месте России в международном информационном пространстве. Проблемы формулируются противоречиво, но показательной и характерной стала новая тенденция, в рамках которой принесение в жертву особенностей национального языка и письменности, якобы, является условием полноценного включения российского сектора в мировые инновационные процессы. Рассмотрю данное явление на примере одной статьи, появившейся в конце 2012 года в журнале «Научная периодика: проблемы и решения» [1].

Автор этой статьи, господин А.Л. Елин, возглавляющий частную коммерческую компанию под названием «Инновационные Лингвистические Техноло-

гии» и имеющий дело с переводом научно-технических текстов, характеризует ситуацию, сложившуюся в мировом информационном пространстве. И сразу забывает о том, что существует орфографическое различие в правилах оформления заголовков по-русски и по-английски. Только английский язык требует, чтобы каждое слово заглавия начиналось с большой буквы. Между тем, уже в названии компании мы видим, что правила чужого языка оказываются главенствующими при выборе орфографии. Но это только начало.

Характеристика современной ситуации, которую дает господин А.Л. Елин в статье, молчаливо предполагает, что существовала единая глобальная международная информационная среда и российское научное сообщество в стороне от этой среды. До сих пор наше научное сообщество не было полноправным участником мировых научных процессов, но мы находимся на этом светлом пути. Такая характеристика исходной ситуации мне представляется сомнительной.

Однако основная часть неприятностей ожидает при описании препятствий и нерешенных проблем на пути распространения научной информации. Согласно авторской трактовке проблемы делятся на две категории – объективные и субъективные. Начинается все даже с «Всеобщей декларации прав человека» ООН. Но объективной проблемой в реализации прав каждого человека неожиданно оказывается языковой барьер. Правда, господин Елин уверяет, что эта проблематика не является такой уж серьезной благодаря усилиям Группы Компаний, которую он возглавляет. Но к несчастью, существует вторая группа проблем, субъективных, которую г-н Елин характеризует как проблемы морально-этического порядка, а по сути дела речь идет о плагиате.

Оказывается, коренным, плохо преодолимым недостатком является проблема первенства в науке. Она сводится к неоднозначности индексации информации на разных языках. По Елину получается, что источник наших грехов – техническая ограниченность поиска по базам знаний вследствие языковой непрозрачности. Как бы было хорошо, если бы независимо от места твоего рождения, от национальных традиций, от твоей истории и убеждений, ты бы мыслил в науке в пределах четко очерченных, заранее построенных границ и категорий на едином интернациональном языке. По-видимому, этому языку, по Елину, вряд ли посчастливится быть русским.

Часть статьи, которая касается транслитерации, больше всего структурирована с точки зрения логики, а не эмоций. Сначала академично и последовательно излагаются основы подхода к транслитерации. Рассматривается классификация способов транслитерации с точки зрения технических аспектов. Перечисляются требования, которым хотелось бы, чтобы удовлетворяла выбранная система транслитерации. Но дальше следует драматический финал. Дело в том, что ни один из способов транслитерации на сегодняшний день не получил доминирующей популярности. Очевидная причина этого в том, что несмотря на кажущуюся простоту требований и технического обеспечения транслитерации, не существует простого и приемлемого способа, который бы удовлетворил всем требованиям. Длительное существование нескольких способов транслитерации как раз подтверждает, что пока не удалось придумать и

выбрать некоторый вариант, который бы обладал ярко выраженными преимуществами по отношению ко всем остальным.

Заключение статьи оставляет наибольшее разочарование, потому что автор по существу разводит руками, говоря о том, что невозможно в один день окончательно решить указанную проблему. Вывод статьи сводится к тому, что следует обращаться в коммерческую организацию, которую представляет г-н Елин, для решения всех ваших настоящих и будущих задач.

Тем не менее, дух и мотивация данной статьи выходит за пределы тех фактических выводов, которые в ней содержатся. Призывая активнее и быстрее идти по пути инноваций и включаться в глобальную мировую информационную структуру, публикация, по сути, содержит пренебрежительное отношение к национальному языку и системе понятий. Призыв построить единую систему индексации означает, что следует отказаться от исконного значения русских слов. Глобальная индексация поможет использовать и применять формальные критерии, включая Impact Factor. Но глобальная индексация одновременно формализует сам процесс мышления, замещая истинные понятия национального языка некими формальными, глобализованными, искусственными. Может быть, авторам подобных проектов следовало бы лучше озаботиться системой транслитерации английского языка в кириллическую? Это тоже могло бы стать перспективным для построения единой системы знаний.

К счастью, язык не подчиняется компьютерному модулированию, поскольку отражает опыт и историю определенного языкового сообщества людей. А приверженцам формальных критериев и глобализации сознания надо бы понять, что не национальные языки нужно подстраивать для удобной работы переводчиков, а наоборот, квалифицированные переводчики существуют для того, чтобы передать все тонкости мировосприятия одного языкового сообщества на языке и в системе понятий другого сообщества. Вызывает сожаление, что специалисты в области научно-технического перевода до сей поры плохо чувствуют, что первично и что вторично в их профессиональной области. Либо это сама привычка мыслить глобально приводит к головокружительным проектам, когда людям будут заранее предписывать, в какой системе понятий им нужно жить для того, чтобы глобалистам было более комфортно подсчитывать, какую долю дохода они заслуживают для распределения.

Список используемых источников:

1. Елин А.Л. Языковые проблемы и вопросы научной этики в процессе формирования глобальной мировой информационной структуры // Научная периодика: проблемы и решения. 2012. № 2(6). С. 27-31.

© 2015, Леонтьев А.А.

Отказ от национального языка как ключевое условие для интеграции в международное информационное пространство

© 2015, Leontev A.A.

Abandoning the national language as a key condition to integrate into the international information space

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.242

Поступила (Received): 29.10.2015

Литвинова О.В.

Преимущества использования системы «директ-костинг» при анализе прибыли от реализации готовой продукции промышленного предприятия

Litvinova O.V.

The advantages of using the system of direct costing in the analysis of profit from the sale of finished products of industrial enterprises

Статья посвящена анализу прибыли от реализации готовой продукции по системе директ-костинг. В результате сравнительного анализа автор убеждает в целесообразности применения методики маржинального анализа, позволяющей более полно учесть взаимосвязи между показателями и точнее измерить влияние отдельных факторов

Ключевые слова: директ-костинг, анализ, прибыль

This article analyzes the profit from the sale of finished products under the system of direct costing. As a result of the comparative analysis the author proves the feasibility of using the technique of marginal analysis, to better address the interlinkages between indicators and to precisely measure the effect of individual factors

Key words: direct-costing, analysis, profit

Литвинова Оксана Владимировна

Кандидат экономических наук, старший преподаватель

Губкинский институт филиал МГМУ
Белгородская область, г. Губкин, ул.
Комсомольская, 16

Litvinova Oksana Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Senior Teacher
Gubkinsky institute branch MSUME
Belgorod region, Gubkin, Komsomolskaya st., 16

Непростые рыночные процессы, определяющие усложнение ориентации товаропроизводителя, влияющие на колебания объёмов производства и реализации продукции, а также увеличение доли постоянных затрат в их общем объёме существенно сказываются на поведении себестоимости продукции, а значит и прибыли. По мере усиления этих тенденций увеличивается потребность товаропроизводителей в информации о затратах на изготовление и реализацию продукции, не искажённых в результате распределения косвенных расходов и относительно неизменных на единицу выпускаемой продукции при любом объёме производства. Такую информацию в виде данных о неполной производственной себестоимости и маргинальном доходе, разнице между выручкой от реализации и неполной себестоимостью реализованной продукцией в целом, даёт подсистема управленческого учета «директ-костинг».

Исследуя различные аспекты организации директ – костинга на Западе и анализируя опыт его применения в зарубежном учете, можно сделать вывод о

неоднозначности понятия «директ – костинг»: с одной стороны, это характеристика подсистемы управленческого (производственного) учёта с точки зрения полноты включаемых в себестоимость затрат, с другой, и это очень важно, – «директ – костинг» сам является системой управленческого учета, основанной на классификации затрат на постоянные и переменные в зависимости от объёма производства, деятельности или загрузки мощностей и включающей в себя учет и анализ затрат и результатов, а также принятие управленческих решений [1, с 170].

Благодаря директ – костингу расширяются аналитические возможности учета, причём наблюдается процесс тесной интеграции учёта и анализа. Не случайно на Западе директ – костинг называют ещё «управлением себестоимостью»; или «управлением предприятием», чем подчёркивают единство учета, анализа и принятие управленческих решений в этой системе.

В последнее время всё больший интерес проявляется к методике анализа прибыли, которая базируется на делении производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные и категории маржинального дохода.

Продemonстрируем анализ прибыли от реализации металлизированных брикетов Лебединского горно-обогатительного комбината за 2013-2014 г.г., применяемый в отечественной практике и анализ прибыли, применяемый на Западе по системе «директ – костинг». Система «директ – костинг» позволяет более точно учесть взаимосвязи между показателями и точнее измерить влияние факторов. Докажем это с помощью сравнительного анализа двух методик.

В отечественной практике при анализе прибыли используют факторную модель типа:

$$\Pi = (\Pi - C) * K \quad (1),$$

где

Π – сумма прибыли;

K – объём реализованной продукции;

Π – цена реализации;

C – себестоимость единицы продукции.

При этом исходят из предположения, что все приведенные факторы изменяются сами по себе, независимо друг от друга. Прибыль изменяется прямо пропорционально объёму реализации, если реализуется рентабельная продукция. Если продукция убыточна, то прибыль изменяется обратно пропорционально объёму продаж.

Для анализа прибыли по системе «директ-костинг» используется факторная модель типа:

$$\Pi = K * (\Pi - \bar{C}_{пер}) - C_{пост} \quad (2)$$

где $\bar{C}_{пер}$ – удельные переменные затраты;

$C_{пост}$ – сумма постоянных затрат.

Рассчитаем влияние факторов: объём реализации, цены, себестоимости на изменение суммы прибыли по этим моделям способом цепной подстановки. Метод цепных постановок состоит в последовательной замене плановой величины одного из алгебраических слагаемых или сомножителей его фактической

величиной, все остальные показатели при этом остаются неизменными. Каждая подстановка связана с отдельным расчетом: чем больше показателей в расчетной формуле, тем больше расчетов.

Степень влияния того или иного показателя на результативный выявляется путем последовательного вычитания: из результатов второго расчета вычитается первый, из третьего – второй и т.д. В первом расчете все величины – плановые, в последнем – фактические [2, с 175].

Математически расчет формализуется так:

$$П_{пл.} = (Ц_{пл.} - C_{пл.}) K_{пл.} ;$$

$$П_{усл.1к} = (Ц_{пл.} - C_{пл.}) * K_{ф.} ;$$

$$П_{усл.2ц.} = (Ц_{ф.} - C_{пл.}) * K_{ф.} ;$$

$$П_{ф.} = (Ц_{ф.} - C_{ф.}) * K_{ф.}$$

Общие изменения прибыли в факте по сравнению с планом составит:

$$\Delta П_{общ.} = П_{ф.} - П_{пл.}$$

В том числе за счет:

– изменения объема

$$\Delta П_{к.} = П_{усл.к.} - П_{пл.} ;$$

– изменения цены

$$\Delta П_{ц.} = П_{усл.2ц.} - П_{усл.1к.} ;$$

– изменения себестоимости

$$\Delta П_{с.} = П_{ф.} - П_{усл.2ц.}$$

Исходные данные для анализа прибыли приведём в таблице 1.

Таблица 1. Данные для факторного анализа прибыли от реализации металлизированных брикетов

Показатели	Усл. обозначение	За 2013 год			За 2014 год			Темп роста, %
		План	Факт	% выполнения плана	План	Факт	% выполнения плана	
Объём реализации, тыс. т	K	2506	2406,2	96,02	2503	2521,7	100,75	104,8
Цена реализации 1 тыс. руб.	$Ц$	8750	8882,11	101,51	10851,27	10872,59	100,2	122,41
Себестоимость 1 т, руб./т	C	3800	3876,45	102,02	4580,03	4496,68	98,18	116
Удельные переменные расходы, руб. / т.	$\bar{C}_{пер}$	2945	2984,8665	101,35	3471,6627	3417,4765	108,7	114,45
Сумма переменных затрат, тыс. руб.	$C_{пер}$	7380170	7182185,8	0,97	8689571,77	8617850,52	109,5	119,99
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	$C_{пост}$	2506	2406,2	96,02	2503	2521,7	100,75	104,8

Сделав расчеты, замечаем, что полученные результаты существенно отличаются друг от друга.

Для наглядности результаты расчёта влияния факторов на прибыль по двум рассмотренным моделям представим в виде таблицы 2.

Таблица 2. Сравнительный анализ результатов факторного анализа прибыли по двум моделям

Факторы	За 2013 год		За 2014 год	
	1 модель	2 модель	1 модель	2 модель
Объём реализации	-494010	-579339	+117272	+137999
Цена реализации	+317883	+317883	+53763	+53763
Себестоимость продукции в том числе:	-183954	-98625	+210184	+189457
– переменные затраты;	-	-95927	-	+136642
– постоянные затраты	-	-2698	-	+52815
Итого	-360081	-360081	+381219	+381219

Из таблицы видно, что общее влияние факторов объема реализации, цены и себестоимости на результативный показатель одинаковое по двум рассмотренным моделям, а влияние отдельных факторов различны.

Увеличение объема реализации металлизированных брикетов в 2014 г. привело к увеличению прибыли, причем при расчете по второй модели прибыли получено больше, чем по первой, т.к. увеличение объема выпуска металлизированных брикетов привело к снижению удельных постоянных затрат, и раз затраты уменьшаются, следовательно увеличивается прибыль.

Увеличение фактической цены реализации одинаково положительно и по первой, и по второй модели повлияло на прибыль, в результате чего комбинат получил прибыли на 53763 тыс. руб. больше.

Уменьшение фактической себестоимости по сравнению с плановой способствовало увеличению прибыли по первой модели на 210184 тыс. руб., а по второй – на 189457 тыс. руб., т.е. меньшее за счет того, что маржинальный анализ учитывает взаимосвязь объема производства, затрат и прибыли. При этом анализ отклонений по первой модели ведется по полным издержкам, а по второй модели – по переменным.

Таким образом, сравнительный анализ различных методик факторного анализа прибыли убеждает в целесообразности применения методики маржинального анализа, позволяющей более полно учесть взаимосвязи между показателями и точнее измерить влияние отдельных факторов.

В настоящее время на Западе считают, что самая точная калькуляция изделия не та, которая наиболее полно включает в себя все виды расходов предприятия, а та, в которую включены только затраты, непосредственно связанные с выпуском данной продукции.

Нам необходимо сосредоточить внимание на пополнении отечественных методов калькулирования новыми, зародившимися в условиях рыночной

экономики, дать им законодательное закрепление и решить вопросы их взаимодействия и сосуществования с налоговым законодательством.

Своеобразие и объективная особенность российской экономики заключается в том, что с одной стороны мы вынуждены у себя осваивать и применять то, что для Запада является днем вчерашним, а с другой стороны мы живем, сосуществуем с западными странами и международной экономикой в режиме реального времени и наша задача переориентировать отечественную теорию и накопленный опыт на интеграционные процессы. Разумное сочетание старого и нового, своего и чужого – ключ к эффективному управлению современным промышленным предприятием

Использование системы директ-костинг в финансовом менеджменте отечественных промышленных предприятий дает возможность более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов. Однако это возможно, только при условии организации, планирования и учета издержек предприятия на основе деления их на постоянные и переменные.

Список используемых источников:

1. Николаев С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система директ-костинг. Теория и практика. М.: ИНФРА-М, 2009. 378 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2013. 536 с.
3. Шеремет А.Д. Управленческий учет. ИНФРА-М, 2012. 171 с.
4. Лобанова Н.Я. Организация, планирование и управление производством в горной промышленности. М.: Недра, 2009. 516 с.
5. Бухгалтерский баланс ОАО «Лебединский ГОК» за 2013, 2014 г.
6. Приложение к бухгалтерскому балансу за 2013, 2014 г. (форма №5, №2).

© 2015, Литвинова О.В.

Преимущества использования системы «директ-костинг» при анализе прибыли от реализации готовой продукции промышленного предприятия

© 2015, Litvinova O.V.

The advantages of using the system of direct costing in the analysis of profit from the sale of finished products of industrial enterprises

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.247

Поступила (Received): 19.10.2015

Макаров А.Д.
Инновации в образовании: научное
обоснование нового учебного курса

Makarov A.D.
Innovation in education: scientific substantiation of a new course

В статье приведена авторская концепция, дано научное обоснование нового учебного курса, новой учебной дисциплины для российских ВУЗов неэкономического профиля. Логика и форма авторского изложения материала рассчитаны на широкую аудиторию лиц, участвующих в организации и проведении учебного процесса в ВУЗах неэкономических специальностей, а также теоретиков и практиков экономистов

Ключевые слова: экономика, экономиковедение, управление инновациями, инновационный сектор, инновации

The article describes the author's concept, given the scientific substantiation of a new course, a new discipline for non-economic profile of Russian universities. Logic and form of the author's presentation intended for a wide audience of individuals involved in the organization and conduct of the educational process in higher educational institutions non-economic specialties, as well as theorists and practitioners economists

Key words: economy, ekonomikovedenie, innovation management, innovation sector, innovation

Макаров Александр Данилович

*Доктор юридических наук, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки и образования, основатель научной школы РАЕ Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики
г. Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49*

Makarov Alexandr Danilovich

*Doctor of Juridical Sciences, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker of Science and Education, founder of scientific school of RAE St. Petersburg national research university of information technologies, mechanics and optics
Saint-Petersburg, Kronversky ave., 49*

С 1994 г., с момента защиты кандидатской диссертации, т.е. с момента, когда формально я вступил в когорту ученых и стал официальным преподавателем ВУЗов РФ, я ни разу не встречал термина "экономиковедение", и, соответственно, ни в одном из учебных заведений на всём постсоветском пространстве никогда до сегодняшнего дня не преподавался курс "Экономиковедение".

При этом у всех без исключения ВУЗов т.н. "неэкономического профиля" в той или иной форме даются в очень усеченном варианте основы экономических знаний. И это вполне логично, как, например, и то, что существует такая учебная дисциплина, как правоведение (ранее курс мог называться "Законоведение"). В интернете даётся определение правоведения как "Правовая наука, юриспруденция – это комплексная наука, которая изучает свойства государ-

ства и права; совокупность правовых знаний; практическая деятельность юристов и система их подготовки" [1, с. 28].

Роль права в жизни общества находит свое проявление в том, что одни нормы права выполняют его регулятивную функцию: с их помощью обеспечивается общий порядок в экономических, торговых, семейных и других отношениях, другие нормы права осуществляют охранительную функцию права, т.е. государство защищает от посягательств на жизнь, здоровье людей, их имущество, устанавливая меры ответственности за убийство, кражу, причинение вреда здоровью и другие опасные для общества деяния.

Степень развития объективного права является показателем культуры, достигнутой обществом. Полезность права для общества (его социальная ценность) повышается в зависимости от того, насколько оно способно служить средством удовлетворения передовых, прогрессивных общественных и личных потребностей и интересов. Целью правового регулирования является упорядочение общественных отношений, причем не только их стабильность, но и дальнейшее развитие, необходимое в общественных интересах. Это значит, что политические, экономические и другие реформы в обществе осуществляются посредством права, т.е. сначала принимаются соответствующие нормы права, претворение которых в жизнь влечет необходимые изменения.

Право неразрывно связано с государством. Эта взаимосвязь проявляется в том, что и государство, и право появились в истории человечества в силу одних и тех же причин, они прошли в своем развитии одни и те же этапы и не могут ни существовать, ни функционировать друг без друга.

В жизни общества одно из важнейших мест занимает экономическая сфера, то есть все то, что связано с производством, распределением, обменом и потреблением созданных трудом человека благ.

Под экономикой принято понимать систему общественного производства, процесс создания материальных благ, необходимых человеческому обществу для его нормального существования и развития, а также науку, изучающую экономические процессы. Экономика – это все виды деятельности людей, направленных на удовлетворение их потребностей. Это и наука, которая изучает, какими способами, с помощью каких средств люди производят блага.

Отсюда вытекает и ответ на вопрос: «Какова роль экономики в жизни общества?» Она чрезвычайно велика – основа жизни стран и народов, всего человечества, не производящие средств к существованию, люди не могут жить духовной жизнью, участвовать в политической деятельности. Деградирует экономика – начинают давать сбой наука, культура, искусство, образование, здравоохранение и пр. Эти связь и зависимость, конечно, не автоматические.

Экономика играет огромную роль в жизни общества. Она обеспечивает людей материальными условиями существования – продуктами питания, одеждой, жильем и иными предметами потребления. Экономическая сфера – главная сфера жизни общества, она определяет ход всех происходящих в нем процессов.

Можно попытаться дать определение экономиковедения. В общем смысле под экономиковедением следует понимать совокупность несколько взаимо-

связанных понятий: науку о государстве, праве и экономике, изучающую результаты экономико-правового регулирования и выдвигающую экономико-правовые идеи о возможности внесения прогрессивных изменений в механизм и способы регулирования общества. При этом следует помнить о приоритете экономики (базиса) над правом (надстройка). Сначала появляются экономические отношения, затем правовые, которые не только делают их законными, но и развивают их. Именно по такой схеме развивается общество. Причем, в тех странах, где дистанция между экономикой и правом небольшая (полгода – два года) – там наблюдается высокий уровень жизни общества. Сегодня это страны с развитой, мощной экономикой. И, наоборот, в странах, где экономическая жизнь пассивна, где в обществе имеет место быть правовой нигилизм, где не урегулированы на законодательном уровне экономические отношения – там нищета и бедность, низкий уровень жизни.

Совокупность знаний о государстве, управлении, праве, экономике, наличие которых даёт основание для профессионального занятия экономической деятельностью. А вот практическое применение экономических знаний – это и будет экономической деятельностью экономистов.

Так же как юриспруденция, право – неоднородное по своей сути и явление, и конструкция, так и экономика – сложна, неоднородна и многогранна. И уже одно только это позволяет обратить более чем пристальное внимание на экономику и все то, с чем она связана. Нет необходимости всем людям быть врачами, юристами, экономистами... Но азы экономических знаний будут полезны всем, вне зависимости от вероисповедования, расы, пола, возраста.

В последние десятилетия, после развала СССР, после краха системы социализма, в России в образовательных стандартах большинства специальностей появился предмет "правоведение". Это и хорошо, и необходимо для людей со специальным и высшим образованием. С развитием научно-технического прогресса объем необходимых и достаточных знаний растет. Всего лишь за последние 10-15 лет в России от подготовки специалистов перешли к выпуску магистров, увеличив объем учебных часов (занятий) минимум на целый семестр, а то и на два.

В первом приближении структура курса "Экономиковедение" объемом 100 часов должна знакомить студентов неэкономического профиля ВУЗов с экономическими науками, условно разделенными на два главных направления: конкретные экономические науки (условно три группы) и экономическая теория (общетеоретические основы системы экономических наук).

В курсе Экономиковедение общие сведения должны быть изложены и по Макро-микро-экономике, и по Международной экономике, и по региональной и отраслевой экономике.

Фейнмановские лекции по физике – это хороший ориентир для составителей учебных пособий и учебников по правоведению, экономиковедению. Не по сути, разумеется, а по структуре, по логике изложения, подаче материала для технических ВУЗов студентам предлагается лишь в качестве факультативной литературы (по всей видимости, для появления у обучающихся интереса к физике как науке, и как учебной дисциплине). Этот курс лекций был выпущен

американскими физиками Ричардом Фейнманом, Робертом Лейтоном и Мэтью Сэндсом; он признается интерпретацией современной физики.

Три тома были составлены по итогам двухгодичного курса, прочитанного Фейнманом в 1960-х: первый том посвящен механике, излучению и теплоте, второй – электромагнетизму и материи, третий – квантовой механике [2].

В данной статье я предлагаю не только саму авторскую идею, но и даю публичную оферту в части формирования временного авторского коллектива всем заинтересованным учёным-экономистам, разделяющим по многим позициям мои взгляды и видения.

Список используемых источников:

1. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права. Юристъ, 2004.
2. Tales of The Feynman Lectures on Physics.
URL: <http://www.feynmanlectures.info/stories.html>

© 2015, Макаров А.Д.

Инновации в образовании: научное обоснование
нового учебного курса

© 2015, Makarov A.D.

Innovation in education: scientific substantiation of
a new course

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.251

Поступила (Received): 23.10.2015

**Михайлёв П.А., Дармокрик В.Ф., Стулов С.В.
Пути оптимизации госзакупок в свете требований
Федерального закона 2013 года № 44-ФЗ**

**Mikhailiov P.A., Democrik V.F., Stylov S.V.
Ways to optimize purchases in light of the requirements of the
Federal Law in 2013 number 44-FZ**

На основе анализа нормативно-правовых актов и научных публикаций по вопросам госзакупок исследован и обобщён отечественный опыт функционирования контрактной системы в интересах Вооружённых Сил Российской Федерации. Предложены и экономически обоснованы пути оптимизации деятельности государственных органов по размещению и выполнению государственного оборонного заказа в условиях рыночной экономики

Ключевые слова: анализ, система, исследование, эффективность, конкуренция, контрактная система

Михайлёв Павел Александрович

Кандидат экономических наук, доцент, старший преподаватель
Вольский военный институт материального обеспечения
Саратовская область, г. Вольск, ул. М. Горького, 3

Дармокрик Виктор Фёдорович

Кандидат политических наук, доцент
Вольский военный институт материального обеспечения
Саратовская область, г. Вольск, ул. М. Горького, 3

Стулов Сергей Владимирович

Адъюнкт
Вольский военный институт материального обеспечения
Саратовская область, г. Вольск, ул. М. Горького, 3

Based on the analysis of legal acts and scientific publications on public procurement investigated and generalized experience of the domestic contract system in the interests of the Armed Forces of the Russian Federation. Proposed and economically feasible ways to optimize the activities of state bodies on placement and implementation of the state defense order in the market economy

Key words: analysis system, study, efficiency, competition, contract system

Mikhailiov Pavel Aleksandrovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior lecturer
Volsky military Institute of material security
Saratov region, Volsk, M. Gorkogo st., 3

Democrik Victor Fedorovich

Candidate of Political Sciences, Associate Professor
Volsky military Institute of material security
Saratov region, Volsk, M. Gorkogo st., 3

Stylov Sergei Vladimirovich

Adjunct
Volsky military Institute of material security
Saratov region, Volsk, M. Gorkogo st., 3

Военная доктрина Российской Федерации на период до 2020 года одним из главных приоритетных направлений выделяет «совершенствование военно-экономического обеспечения военной организации на основе рационального использования финансовых, материальных и иных ресурсов», а также «со-

здание интегрированных структур материально-технического, социального, медицинского и научного обеспечения в Вооруженных Силах и других войсках».

Главной задачей развития и совершенствования контрактной системы по размещению и исполнению государственного оборонного заказа является обеспечение эффективное функционирование высокотехнологичного многопрофильного сектора экономики страны, способного удовлетворить потребности Вооружённых Сил и других войск в современном вооружении, военной и специальной технике и обеспечить стратегическое присутствие Российской Федерации на мировых рынках инновационных видов продукции и услуг.

При проведении закупочной кампании основной целью, определено обеспечение заданного результата (приобретение требуемого количества материальных ресурсов установленного качества) с наименьшими затратами. Для этого покупатель должен найти поставщика, который в состоянии предложить ему минимальную цену за продаваемые ресурсы.

Результаты экономического анализа накопленного опыта в сфере государственных закупок свидетельствуют о том, что наиболее эффективным способом признаны конкурсные торги. Это размещение заказов на поставку товаров или сдачу подрядов на производство определенных работ (услуг) по заранее объявленным в специальном документе условиям, которые предполагают привлечение к определенному сроку предложений (оферты) от нескольких участников торгов с целью обеспечения для их организатора наиболее выгодных условий сделки [1].

Такой подход к проведению закупок имеет важный методологический посыл, вытекающий из сути рыночного механизма, движущей силой которого является конкуренция. Более того, в самой конкурентной системе заложено одно существенное противоречие, которое, если своевременно не предпринять необходимых мер, может привести к снижению её эффективности. Поэтому государство вынуждено принимать специальные меры по предотвращению такого исхода (антимонопольное законодательство, специальные меры по формированию рынка государственных закупок, стимулирование малого и среднего бизнеса и т.д.).

Важно подчеркнуть, что речь идет не только о текущих, а главным образом, о долгосрочных интересах покупателя. Для обеспечения эффективности конкурсных торгов на закупку военной продукции в их основу заложены следующие принципы: гласность, справедливость, экономичность, подотчетность, уникальность, публичность и прозрачность. Многолетний мировой опыт показывает, что гласность является сильнодействующим средством против коррупции.

Основным документом, регулирующим процедуры конкурсного отбора поставщиков военной продукции, остаётся в силе Указ Президента Российской Федерации от 8 апреля 1997 года № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупок продукции для государственных нужд».

Важнейшим законодательным актом по совершенствованию гособорон-заказа в настоящее время является разработка и принятие Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

С появлением новых требований к системе материально-технического обеспечения, возникает необходимость разработки методического аппарата и практических рекомендаций в сфере управления поставками материальных средств для войск (сил) в целях оптимизации деятельности структур данной системы в новых условиях с использованием логистических подходов [4].

В нынешней ситуации на фоне мирового финансового кризиса, экономических санкций против России, расширения НАТО на Восток, оказания военной помощи Сирии данный вопрос стоит как никогда остро.

Возникает объективная необходимость в импортозамещении на поставку некоторых видов ВВТ, комплектующих изделий и других материально-технических средств. На основании приведённых выше соображений реструктуризация предприятий «оборонки» должна проходить в два этапа: на микро-, и на макроуровне.

Так как основной источник доходов наших предприятий заключён в международной торговле, то необходимо создание мощных концернов и финансово-промышленных групп для выхода на мировой рынок с целью создания благоприятных условий для успешной конкуренции с крупными иностранными корпорациями-инвесторами. Торговля должна осуществляться через ряд государственных фирм, таких как «Росвооружение», персонал которых находится под контролем соответствующих структур ФСБ для предотвращения утечек государственных секретов, коррупции и других форм предательства интересов государства. «Росвооружение» стремится заключать только крупные контракты, нередко упуская соглашения на поставку незначительного числа техники или комплектующих, в то время как для множества небольших предприятий эти контракты весьма значительны и необходимы для поддержания работоспособности фирмы. Однако необходимое условие сотрудничества экспортирующих товаропроизводителей состоит в жестком делении их сфер интересов в целях исключения лоббизма, так как создание конкуренции между двумя государственными унитарными предприятиями, как показывает практика, весьма затруднительно. Основу же производственных сил должны составлять структуры как вертикально, так и горизонтально интегрированные.

Хорошим примером здесь служат МАПО «Миг» с вертикальной интеграцией и горизонтально интегрированный АВПК «Сухой».

Поскольку без государственной поддержки, выражающейся в госзаказах на разработку и производство новой техники, не обойтись, необходимо принять широкомасштабную программу поддержки НИОКР по перспективной оборонной тематике на период до 2050 года.

Следует отметить, что основной проблемой предприятий являются очень высокие накладные расходы и нерациональная структура самого предприятия.

Поэтому важная задача каждого предприятия – это снижение накладных расходов для уменьшения себестоимости продукции за счёт следующих способов:

1. Сдача в аренду не занятых производством площадей.
2. Перенос предприятий, в основном КБ, из центра города на периферию для снижения арендной платы, а, соответственно, накладных расходов.
3. Переформирование структуры уже имеющихся мощностей с целью замены морально и физически изношенного оборудования и оснастки.
4. Реформирование и оптимизация структуры самого предприятия в целях обеспечения более гибкой работы отделов, направленной на достижение конечного результата. Вариант подобной организации с построением матрицы приведён в таблице 1.

Таблица 1. Предлагаемая структура предприятия ОПК

Матричная структура позволяет привлекать к работе имеющихся на предприятии специалистов для выполнения конкретной задачи. Она позволяет эффективно осуществлять в отделе и на всем предприятии контроль над нагрузкой каждого работника и, соответственно, пропорционально рассчитывать заработную плату, что стимулирует производительность труда.

5. Одним из пунктов снижения накладных расходов является сокращение управляющих работников. Эта мера актуальна и обоснована, так как в последние годы сокращению подвергались в основном работники-специалисты низшего звена. На многих предприятиях сложились парадоксальные ситуации, когда в отделе осталось только 3-4 человека, а доля работников аппарата управления составила более 10% от всего персонала организации.

В современных условиях должна сложиться монолитная, хорошо отлаженная система промышленного производства высокотехнологичной продукции, но для успешного выполнения этой программы необходимо также, чтобы государство обеспечило поддержку предприятий ОПК по следующим направлениям:

- во-первых, принятие научно-технического развития как приоритета национальной программы развития;

– во-вторых, поддержка образовательных структур, готовящих научно-технические кадры по заказу военно-промышленных предприятий;

– в-третьих, разумна протекционистская политика по отношению к разработкам, способным конкурировать на мировом рынке;

– в-четвертых, снятие барьеров для выхода наших вооружений на мировой рынок, как важнейший мотив, способный существенно оптимизировать внутреннюю структуру предприятий оборонно-промышленного комплекса. Основным инструментом этой политики должна стать конкуренция, причем свободная от лоббизма и коррупции, которая позволит эффективно задействовать имеющиеся ресурсы и даст стимул отечественному товаропроизводителю.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Крутик А.Б. Оборонно-промышленный потенциал России и международный рынок. 1996.
3. Эффективность государственного управления: под ред. Батчинова и Глазьевой. 1998.
4. Бровко С.А., Михайлёв П.А. Актуальные проблемы досрочного завоза материальных средств в труднодоступные гарнизоны и пути их решения: отчёт о научно-исследовательской работе. Шифр «Оптимизация В-14». Вольск: ВВИ МО, 2014.
5. Бровко С.А., Дикунова М.С. Актуальные проблемы взаимодействия гражданского общества и военной организации // Национальные приоритеты России. Омск. 2015. № 2.
6. Разумова Е.В., Денисюк М.Н. Военно-экономический потенциал и военно-экономическая мощь в системе безопасности и могущества // Актуальные вопросы современной науки. Нефтекамск: Наука и образование, 2015.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.256

Поступила (Received): 27.10.2015

Михайлова В.Л.

Использование экономико-математических методов и моделей для повышения эффективности использования инновационных агротехнологий

Mikhailova V.L.

The use of economic and mathematical methods and models to improve the efficiency of the use of innovative agricultural technologies

Проведен анализ основных подходов, используемых для поддержки принятия управленческих решений по внедрению и использованию инновационных агротехнологий

Ключевые слова: инновации, агротехнологии, экономико-математические методы

The analysis of the main approaches used to support management decision-making on the introduction and use of innovative agricultural technologies

Key words: innovation, agricultural technology, economic and mathematical methods

Михайлова Виктория Леонидовна

Преподаватель

Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина

Белгородская область, Белгородский район, п. Майский, ул. Вавилова, 1

Mikhaylova Viktoriya Leonidovna

Teacher

Belgorod state agricultural university named V.Ya. Gorina

Belgorod region, Belgorod region, p. Maisky, st. Vavilov, 1

В настоящее время существует множество инновационных методов ведения сельского хозяйства, требующих использования современных научных достижений, которые улучшают эффективность работы предприятий АПК и позволяют им двигаться на новые ступени развития. Для этих целей успешно можно применять экономико-математические методы и модели [2, 7]. С помощью компьютерных технологий, построенная модель заменяет реальный объект на стадии его изучения и позволяет наилучшим образом рассчитать все возможные варианты, ориентируясь на ряд заданных параметров [3]. Таким образом, упрощается процесс принятия решения относительно внедрения и использования инновационной технологии в производство.

Для принятия решения обычно используется три подхода [7]:

1. Проведение эксперимент с объектом. Наиболее подходящее решение выбирается из вариантов тестирования объекта, полученных в течение некоторого времени. Недостатком данного подхода является потеря времени, в некоторых случаях значительная.

2. Прогнозирование поведения объекта исследования при накоплении и активном использовании данных о его развитии в течение определенного периода в прошлом. Проводится анализ временных рядов по основным параметрам. На основании этого анализа прослеживается тенденция их изменения в будущем и принимается управленческое решение, относительно целесообразности применения технологии. Применимость этого подхода и точность прогнозов зависит от неизменности производственных условий, в которых находился объект во время исследования. В противоположном случае корректировка результатов должна быть выполнена по подсчетам экспертов.

3. Проведение вычислительного эксперимента. Производится разработка математической модели, которая описывает поведение объекта (системы), а также исследование эффективности возможных решений, принятых по результатам компьютерных вычислений основных параметров для различных комбинаций исходных условий и состояния окружающей среды. Достоверность и надежность прогнозов, полученных с помощью данного подхода, будет высокой при наибольшей близости математической модели к реальной системе. Преимуществом данного подхода также является относительно низкая стоимость.

В настоящее время, моделирование является одним из наиболее важных методов исследования и находит свое применение в повышении эффективности использования инновационных технологий в растениеводстве. Использование методов математического моделирования значительно упрощает решения по эффективному применению технологии в конкретно заданных условиях, принимая во внимание региональные, климатические и другие особенности.

На этапе диагностики проблемы и формулировки критериев и ограничений могут применяться методы ситуационного анализа, моделирования, оценки многокритериальной альтернатив и экспертной оценки альтернатив.

Используя метод нечеткой логики и анализа иерархий, можно найти способ оценки применения инновационных технологий по ряду заранее определенных критериев, чтобы был видимый результат от использования инновационных сельскохозяйственных технологий. В отличие от традиционной формальной логики, оперирующей точными и четкими понятиями типа "истина" и "ложь", "нуль" и "единица", нечеткая логика имеет дело со значениями, лежащими в некотором непрерывном или дискретном диапазоне. Функция принадлежности элементов к заданному множеству также представляет собой не жесткий порог "принадлежит – не принадлежит", а плавную зависимость (субъективную вероятность), проходящую все значения от нуля до единицы.

Основное применение метода анализа иерархий – поддержка принятия решений через иерархическую композицию задачи и построение рейтинга альтернативных решений. Используя метод, основанный на математическом аппарате нечеткой логики и методе анализа иерархий, будет легче сделать выбор в пользу использования наиболее эффективных инноваций для конкретного объекта, с учетом региональной и отраслевой специфики предприятия. Этот метод может быть применен в оценке крупномасштабных проектов инновационных технологий в сельскохозяйственном секторе и на уровне хозяйствующих субъектов с целью достижения наиболее объективных экономических расчетов эффективности инноваций в сельском хозяйстве [1, 3].

В системе моделей оптимального планирования сельского хозяйства на уровне предприятия занимает центральное место оптимизация производственной и отраслевой структуры. Это дает возможность определять основные параметры производства для текущего и перспективного планирования. Может использоваться для анализа имеющейся структуры производства, которая позволяет определить наиболее эффективные способы использования ресурсов, а также возможности увеличения объемов производства на основе показателей прошлых лет. Обоснование специализации и концентрации производства в сельскохозяйственных предприятиях, целесообразно выполнять с использованием методов оптимального планирования и сочетания отраслевой направленности сельскохозяйственных предприятий. К таким методам относятся моделирование аграрно-экономических процессов, связанных с размещением, специализацией, концентрацией и кооперацией сельскохозяйственного производства; разработка конкретных экономико-математических моделей, обоснование для них входной информации. За основные неизвестные в этих моделях принимаются площади посева различных культур [1, 6].

При построении экономико-математических моделей в первую очередь должны быть тщательно обоснованы все технические и экономические факторы – урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных, наличие и использование ресурсов (земли, основных средств, оборотного капитала, рабочей силы), цены на продукцию и материальные и технические средства, источники и объемы необходимых инвестиций и прочее. Результаты должны быть тщательно оценены экспертами [5]. При необходимости полученные результаты корректируются относительно объективно обусловленных оценок оптимального решения.

Список используемых источников:

1. Куликова М.А., Ломазов В.А., Оганова И.Б., Петросов Д.А., Ступаков А.Г. Многокритериальная оценка и выбор земельных ресурсов агробизнес-проектов // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 7. С. 36-38.
2. Курносов А.П., Синельникова М.М. Вычислительная техника и экономико-математические методы в сельском хозяйстве. М., Статистика, 1977. 328 с.
3. Ломазов В.А., Ломазова В.И., Михайлова В.Л., Петросов Д.А. Информационное моделирование инновационно-инвестиционных проектов // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-2. С. 339-340.
4. Ломазов В.А., Михайлова В.Л., Петросов Д.А., Ельчанинов Д.Б. Эволюционная процедура структурного и параметрического синтеза имитационных моделей систем документооборота // Научные ведомости Белгородского государственного университета. 2013. Т. 28. № 22-1 (165). С. 204-209.
5. Ломазов В.А., Михайлова В.Л., Оганова И.Б., Петросов Д.А., Ступаков А.Г. Применение экспертных технологий при стейкхолдер-анализе инновационных проектов в растениеводстве // Образование и наука: современное состояние и перспективы развития. Тамбов, 2014. С. 101-103.
6. Ломазов В.А., Петросов Д.А. Оценка региональных инновационных проектов в растениеводстве // Проблемы и перспективы инновационного развития агроинженерии, энергоэффективности и IT-технологий: сб. науч. тр., Белгород, 2014. С. 230.
7. Чернышев С.Л. Моделирование экономических систем и прогнозирование их развития. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2003. 232 с.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.259

Поступила (Received): 22.10.2015

Михайлюк М.В.
Рынок транспортно-логистических услуг России:
проблемные аспекты и направления
современного развития

Mikhailyk M.V.
The market of transport and logistics services in Russia:
problematic aspects and trends of modern development

В статье автор рассматривает особенности современной трансформации отечественного рынка логистики, выделяя в качестве базовых детерминантов его изменения модель роста экономики РФ с присущими ей недостатками и кризис, который обострил структурные дисбалансы последней. С точки зрения автора, потенциал развития логистического рынка страны определяется ограниченными возможностями форсированного развития и качественной перестройки сферы производства и товарного сектора экономики

Ключевые слова: логистический рынок, логистический аутсорсинг, кризис, спрос, санкции, структурные дисбалансы, импорт

Михайлюк Михаил Владимирович
Кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный университет путей
сообщения
г. Ростов-на-Дону, пл. Ростовского Стрелкового
Полка Народного Ополчения, 2

The author considers the peculiarities of the modern transformation of the domestic logistics market by allocating as basic determinants of his change of growth model of the Russian economy with its inherent shortcomings and crisis, which has exacerbated the structural imbalances of the latter. From the point of view of the author, the development potential of the logistics market in the country is determined by the accessibility and quality of the forced restructuring of the sphere of production and commercial sectors

Key words: logistics market, logistics outsourcing, crisis, demand sanctions structural imbalances and imports

Mikhailyk Mihail Vladimirovich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Rostov state university of railways
Rostov-on-Don, pl. Rostov Infantry Regiment,
People's Militia st. 2

В последнее десятилетие фактором стагнации российского рынка транспортно-логистических услуг и логистической отрасли в целом выступил глобальный кризис, влияние которого можно разделить на две составляющие. Первая связана с интегрированностью России в глобальный рынок, систему международной производственной и товарно-сбытовой кооперации, где РФ функционирует как открытая экономика. Вторая связана с конкретно-экономическими сложностями, обусловленными моделью роста экономики страны и тем затяжным геополитическим конфликтом, включение в который имеет для России конкретно-экономические следствия со знаком «минус».

Сюда же можно добавить специфику развития отечественного рынка транспортно-логистических услуг, которая опосредована более «емкими» факторами и условиями трансформации товарного сектора экономики, сферы товарного обращения и модели их несбалансированного взаимодействия.

Структурируем и последовательно изложим наше понимание процессов трансформации логистического рынка в контексте обозначенных составляющих.

Глобальная рецессия оказала серьезное замедляющее развитие практически на все экономики мира, что объясняется не просто симптомами замедления мировой торговли, но и более имманентными по своему содержанию причинами торможения глобального экономического роста, которое имеет не одинаковую, но отчетливую проекцию на отдельные экономики.

В XXI в. мир пришел в дефляционный тупик, достижение которого вызвано не столько просчетами в экономической политике отдельных развитых и развивающихся стран, сколько исчерпанием потенциала модели роста экономик. И развитые, и развивающиеся экономики оказались в плотной макроэкономической связке, «органичность» которой предопределила возможность наращивания объемов товарного обмена между странами. При этом, на одном полюсе этого обмена развивающиеся экономики через снижение уровня жизни населения (особенно, в Китае) максимально сократили стоимость производства продукции. На другом полюсе, запуск механизма кредитного финансирования спроса позволил несколько десятилетий адсорбировать потоки дешевого потребительского экспорта, идущие с Юга.

В 2008 г. в результате обнуления стоимости денег в странах развитого мира, прирост спроса плавно сошел на нет. Поскольку на его динамику было ориентировано расширение производственных структур ТНК по всему миру, развитие мировых цепей создания стоимости оказалось приторможено. Исчерпание возможностей снижения стоимости производства в одних странах привело к переносу производства в других, незначительному (поскольку это снова Азия) изменению маршрутов доставки и т.д.

Достаточно хорошо эта проблема сегодня разработана в рамках ростовской школы логистики, в частности учеными А.У. Альбековым и С.Н. Резниковым, которые отчетливо показали инволюцию модели стимулирования экономического роста и ее влияние на развитие глобальной производственно-распределительной логистики [1].

В целом, триггерами нынешней рецессии выступили сразу несколько факторов, которые последовательно наложилось в одном временном интервале:

- ограниченные возможности удешевления стоимости производства в странах Юга, и, прежде всего, Китае. Он накопил серьезнейшие структурные дисбалансы и должен срочно реформировать экономику, иначе погибнет;
- сокращение объемов кредитного стимулирования конечного спроса в развитых экономиках;
- усиление дефляционного давления на мировую торговлю, которое в условиях ее фундаментального замедления лишь усиливает этот процесс.

В системе глобального товарного обмена замедление динамики торговых потоков сегодня сопровождается инерционными процессами передислокации производства из одних стран в другие (Мьянма, Камбоджа, Бангладеш и др.), а также углублением регионализации поставок, особенно в Азии.

Однако гораздо большая проблема здесь состоит в том, сможет ли процесс регионализации торговли и переориентации на внутренние рынки развивающихся стран и локально стран развитых, компенсировать потери в масштабах глобального экспорта продукции. Отсутствие достаточной емкости внутренних рынков Юга показывает, что такое замещение точно не будет скорым. Равным образом и Китай, перестраивая свои производственные цепи в рамках перехода от инвестиционно-ориентированной модели роста к потребительской, повышая норму сбережения в экономике и снижая заработную плату не сформировал емкий сегмент среднего класса, потребление которого сегодня выступило бы локомотивом выхода экономики из кризиса. Регионализация поставок в Азии в условиях монетарного ужесточения США обостряет зависимость этих экономик от структурных ограничений моделей их развития, что переводит их в фазу дифференцированного роста, где его темпы падают до уровня стран развитых.

Последние, не имея возможности существенно нарастить спрос, в том числе за счет улучшения балансовых счетов домохозяйств, входят в полосу очередного кризиса при сохраняющемся высоком уровне левериджа в корпоративном секторе и долговой нагрузке населения. США, используя потенциал третьего количественного смягчения и сокращая энергетические издержки на волне успехов сланцевой революции, повысили конкурентоспособность американских компаний, расширяя возможности роста производственных цепей в нефтехимической отрасли.

Тем не менее, потенциал развития в развитых экономиках остается весьма ограниченным, особенно для европейской периферии, которая несколько подняла свою конкурентоспособность благодаря структурным реформам и снижению стоимости труда.

В настоящее время, перестройка глобальных и региональных цепей поставок по определению не может протекать быстро. Развитый мир пытается освободиться от монетарных оков и нащупать более прочную почву для интенсификации производства и выстраивания цепей поставок продукции [3]. Этот процесс потребует времени, особенно в условиях растущего дефляционного давления на товаропроизводителей, что приводит к сокращению грузовой базы, снижению спроса на мировом рынке грузовых перевозок и т.д.

Развивающиеся экономики стоят перед не менее сложной задачей увеличения объемов товарного обмена в рамках новой конфигурации региональных цепей поставок, в которой Китай, вероятно, освободит часть мест в логистической системе многоступенчатой производственно-торговой кооперации. При этом, разделение возможностей перестройки экономик и их воспроизводственного потенциала в современных условиях будет еще более контрастным, неодинаковым. Поскольку часть стран не имеют достаточной ресурсной базы, отток капиталов с развивающихся рынков не позволит им нарастить инвести-

ционный ресурс и быстро перейти к капиталоемкой обрабатывающей промышленности. Другая часть стран должна будет заместить выпадающий из цепей Китай на нижних переделах. В итоге, эффективная перестройка региональных цепей создания стоимости будет ограничена дефицитом стран, способных повысить эффективность индустрии за счет форсированного перехода к инновациям и капитализации новых технологий.

Заметим, что такого рода преобразования были приторможены кризисом 2008 г. Сейчас, они постепенно расконсервируются, усиливая технологическую связь производственных цепей, при этом продуцируя совершенно новые формы экономической, логистической и рыночной волатильности.

Все это формирует механику текущей хаотизации глобального экономического пространства, формационно связанного на уровне корпораций цепями поставок. Особенности их развития, описанные выше, дополняет специфика развития российской экономики. Последняя, плотно, но относительно однобоко оказалась интегрирована в международную экономику.

Завершение глобального сырьевого супер-цикла привело к снижению стоимости нефти, «бенефициарами» которого стали многие сырьевые экспортеры, включая Россию. Компенсируя падение валютной выручки и, соответственно выпадающие доходы бюджета, эти страны ослабили свои валюты, что привело к бегству капиталов, приостановленному через монетарное ужесточение. Рост стоимости фондирования в РФ сегодня серьезно сужает потенциал импортозамещения на фоне полной загрузки мощностей в экономике, что не позволяет поддержать эффект девальвации, трехкратный размер которого в 1998 г. послужил катализатором роста внутреннего производства.

Все это усугубляется структурными дисбалансами, высокими прямыми и косвенными издержками, скорость роста которых опережает динамику ВВП.

В этих условиях, дефицит трудовых и инвестиционных ресурсов фактически обнуляет возможности для рывка. Его невозможно поддержать даже на уровне внутреннего спроса, который сократился из-за падения доходов населения и удорожания импорта, доля которого в структуре конечного потребления достигает 60%.

Проблема перехода к не сырьевой модели роста оказалась критически заострена именно в результате ухудшения глобальной экономической конъюнктуры, которое началось после 2012 г. в результате завершения сырьевого бума. Активное стимулирование роста экономик, валюты которых были переоценены, привело к перегреву развивающихся рынков и повышению инфляции, уровень которой снижался через монетарное ужесточение. Падение объемов кредитования привело к замедлению динамики экономического роста, особенно в Китае, а охлаждение Юга на фоне экономической слабости стран развитых привело к циклической коррекции цен на рынках сырья, что не могло не сказаться на состоянии экономики РФ.

Простота экономической модели ее роста позволила преодолеть почти двукратное снижение нефтяных цен, девальвацию, санкции и отток капитала.

**Таблица 1. Факторы развития рынка
транспортно-логистических услуг (ТЛУ) России в 2015-2016 гг.**

Фактор	Характер и направления воздействия на экономику	Особенности реализации и влияния на рынок ТЛУ
Завершение глобального сырьевого супер – цикла	Сокращение доходов государственного бюджета. Сокращение государственных расходов, инвестиций.	Сокращение объемов производства и грузооборота, снижение спроса на транспортные услуги.
Девальвация рубля	Удорожание импорта и сокращение товарных потоков импорта. Монетарное ужесточение вызывает удорожание кредитов для бизнеса и населения, что ведет к сокращению объемов производства и потребления.	Сокращение грузопотоков, сокращение импортных потоков при ограниченных возможностях увеличения экспорта вызывает сокращение спроса на транспортно-логистические услуги, снижение цен и рентабельности логистических компаний. Этот процесс более выражен в ординарной логистике и в меньшей степени в логистике с высоким уровнем добавленной стоимости. Возрастание стоимости аренды складов, вызывающее отказ логистических операторов от расчетов в валюте.
Сокращение объемов производства. Сокращение доходов населения	Усиление конкуренции в товарном секторе экономики и на рынке логистики в условиях возрастания спросовых ограничений	Изменение товарного портфеля на рынке логистике в сторону возрастания объемов аутсорсинга транспортно-логистических услуг. Селекция рынка логистики, выход с рынка компаний, ориентированных на экстенсивный рост, не подкрепленный адекватной ресурсной базой развития.
Санкции	Сокращение и удорожание импорта. Изменение географии импортных потоков.	Переориентация транспортно-логистического комплекса с западной части РФ в направлении юга и Дальнего Востока. Переход к более широкому спектру мультимодальных схем перевозки, изменение маршрутов поставки.
Насыщение товарного рынка. Рост конкуренции	Кризис лишь усугубил тенденцию постепенного насыщения рынка, усиливая демпинг на рынке логистики в условиях переизбытка автотранспорта и складских площадей.	Расширение предпосылок к консолидации рынка, на котором в перспективе останутся несколько ключевых операторов, которые поделят грузовую базу крупнейших ритейлеров и производственных компаний.
Логистика как рычаг экономического роста	В условиях ужесточения конкуренции на рынке логистика все более будет трансформироваться в инструмент формирования конкурентных преимуществ.	Обновление функционала логистического аутсорсинга, развитие новых сервисов, дополняющих входящую и исходящую транспортную логистику сегодня.

Однако восстановление и увеличение объемов товарного производства и тем более замещение импорта становятся практически невозможными в усло-

виях отсутствия свободных мощностей, масштабных инвестиций и квалифицированных кадров. Поддержание ценовой конкурентоспособности и эффективности внутреннего производства ограничено структурной зависимостью инфляции от дорожающего потребительского импорта и продовольственной инфляции, тарифов и волатильности рубля, находящегося под давлением и счета текущих операций, и капитального счета, вероятность колебания оттока капитала по которому, не просто предсказать. В таких условиях, таргет инфляции в 4% на 2017 г. представляется абсолютно нереалистичным, равно как и возможности макроэкономического стимулирования фронтального импортозамещения или развития низкзатратных производственных цепей в товарном секторе экономики.

В таблице 1 мы попытались структурировать основные факторы и условия, определяющие текущее замедление рынка транспортно-логистических услуг в России.

Анализ таблицы показывает, что современная трансформация логистического рынка страны дополнена симбиозом стимулирующих ее факторов, основные из которых – кризис и смена фазы экстенсивного роста в реальном секторе экономики и ритейле. В новой фазе развития бизнеса возрастание конкуренции будет не просто подстегивать переход на аутсорсинг, но и расширять его функционал, который должен выйти за пределы ординарной логистики. Сегодня для такого перехода сформировались все необходимые предпосылки, а сложившаяся модель роста экономики фактически исключает возможность апеллирования к другим рычагам повышения конкурентоспособности национального бизнеса.

Рисунок 1. Относительные показатели развития мирового и российского рынка транспортно-логистических услуг

В условиях сокращения доходной базы бюджета при сохранении низкого уровня мировых цен на нефть, Россия не сможет наращивать объем инвестиций в транспортную инфраструктуру. Высокая инфляция и медленный рост экономики сделают бюджетозамещающие инвестиции со стороны частного

сектора также нерентабельными. Это будет консервировать сохраняющийся сегодня низкий уровень конкурентоспособности отечественной логистики, относительный уровень издержек в которой «противопоставлен» низкой доле аутсорсинга и отчасти является следствием последней (рис. 1).

Вместе с тем, потенциал развития логистической отрасли в экономике должен быть расширен с учетом кардинальных и непростых изменений, назревающих в мировой торговле.

Отток капиталов с развивающихся рынков на рынки развитых стран, и, прежде всего, США в ближайшие годы существенно изменит конфигурацию мировой торговли и глобальных цепей поставок [6]. Перестройка последних, их регионализация в рамках Сервера и Юга приведет к повышению спроса на услуги логистических транснациональных структур, которые смогут эффективно обслуживать глобальных инвесторов с учетом изменения географии глобального экспорта и импорта.

Россия, вероятно, останется в стороне от этих процессов, поскольку потенциал коррекции и повышения эффективности отечественной логистики сегодня не велик. Доминирование сырья и полуфабрикатов в структуре отечественного грузопотока при сохраняющейся неэффективности внутренней логистики и низком уровне инвестиций в транспортную инфраструктуру являются производными от модели роста экономики, в которой рентные доходы от сырьевого экспорта продолжают транслироваться в рост внутреннего спроса, формируя почву для нового кризиса [4].

Между тем, по мере насыщения рынка и нисходящей стабилизации прироста розничного товарооборота (рис. 2), динамика которого с 2012 г. снизилась до 2% среднегодового прироста против 16% в 2007-2009 гг., снижение доходов населения при ограниченных возможностях улучшения балансовых счетов домохозяйств (выплата долгов), интенсивность товароснабжения внутреннего рынка будет замедляться. Это ограничит возможности повышения эффективности внутренней логистики, фиксируя предпосылки к неминуемому развороту в сторону такой оптимизации.

Сегодня эти процессы сопровождаются инновационным преобразованием внутренней логистики, частично стимулированным развитием многоканального сбыта, под который логистические операторы активно создают специальные продукты.

Кризисное сжатие спроса приводит к увеличению объемов поставок сборных грузов, а выход торговых сетей в регионы в условиях низкого волатильного спроса на периферии повышает интерес к местным поставщикам FMCG-сегмента, включение которых в цепи поставок ритейлеров увеличивает спрос на качественную региональную логистику, которая сегодня в явном дефиците.

Как показывают данные рис. 3, объем сделок в региональной складской логистике и объемы аренды площадей постепенно увеличиваются. «Московский регион и Санкт-Петербург по-прежнему остаются основными рынками спроса на качественные склады, однако региональные города уже на протяжении 3 лет демонстрируют увеличение объемов поглощения складских площадей, привлекая местных, а также федеральных и иностранных арендаторов и покупателей» [7].

Рис. 2. Динамика прироста оборота розничной торговли и поглощения складских площадей в регионах

Все это позволяет констатировать качественное преобразование российской логистики, как инфраструктурное, так и операционное, импульсом к которому выступил сам рынок, его насыщение, рост торговой инфраструктуры в регионах, увеличение объемов потребления, а также развитие регионального рынка складской недвижимости (рис. 3), на котором сегодня появляются новые транспортно-логистические хабы.

Рис. 3. Динамика распределения сделок по аренде и покупке складских площадей в России [7]

Подытоживая общую оценку специфики институционально-рыночной трансформации логистики в России, можно резюмировать следующее.

Сохраняющаяся поныне сырьевая модель роста российской экономики, высокие прямые и косвенные издержки, дополненные кризисными внутрен-

ними и внешними ограничениями по спросу выступают фактором системного ограничения развития отечественной логистики, снижения уровня логистических издержек в ВВП страны. Ограниченные возможности развития сферы товарного производства, построения межотраслевых цепей создания добавленной стоимости, интегрированных в глобальные цепи поставок, усиливают перекосы в развитии логистического рынка, на котором только ритейлеры формируют спрос на логистику, выступая «одиноким» драйвером качественного развития этого рынка. Преобладание сырья и полуфабрикатов в грузовой базе не позволяет увеличивать добавленную стоимость и аккумулировать прибыль на операционное развитие логистики и логистических технологий, поскольку сырьевой экспорт находится вне этих потребностей.

В этих условиях, трансформация логистики в рычаг экономического роста возможна только при условии системного преобразования отраслевого комплекса страны, развития не сырьевых направлений промышленного производства, развития конкурентного процесса на отраслевых рынках, усиливающего потребность в логистике как инструменте формирования рыночных преимуществ. Решение этих же задач определяет возможности более активного использования логистики и логистических технологий в портфеле ресурсов импортозамещающей индустриализации.

Список используемых источников:

1. Альбеков А.У., Резников С.Н. Глобализация vs регионализация современных цепей поставок: моногр. Ростов н/Д: РГЭУ (РИНХ), 2014.
2. Альбеков А.У., Ротэрмель А.А. Концептуальные особенности организации рыночного взаимодействия в сегменте FMCG // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). Ростов н/Д, 2014. № 1.
3. Кузнецов М.М., Борисов А.В., Тихонов Д.А. Транспортно-логистическое взаимодействие стран в контексте мировой торговли // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Т. 27 (66). 2014. № 1.
4. Михайлюк М.В. Институциональная эластичность формационной структуры логистического рынка России в контексте влияния кризисных тенденций развития // Экономические науки. 2014. № 10.
5. Обзор текущего состояния рынка услуг ответственного хранения. Май 2015 // По результатам исследований «Склад Менеджмент». URL: <http://www.sklad-man.ru/obzor.pdf>
6. Резников С.Н. Мировая торговля и кризис перепроизводства в системе глобального товарного обмена: моногр. Ростов н/Д: РГЭУ (РИНХ), 2014.
7. Рынок складской недвижимости России 2015 // По результатам исследований Knight Frank. URL: <http://content.knightfrank.com/research/856/documents/ru/2015h2kfindustrialmarketreportsprbrus-3015.pdf>
8. Симонова Л. Рынок логистических услуг в условиях экономической рецессии: прогноз на 2015-2017 // По результатам исследований РБК Research и Комитета по логистике ТПП РФ. URL: http://www.optimalog.ru/docs/103/optimalog_isimonovairbc.pdf
9. Симонова Л. Рынок транспортно-логистических услуг России // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4.

© 2015, Михайлюк М.В.

Рынок транспортно-логистических услуг России: проблемные аспекты и направления современного развития

© 2015, Mikhailyk M.V.

The market of transport and logistics services in Russia: problematic aspects and trends of modern development

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.268

Поступила (Received): 15.10.2015

Михалина Л.М., Голованов Е.Б.
**Структурная характеристика кризиса Российского
выездного туризма (февраль 2014 март 2015)**

Mikhalina L.M., Golovanov E.B.
**Structural characteristic of the crisis the Russian
outbound tourism (February 2014 – March 2015)**

Рассмотрены проблемы выездного туризма на фоне сложившейся кризисной ситуации на рынке туроператорских услуг, поскольку именно туризм считается одной из самых крупных индустрий в мире, оказывающей положительное воздействие на экономики отдельных стран и регионов. В результате выделены наиболее значимые периоды нарастающего кризиса выездного туризма
Ключевые слова: туроператоры, выездной туризм, кризис, туристские центры, туристские ресурсы

The problems of outbound tourism on the background of the current crisis in the market of tour operator services as tourism is considered to be one of the largest industries in the world, has a positive impact on the economies of individual countries and regions. The result allocated the most significant periods of the growing crisis of outbound tourism

Key words: tour operators, outbound tourism, crisis, tourism centers, tourism resources

Михалина Людмила Михайловна

Доцент

Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, пр. Ленина, 81

Mikhalina Ludmila Mikhailovna

Associate Professor

South Ural state university
Chelyabinsk, pr. Lenina, 81

Голованов Егор Борисович

Кандидат экономических наук, доцент

Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, пр. Ленина, 81

Golovanov Egor Borisovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

South Ural state university
Chelyabinsk, pr. Lenina, 81

Начавшийся с первого квартала 2014 года резкий спад мировых цен на энергоресурсы, а также введение экономических санкций в отношении России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины обусловили общее ухудшение экономической обстановки в стране. Указанные факторы вызвали значительное снижение курса национальной валюты относительно иностранных валют, ускорение инфляции, уменьшение реальных доходов населения и значительное ухудшение ситуации в ряде отраслей российской экономики, в том числе и отечественной туристической индустрии.

Несмотря на то, что кризисные явления в туристическом бизнесе назревали задолго до их проявления, в полной мере потребители ощутили их в разгар летнего сезона 2014 года. Именно этот период стал очень непростым периодом для российской индустрии туризма – массовое банкротство российских туроператоров.

ров. Однако, первые проблемы начались у туроператоров после того, как в апреле появился негласный запрет на выезд за рубеж для сотрудников силовых ведомств, на которых приходилась значительная часть продаж.

Таблица 1. Кризис выездного туризма в России в 2014 году*

Период	Характеристика	Период	Характеристика
1 волна (февраль – март 2014 г.)	Сочи – Украина – Крым. Успешное проведение олимпиады в Сочи, насильственная смена власти в Украине и возвращение Крыма в состав России, безусловно, наложили отпечаток на отечественный выездной туризм. Они способствовали одновременному всплеску антироссийских настроений в ряде европейских стран и росту политического самоуважения у россиян. Инфраструктурное развитие Сочи и экономическая доступность крымских здравниц, поддерживаемые Российскими властями также повлияли на выбор места отдыха россиянами в 2014 году.	3 волна (конец 2014 г.)	Обвальное падение курса рубля. Практически двукратное удорожание доллара и евро на фоне усугубляющегося кризиса в стране сделало выездной туризм для значительной части россиян практически невозможным. Зарубежные туры попали в так называемый отложенный спрос, тогда как имеющиеся реальные сбережения стали либо переводиться в валютные депозиты, либо в индивидуальные запасы товаров длительного пользования (бытовая и компьютерная техника, меховые изделия, автомобили и т.п.). Число поездок россиян за рубеж с туристическими целями по сравнению с 2013 годом сократилось на 13 %.
2 волна (июнь – октябрь 2014 г.)	Массовое банкротство туроператоров. Банкротами объявили себя 14, в т.ч. старейших, туроператоров. Причиной стала невозможность продолжения работы по применявшейся ранее технологии авансирования средств у последующих клиентов для погашения затрат на оказание услуг предыдущим. Значительное снижение спроса на выездные туры в летнем сезоне в сочетании с негибким корпоративным менеджментом породило столь серьезные финансовые проблемы у ряда крупных игроков в туристическом бизнесе, что привело к их насильственному уходу с рынка. Результатом работы турфирм в летнем сезоне 2014 года стало формирование устойчивой тенденции переориентации россиян с организованного туроператорами отдыха на самостоятельно организуемые поездки.	4 волна (с марта 2015 г.)	Отказ от граждан от раннего бронирования туров. Ввиду достаточно серьезного укрепления рубля в начале 2015 года потерпела фиаско многолетняя практика удешевления планируемого летнего отдыха за счет раннего внесезонного бронирования туров. Снижение реальной рублёвой цены туристских ваучеров заставило россиян массово отказываться от будущих поездок, расторгая ранее заключенные договоры и требуя возврата затраченных средств в национальной валюте. По сути, для туроператоров повторилась ситуация лета и осени 2014 года: годами оправдывавшая себя технология работы с клиентами оказалась несостоятельной в период национального кризиса.

* составлено авторами

По данным Росстата, в первые девять месяцев 2014 года число поездок россиян за рубеж составило 37,7 млн., сократившись на 15% по сравнению с тем же периодом 2013 года [4]. Один за другим туроператоры приостанавливали свою деятельность в связи с невозможностью выполнять обязательства перед туристами.

Падение спроса на услуги не выдержали даже такие крупные туристические компании как «Нева», «Лабиринт», «Солвекс-Турне», «Южный крест», «Верса». Их банкротство сопровождалось скандалами и тысячами туристов, оставшимися за границей без возможности вылета домой. По данным Российского союза туриндустрии (РСТ) в результате банкротства туроператоров, пострадали более 130 тысяч россиян, а у 55 тысяч клиентов туроператоров были проблемы с оплатой отелей и обратных билетов [2].

Черода банкротств туроператоров обусловило рост сомнений у россиян в надежности деятельности туроператоров, в связи с чем, действующие туроператоры испытали сложности в привлечении новых клиентов. Основной удар заграничному выездному туризму нанесло падение курса рубля – к декабрю 2014 года рубль обесценился по отношению в доллару и евро почти на 50%. Это привело более чем к двукратному росту цен на выездной турпродукт для россиян [1]. Прежде всего, пострадали дорогие дальние направления, а также туры в большинство стран Европы. Так, поток российских туристов в Испанию за 11 месяцев снизился на 15%, а в ноябре и вовсе упал на 30%. Сократилось также число россиян в Греции, Чехии, Мексике и в ряде других стран, в конце года упал поток в Таиланд, при этом число россиян в Турции и Египте незначительно выросло. Однако, например, в Турции рост числа россиян составил 5%, а к ноябрю поток туристов упал на 19,5%.

Полагаем, можно констатировать, что кризис выездного туризма в России характеризовался последовательно сменяющимися волнами, представленными в таблице 1.

Таким образом, кризисные явления, наблюдающиеся в секторе российского выездного туризма, «автоматически» начали формировать рост спроса на внутренние туры. При этом любители пляжного отдыха переориентируются, в первую очередь, на поездки в Крым и на курорты Северного Кавказа.

Например, сегодня, Большой Сочи превратился в универсальный круглогодичный курорт, способный составить конкуренцию многим мировым направлениям. С июня по сентябрь эта часть Черноморского побережья превращается в центр пляжного отдыха, а с ноября по март – это престижный горнолыжный курорт [3; 5] с развитой инфраструктурой, достаточным количеством гостиниц и ресторанов и идеальным состоянием дорог.

Однако развитие внутреннего/местного туризма ограничивается негативными факторами, к которым относятся: отсутствие целостного взгляда на страну и отдельные её регионы как на привлекательные туристские дестинации; отсутствие маркетинговой пропаганды российских туристических направлений за рубежом; низкокачественная работа транспортных предприятий; беднота ассортимента предлагаемых услуг; неразвитость инфраструктуры туризма, в частности – нехватка гостиниц средней категории, отсутствие

развитой сети современных транспортных магистралей; нехватка профессиональных кадров для работы во внутреннем туризме; недостаточное внимание как к содержанию объектов туристского показа, так и к их эффективной эксплуатации, слабое задействование регионального инвестиционного и административного ресурсов.

Список используемых источников:

1. Итоги – 2014: самый сложный год для туризма.
URL: <http://www.interfax.ru/russia/416642>
2. Россияне отказываются ездить за границу.
URL: <http://www.dni.ru/economy/2014/9/17/280976.html>
3. События и тенденции 2015 года, способные повлиять на туризм в России. РИА Новости.
URL: <http://ria.ru/tourism/20150126/1044314948>.
4. Федеральная служба государственной статистики.
URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
5. Михалина Л.М. Экономика предприятия туризма. Челябинск: ЮУрГУ, 2014. 90 с.

© 2015, Михалина Л.М., Голованов Е.Б.

Структурная характеристика кризиса Российского выездного туризма (февраль 2014 март 2015)

© 2015, Mikhalina L.M., Golovanov E.B.

Structural characteristic of the crisis the Russian outbound tourism (February 2014 – March 2015)

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.272

Поступила (Received): 29.10.2015

Михин П.О.
Методы оценки рисков и их применимость
в процессном подходе

Mikhin P.O.
Risk assessment methods and their usage in the process approach

Существующие методы оценки риска должны обеспечивать возможность получения количественных и вероятностных характеристик риска в процессном подходе к управлению. Проведен анализ 30 существующих методов оценки риска, в целях определения метода, позволяющего комплексно и в полном объеме провести требуемую оценку. Предложен тензорный метод анализа ввиду его универсальности и возможности применения к любому процессу ввиду его фундаментальности

Ключевые слова: риски, процессный подход, тензорный метод

Current risk assessment methods should allow to obtain quantitative and probabilistic risk characteristics in the process approach to management. The analysis of 30 existing methods of risk assessment is hold in order to determine a method to comprehensively and fully carry out the required assessment. Tensor analysis method is proposed according to its versatility and the possibility of applying to any process due to of its fundamental nature

Key words: risks, process approach, tensor method

Михин Петр Олегович

Аспирант

Сибирский государственный аэрокосмический университет им. М.Ф. Решетнева

Mikhin Petr Olegovich

Graduate

Siberian state aerospace university named M.F. Reshetnev

Оценка риска – процесс, объединяющий идентификацию, анализ и сравнительную оценку риска [1, с. 8]. Уровень риска зависит от адекватности и эффективности применяемых методов управления. При процессном подходе к управлению для оценки методов управления риском необходимо определять следующее:

1. Соответствие определенного метода управления риском конкретному виду риска.
2. Подтверждение факта влияния примененного метода управления риском на конкретный вид риска.
3. Положительный эффект от применения метода управления риском, достигаемый в рамках проводимой работы по минимизации конкретного вида риска.

Только при наличии утвержденной в организации документации и организованного процесса управления риском возможно получить информацию требуемую для оценки эффективности применяемых методов управления риском.

Уровень эффективности конкретного метода управления или комбинации взаимосвязанных методов может быть выражен в виде качественной, смешанной или количественной оценки. В большинстве случаев высокую точность такой оценки обеспечить очень трудно. Однако целесообразно применение мер повышения уровня эффективности метода управления риском, на основе которых можно сделать вывод о том, какие действия необходимы и наиболее предпочтительны для улучшения управления риском.

При выборе метода оценки риска необходимо учитывать, что метод должен:

- соответствовать рассматриваемой ситуации и организации;
- предоставлять результаты в форме, способствующей повышению осведомленности о виде риска и способах его обработки;
- обеспечивать прослеживаемость, воспроизводимость и верификацию процесса и результатов.

Понимая под оценкой риска определение количественных и качественных последствий для каждого идентифицированного вида риска, следует оценить возможность существующих методов провести такие качественные и количественные оценки. В связи с этим мы полагаем, что метод оценки рисков должен позволять получать следующую информацию о риске:

- оценка вероятностных характеристик риска;
- количественная оценка уровня риска;
- возможность получения количественных оценок выходных данных.

Степень соответствия метода оценки риска перечисленным выше условиям позволит нам определить возможность его применения в процессном подходе.

В настоящее время существует более 30 основных методов оценки риска [2, с. 5]. При этом необходимо оценить, все ли эти методы применимы для оценки рисков в рамках использования процессного подхода на предприятиях космической отрасли. В связи с этим мы предлагаем оценить каждый метод оценки рисков на степень удовлетворения следующим критериям (Таблица 1):

1. Оценка вероятностных характеристик риска (Критерий 1).
2. Количественная оценка уровня риска (Критерий 2).

3. Возможность получения количественных оценок выходных данных (Критерий 3).

Таким образом, в результате проведенного анализа методы можно разделить на 3 группы по степени возможности применения:

1. Полное несоответствие / неприменимость.
2. Частичное соответствие / частичная применимость.
3. Полное соответствие / полная применимость.

Полное соответствие всем определенным критериям показали три метода:

1. Оценка токсикологичности. При этом сфера применения данного метода ограничена спецификой сферы деятельности, в связи с чем метод не может быть применен повсеместно.

Таблица 1. Соответствие метода оценки риска критериям применимости в процессном подходе

№	Название метода / Критерий	1	2	3
1	Мозговой штурм	-	-	-
2	Структурированные или частично структурированные интервью	-	-	-
3	Метод Делфи	-	-	-
4	Чек листы	-	-	-
5	Предварительный анализ опасностей	-	-	-
6	Исследование опасности и работоспособности	+/-	+/-	-
7	Анализ рисков и критические точки контроля	-	-	-
8	Оценка токсикологичности	+	+	+
9	Структурированный анализ сценариев методом «что, если»	+	+	-
10	Сценарный анализ	+/-	+/-	-
11	Анализ воздействия на бизнес	+/-	+/-	-
12	Анализ основных причин	+	+	-
13	Анализа видов и последствий отказов	+	+	+
14	Анализ дерева отказов	+	+/-	+
15	Анализ дерева событий	+/-	+/-	+
16	Анализ причин-последствий	+	+/-	+
17	Причинно-следственный анализ	-	-	-
18	Анализ уровней защиты	+/-	+/-	-
19	Анализ дерева решений	+	+/-	+
20	Анализ человеческой надежности	+	+	+
21	Метод графического анализа риска	+	+	-
22	Методика обслуживания надежности	+	+	-
23	Методология выявления ошибок проектирования программного обеспечения, аппаратных средств	-	-	-
24	Марковский анализ	-	-	+
25	Метод Монте-Карло	-	-	+
26	Байесовские статистики и сети Байеса	-	-	+
27	Индикаторы риска	+	+/-	+
28	Матрица последствий/вероятностей	+	+	-
29	Анализ затрат/прибыли	+/-	+/-	+
30	Многокритериальный анализ решений	+/-	+	-

2. Анализ видов и последствий отказов.

3. Анализ человеческой надежности. При этом сфера применения данного метода ограничена лишь анализом действий человека. В результате формируется перечень ошибок, которые могут возникнуть лишь в результате действий человека, здесь не рассматриваются технические сбои, внешние факторы и т.п., таким образом, метод не может быть применен повсеместно.

Таким образом, мы определили один метод анализа рисков, соответствующий определенным выше критериям, позволяющий комплексно и в полном объеме провести требуемый анализ. Вместе с этим анализ видов и последствий отказов не подходит для рассмотрения зависимых отказов или отказов, являющихся следствием последовательности нескольких событий [3, с. 12]. Для анализа подобных ситуаций анализ видов и последствий отказов должен быть дополнен.

На взгляд автора наиболее универсальным и учитывающим всевозможные требования к анализу процессов является тензорный метод Г. Крона

[4, с. 112], который может быть применим к любому процессу ввиду его фундаментальности.

Список используемых источников:

1. Методы оценки риска. ГОСТ 31010 – 2011.
2. Управление рисками – методы оценки рисков. ISO/IEC 31010:2009 2009.
3. Метод анализа видов и последствий отказов. ГОСТ 51901.12-2007. М.: Стандартиформ. 2008.
4. Крон Г. Исследование сложных систем по частям – диакоптика. Москва: Наука, 1972. 542 с.

© 2015, Михин П.О.

Методы оценки рисков и их применимость в
процессном подходе

© 2015, Mikhin P.O.

Risk assessment methods and their usage in the
process approach

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.276

Поступила (Received): 18.10.2015

Морунов В.В.**К вопросу о формировании национальных российских аудиторских стандартов на основе международных стандартов аудита (МСА)****Morunov V.V.****On the question of the formation of Russian national auditing standards based on International Standards on Auditing (ISA)**

В статье рассмотрен вопрос о возможности реформирования российских аудиторских стандартов на основе международных, а также рассматриваются различные точки зрения к данной проблематике, ставится вопрос о становлении отечественной системы аудиторской деятельности на основе принципов, содержащихся в международных стандартах аудита

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, международные стандарты аудита

Морунов Виталий Викторович

Кандидат экономических наук, доцент
Казанский национальный исследовательский
технологический университет

The article considers the possibility of reforming the Russian audit standards based on international and discusses different perspectives to this issue, the question of the establishment of the national system of audit activities based on the principles contained in the International Standards on Auditing

Key words: audit, auditing, international standards on auditing

Morunov Vitaly Viktorovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan national research technological university

Международные стандарты аудита (далее – МСА) обеспечивают сопоставимость используемой документации между компаниями в общемировом масштабе, а также являются условием, обеспечивающим прозрачность, надежность и объективность информации для внешних пользователей. По нашему мнению, данная точка зрения совпадает с точкой зрения Суворовой С.П., Парушиной Н.В. и Галкиной Е.В. в том, что целью МСА является координация национальных стандартов аудиторской деятельности и их сближение, что с самого начала МСА разрабатывались с учетом требований транснациональных корпораций об унификации процесса аудита на предприятиях и в финансовых учреждениях всех континентов и разных стран, различающихся по уровню экономического развития, политическому устройству и национальным традициям [4].

Ввиду того, что действующими нормативно-правовыми документами обеспечена преемственность направлений реформирования аудиторской дея-

тельности, первостепенную важность приобретает разработка методического обеспечения самого процесса формирования российских стандартов и методов постепенной адаптации в соответствии с МСА.

Процесс сближения бухгалтерского российского законодательства с МСА и МСФО продолжается и активизируется, что способствует более качественной работе российских аудиторов, а также укреплению позиций российских предприятий на внутреннем и на внешних рынках.

Международные стандарты аудита – это сборник документов, объединенных идеей, которая определяет направленность всей системы МСА. Такой идеей, или ключевым понятием, является необходимость в ходе проведения аудиторских проверок обеспечения или необеспечения определенного уровня уверенности. Уверенность – это тот общий критерий, который в соответствии с МСА лежит в основе выбора того или иного типа проверки, а вслед за этим и уровня ответственности за ее результаты.

Реформирование российской системы аудита и постоянная конвергенция с МСФО и МСА снимают многие противоречия в различных областях финансового учета, отчетности и аудита.

По нашему мнению, назначение МСА, как основы формирования национальных российских стандартов, заключаются в том, что они:

- обеспечивают определенные гарантии качества подготовки аудиторов, проведение аудита и определенный уровень надежности результатов аудиторской проверки;
- способствуют внедрению в практику работы аудиторов новых научных достижений и создают достойный общественный имидж профессии аудита;
- обеспечивают связь отдельных элементов процесса аудиторской деятельности;
- являются решающим доказательством в пользу аудитора при возникновении претензионных дел, судебных разбирательств на основе иска клиента.

Однако у данной точки зрения есть противники, считающие, что специфика России и нынешний уровень ее экономического развития делают нецелесообразным или невозможным применение в нашей стране МСА или национальных стандартов, основанных на них [4]. Сторонники такой позиции ссылаются на то, что большинство клиентов особо заинтересованы в проверках и оптимизации системы внутреннего контроля, чем в абстрактном «подтверждении достоверности» [5, с.59].

По мнению авторов Жарылгасовой Б.Т. и Суглобова А.Е., совпадающей с нашей с точкой зрения, ключевой проблемой при внедрении международных стандартов аудита является контроль выполнения их аудиторскими организациями. Квалификация работников государственных контрольно-ревизионных органов не всегда позволяет им разбираться в тонкостях методики аудита. Не в состоянии государство и ассигновать достаточные средства на рост штата таких государственных проверяющих. У некоторых аудиторов возникают опасения, что конфиденциальная информация, полученная проверяющими в процессе работы, может быть использована во вред клиентам аудиторов [1, с.221].

Очевидно, одна из проблем, связанных с внедрением МСА в отечественную практику связана с тем, что российские аудиторы плохо представляют себе, что понимается под таковыми, далеко не все из них хорошо знакомы даже с национальными стандартами аудиторской деятельности. На основе действующих в настоящее время МСА разработан и продолжает разрабатываться ряд отечественных аналогов.

В связи с жесткой конкуренцией на российском рынке со стороны крупных западных фирм весьма актуальна проблема соответствия работы российских аудиторов МСА. При этом качество услуг, предоставляемых российскими аудиторами, обычно не хуже, чем у западных коллег. Однако развитию собственного российского рынка во многом мешает отсутствие ряда законодательно закрепленных стандартов аудиторской деятельности, которые стали бы ориентиром для всех фирм и установили бы критерии профессиональной ответственности аудиторов.

В настоящее время в Российской Федерации применяются аудиторские стандарты [2, с.92]: 1) международные (МСА, носят рекомендательный характер); 2) национальные – федеральные (ФСАД, обязательны к исполнению); 3) внутренние (стандарты аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, детализирующие специфику услуг).

В данном вопросе наше мнение совпадает с мнением Ремизова Н.А., Табалиной С.А., о том, что применяемые российские стандарты должны обеспечивать [3, 51]: 1) единство принципов аудита (единство требований к качеству и надежности); 2) унификацию аудита в вопросах методологии; 3) единство подходов к проведению аудита и к составлению аудиторской отчетности.

При соблюдении аудиторских стандартов: 1) могут быть получены определенные гарантии качества подготовки аудиторов и проведения аудита; 2) обеспечивается определенный уровень надежности результатов аудиторской проверки; 3) производится применение новых научных достижений и технологий в практике работы аудиторов; 4) осуществляется связь отдельных элементов процесса аудиторской проверки; 5) создается достойный общественный имидж профессии аудитора международного уровня [6, с101].

В России МСА принимаются во внимание при разработке общероссийских стандартов, которые призваны решать те же задачи, что и международные, но в масштабе страны, задача же внутрифирменных стандартов – детализировать и раскрыть информацию, позволяющую качественно проводить аудит конкретной аудиторской организацией.

Список используемых источников:

1. Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учебное пособие. М.: Экономистъ, 2004.
2. Каковкина Т.В. Аудит-контролинг. Теоретические и методологические основы. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 183 с.
3. Ремизов Н.А. Как проверить качество аудита // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2001. № 6. С. 57-60.
4. Суворова С.П., Парушина Н.В., Галкина Е.В. Международные стандарты аудита. М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. 304 с.

5. Суконников В.В. Оценка достоверности финансовой отчетности // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 4. С. 165-170.

6. Табалина С.А., Ремизов Н.А. Аудит. Современная методика: Проверка разделов отчетности согласно МСА и федеральным ПСАД. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. 240 с.

© 2015, Морунов В.В.

*К вопросу о формировании национальных
российских аудиторских стандартов на основе
международных стандартов аудита (МСА)*

© 2015, Morunov V.V.

*On the question of the formation of Russian national
auditing standards based on International
Standards on Auditing (ISA)*

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.280

Поступила (Received): 18.10.2015

Морунов В.В.
**Международные стандарты аудита (МСА) как основной
критерий определения качества аудиторских услуг**

Morunov V.V.
**International Standards on Auditing (ISA) as the main
criterion for determining the quality of audit services**

В статье рассмотрен вопрос о возможности построения системы оценки качества проводимого аудита на основе международных стандартов аудита (МСА), а также о проблематике, возникающей при освоении российскими аудиторами международных стандартов аудит

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, международные стандарты аудита

The article considers the possibility of building a quality assessment of the audit on the basis of international auditing standards (ISA), as well as the problems arising in the development of the Russian audience of international auditing standards

Key words: audit, auditing, international standards on auditing

Морунов Виталий Викторович

*Кандидат экономических наук, доцент
Казанский национальный исследовательский
технологический университет*

Morunov Vitaly Viktorovich

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan national research technological university*

Международные аудиторские стандарты призваны унифицировать подход к аудиту в международном масштабе. В настоящее время развитие международных стандартов аудит (далее – МСА) происходит в русле признанных и законодательно установленных в целом ряде стран мер по обеспечению доверия и надежности финансовой отчетности.

Международные стандарты рассматривают аудит как составной элемент сложного механизма информационного обслуживания участников рынков капитала, в который помимо внешних аудиторов также входят организации и регулирующие органы, отвечающие за обеспечение прозрачности и достоверности информации, представленной в финансовой отчетности и являющейся существенной для рынков капитала, – это руководство отчитывающихся организаций-эмитентов, комиссия по ценным бумагам и иные органы, регулирующие деятельность фондовых рынков, а также прочие отраслевые органы надзора.

В связи с этим, международная стандартизация аудита выступает элементом совершенствования всего механизма обеспечения прозрачности и достоверности финансовой отчетности в интересах ее пользователей.

По нашему мнению, реформирование российской системы аудита в соответствии с действующими МСА и применение в ней практики международного опыта аудита предполагает умение ориентироваться в положениях и методике не только отечественного, но и международного аудита.

Согласно разъяснениям Комитета по Международным стандартам аудита, последними редакциями МСА определены новые общие задачи аудитора при выполнении аудита в соответствии с МСА, обозначена роль каждого МСА, спецификация аудиторских обязанностей в отношении выполнения данной задачи, уточнены обязанности, возложенные на аудитора требованиями МСА, и способ донесения этих требований, уделено должное внимание устранению возможных возникающих неопределенностей (двусмысленностей) в требованиях МСА, которым должен следовать аудитор. Целью данных разъяснений является улучшение общего восприятия МСА через улучшение их структуры [2, с.121].

После проведенных изменений все российские стандарты аудита (РСА) не только соответствуют МСА, но и имеют одинаковую структуру, которая содержит:

- вступление;
- задачи (цели) стандарта;
- определения;
- требования;
- применение и прочие поясняющие материалы.

Теперь, после преобразования, все разделы МСА имеют одинаковую важность и рассматриваются в качестве единой интегрированной структуры.

Выполнение аудита в соответствии с международными стандартами (200310) наиболее важная часть уточненной редакции пакета МСА, поскольку она содержит ряд специфических требований, которые поясняют каким образом необходимо следовать задачам и требованиям обновленных МСА.

В соответствии с вышеуказанными МСА в процессе планирования аудитор должен проанализировать все стандарты на соответствие данному аудиту и исключить те, которые не применимы к нему. Так, например, при аудите малых и средних предприятий, которые не имеют функцию внутреннего аудита, не может использоваться стандарт МСА 610 «Использование работы внутреннего аудитора».

Ряд специалистов (Бычкова С.М., Галкина Е.В., Жарылгасова Б.Т., Ендовицкий Д.А, Панина И.В., Парушина Н.В., Попова А.Х., Суглобов А.Е, Суворова С.П., Тютюрюков Н.В.) определяют МСА как стандарты, представляющие собой единые базовые принципы, которым должны следовать все аудиторы в процессе своей профессиональной деятельности. Они способствуют развитию аудита в тех странах, где уровень профессионализма ниже общемирового, а также унификации подходов к аудиту в международном масштабе.

Необходимость приведения к единообразию методики аудиторских проверок, признаваемая большинством специалистов в области аудита и бухгалтерского учета, объясняется рядом причин:

- развитием стандартизации бухгалтерского и финансового учета (выработка общепризнанных требований и принципов учета, приводящих к едино-

образию отчетности, что открывает возможность применения общих подходов к аудиту);

- ростом монополизма в сфере аудита и консалтинговых услуг;
- возможностью проведения «некачественного аудита», т.к., руководствуясь ими, аудитор должен выполнить хотя бы минимальный набор аудиторских процедур [2, с.182].

Впоследствии, работу аудитора можно будет проверить, изучив рабочие документы, хранящиеся в организации, и оценив качество его работы.

По нашему мнению, МСА являются основным критерием определения качества аудиторских услуг не только на международном уровне, но также позволяют пользователям финансовой информации российских предприятий получить уверенность в том, что аудитор не подтвердит недостоверную информацию и аудиторская проверка будет проведена добросовестно. Именно в этом заключается роль и значение МСА для российского аудита.

Утверждение Ким Н.В., которое мы разделяем, состоит в том, что для российских аудиторов задачами в освоении международных стандартов являются:

- адаптация теоретических основ МСА;
- изучение принципов использования МСА в аудиторской практике;
- ознакомление с методами и средствами использования МСА при определении особенностей осуществления аудиторской деятельности в России [1, с.21].

В связи с чем, практикующие аудиторы российских фирм должны знать:

- состав и содержание МСА;
- порядок их разработки и применения в практике аудиторской деятельности;
- методику применения МСА при разработке федеральных и внутрифирменных стандартов;
- использовать международные стандарты аудиторской деятельности при проведении аудита;
- сопоставлять международные и действующие федеральные стандарты, четко обосновывая целесообразность их различия, используя их как эталон для повышения оценки качества аудиторских проверок.
- требования Международной аудиторской общественности к организации и качеству аудиторских проверок, об отличиях МСА от аудиторских стандартов, разработанных в отдельных странах [1, с.22].

Список используемых источников:

1. Ким Н.В., Смышляева Т.В. Сущность и концепции аудита в зарубежных и отечественных экономической теории и праве // Юридическая теория и практика. Челябинск: Изд-во Челяб. юрид. ин-та МВД РФ, 2008. № 1. С. 110-113.
2. Сиротенко Э.А. Внутрифирменные стандарты аудита. М.: Кнорус, 2005.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.283

Поступила (Received): 10.10.2015

Мунтян Н.В.**Банковские кредиты как источник финансирования инвестиционной деятельности предприятия****Muntyan N.V.****Bank loans as a source of financing the investment activities of enterprises**

Предприятия, увеличивающие рыночную стоимость (создающие стоимость для акционеров), имеют больше возможностей привлечь новый капитал для создания новых продуктов, улучшения качества существующих, выхода на новые рынки и укрепления позиций на старых или создания новых рабочих мест

Ключевые слова: банк, кредит, банковский кредит, денежные средства, кредитование, риск, соглашение, договор, лицензия, ссуда, овердрафт

Companies that increase market value (creating value for shareholders), have more opportunities to attract new capital to create new products, improve the quality of existing and new markets and strengthen our position in the old or create new jobs

Key words: bank, loan, Bank loan, cash, lending, risk, agreement, contract, license, loan, overdraft

Мунтян Наталья Викторовна

Тюменский государственный университет
г. Тюмень, ул. Володарского, 6

Muntyan Natalia Viktorovna

Tyumen state university
Tyumen, Volodarskogo st., 6

Анализ источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий отражает не только особенности их инвестиционной политики, но и инвестиционной политики государства.

Источниками инвестиций в основной капитал являются:

- собственные средства предприятий (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц и др.);
- кредитные и заемные средства (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства);
- средства специальных инвестиционных фондов;
- бюджетные средства, предоставляемые на безвозвратной и возвратной основе, средства бюджетов субъектов Российской Федерации;
- иностранные инвестиции;
- средства от выпуска корпоративных облигаций и эмиссии акций [6, с.110].

Дополнительный источник финансирования капитальных вложений – лизинг.

Каждый из источников финансирования имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Предприятия, имеющие достаточно собственных средств для осуществления инвестиций, наиболее финансово устойчивы. Однако использование только собственных средств ограничивает темпы развития, так как уменьшает возможность дополнительного увеличения активов при изменении конъюнктуры рынка, а также снижает возможность прироста прибыли. Тем не менее достаточность собственных финансовых ресурсов повышает инвестиционную привлекательность предприятия и возможность его в перспективе использовать внешние источники финансирования для эффективного развития.

Использование средств от выпуска корпоративных облигаций и эмиссии акций (акционерного капитала) позволяет привлечь дополнительные финансовые ресурсы на неопределенный срок, причем выплаты дивидендов по обыкновенным акциям зависят от эффективности работы предприятия и не являются постоянной величиной. Хотя это положительно характеризует данный источник финансирования, он имеет и довольно существенные недостатки. Значительное увеличение количества акционеров открытого акционерного общества затрудняет управление им, а выпуск акций в открытую продажу может привести к утрате контроля над собственными активами [8, с.55].

Банковский кредит – одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду денежных средств на условиях срочности, возвратности, платности. Банковский кредит выражает экономические отношения между кредиторами (банками) и субъектами кредитования (кредитополучателями), в качестве которых могут быть как юридические и физические лица.

Банковская форма кредита – наиболее распространенная форма, поскольку именно банки чаще всего предоставляют ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи.

Предоставляется банковский кредит исключительно кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций.

Банковский кредит классифицируется по ряду признаков:

- по срокам погашения;
- по способам погашения;
- по способам взимания ссудного процента;
- по способам предоставления кредита;
- по методам кредитования;
- по видам процентных ставок;
- по числу кредитов;
- по наличию обеспечения;
- по целевому назначению кредита [2, с.99].

Необходимость и возможность привлечения банковского кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства: на одних местах высвобождаются временно свободные средства, выступающие источником кредита, на других возникает потребность в кредите, например, для расширения производства. Таким образом, кредит спо-

способствует экономическому росту: кредитор получает плату за кредит, а заёмщик увеличивает свои производственные фонды и обновляет их.

Необходимость роста конкурентоспособности повышает требования к качеству менеджмента предприятий. Рост уровня управления немыслим без применения формализованного, научно обоснованного подхода к принятию управленческих решений. Рассмотрим пример научного подхода к принятию решения о привлечении банковского кредита для финансирования инвестиционных потребностей предприятия.

Основными формами кредитного финансирования выступают инвестиционные кредиты банков и целевые облигационные займы.

Инвестиционные кредиты банков выступают как одна из наиболее эффективных форм внешнего финансирования инвестиционных проектов в тех случаях, когда компании не могут обеспечить их реализацию за счет собственных средств и эмиссии ценных бумаг. Привлекательность данной формы объясняется, прежде всего:

- возможностью разработки гибкой схемы финансирования;
- отсутствием затрат, связанных с регистрацией и размещением ценных бумаг;
- использованием эффекта финансового рычага, позволяющего увеличить рентабельность собственного капитала в зависимости от соотношения собственного и заемного капитала в структуре инвестируемых средств и стоимости заемных средств;
- уменьшения налогооблагаемой прибыли за счет отнесения процентных выплат на затраты, включаемые в себестоимость.

Инвестиционные кредиты являются, как правило, средне- и долгосрочными. Срок привлечения инвестиционного кредита сопоставим со сроками реализации инвестиционного проекта. При этом инвестиционный кредит может предусматривать наличие льготного периода, т.е. периода отсрочки погашения основного долга. Такое условие облегчает обслуживание кредита, но увеличивает его стоимость, так как процентные платежи исчисляются с непогашенной суммы долга.

Инвестиционные кредиты в российской практике оформляются, как правило, в виде срочной ссуды со сроком погашения в интервале от трех до пяти лет на основе составления соответствующего кредитного соглашения (договора). В ряде случаев на этот срок банк открывает заемщику кредитную линию. Одной из разновидностей срочных ссуд, используемых для финансирования инвестиционных проектов, является ссуда под залог недвижимости (ипотечная ссуда) [4, с.57].

Для финансирования инвестиционных проектов могут использоваться:

- стандартные ипотечные ссуды (погашение долга и выплата процентов осуществляются равными долями);
- ипотечные ссуды, предусматривающие неравномерные процентные платежи (например, на начальном этапе взносы увеличиваются с определенным постоянным темпом, а далее выплачиваются постоянными суммами);
- ипотечные ссуды с изменяющейся суммой выплат (в льготный период выплачиваются только проценты, и основная сумма долга не увеличивается);

– ипотечные ссуды с залоговым счетом (при выдаче ссуды открывается специальный счет, на который заемщик вносит определенную сумму как гарантию выплат взносов на первом этапе осуществления проекта).

Основанием для выдачи такого рода кредита является имеющаяся у предприятия инвестиционная программа, предусматривающая производство продукции или оказание услуг на новом, более эффективном уровне.

Сроки инвестиционного кредитования довольно длительны, – такие займы можно получить на 3-15 лет. Это вполне достаточный период для того, чтобы полностью реализовать инвестиционную программу и добиться запланированных результатов. Банковское учреждение, выдающее займ, принимает самое активное участие в осуществление предприятием его планов, связанных с размещением инвестиционных средств. Помощь заключается в консультационных услугах, юридическом сопровождении и контроле над расходованием заемных денег.

Получение инвестиционного кредита начинается с подачи заемщиком заявки и необходимого в этих случаях пакета документов. Учреждения, осуществляющие выдачу инвестиционных кредитов, требуют, как правило, бизнес-план инвестиционного проекта, и бухгалтерский баланс

компании за истекший год. Залогом по кредиту могут выступать имеющиеся у предприятия активы, недвижимое имущество, движимое имущество, товарные партии, оборотные средства и т.д.

Инвестиционные кредиты являются строго целевыми: на покупку основных средств, на реконструкцию или модернизацию производственных мощностей. За их использованием по назначению бдительно наблюдают кредитные организации, которые являются в данном случае лицами заинтересованными. Финансовые учреждения охотно участвуют в инвестиционных программах предприятий, осуществляя контроль над использованием кредитов, и оказывая своим клиентам реальную помощь в грамотном ведении финансовых расчетов с целью своевременного погашения инвестиционных займов.

Предпринимателям предоставляется возможность выбора оптимальных сроков кредитования, с целью оптимального ведения своего бизнеса.

Список используемых источников:

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. М.: Ника-Центр, 2014. 215 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии. СПб.: Питер, 2013. 339 с.
3. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: финансовый аспект. М.: Теис, 2013. 114 с.
4. Деева А.А. Инвестиции. М.: Экзамен, 2012. 89 с.
5. Кикоть И.И., Финансирование и кредитование инвестиций. Минск: Высшая школа, 2014. 248 с.
6. Сергеев И.В., Вертенникова И.И., Яновский В.В. Организация и финансирование инвестиций. М.: Финансы и статистика, 2013. 193 с.
7. Ковалев В.В., Иванов В.В. Инвестиции. М.: Проспект, 2012. 440 с.
8. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика. М.: Перспектива, 2012. 535 с.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.287

Поступила (Received): 23.10.2015

Навалихина А.В.
Процессы совершенствования функционирования
бизнеса с помощью системы 5S

Navalikhina A.V.
The process of improving the functioning of the business system 5S

В работе представлено обоснование применения системы 5S с целью совершенствования функционирования бизнеса. При этом учитывается, что система была разработана японскими исследователями более пятидесяти лет назад и ее использование требует интеграции с современными инструментами управленческой работы

Ключевые слова: система 5S, показатели эффективности, кайзен, устранение потерь

Навалихина Анастасия Вячеславовна

Студент

Московский государственный университет путей
связи

г. Москва, ул. Образцова, 9

The paper presents the rationale for the use of the 5S system to improve the functioning of the business. It is thus considered that the system was developed by Japanese researchers more than fifty years ago and its use requires the integration of modern management tools

Key words: 5S system, performance indicators, Kaizen, elimination of losses

Navalikhina Anastasiya Vyacheslavovna

Student

Moscow state university of railways engineering
Moscow, Obraztsova st., 9

В современной нестабильной среде российского бизнеса, испытывая последствия затяжного экономического кризиса и давления внешних санкций, компании в конкурентной борьбе пытаются улучшить состояние ключевых показателей эффективности [0]. Для этого современный менеджмент формирует и использует панели управления хозяйственной деятельностью [0], в котором представлена модель деятельности организации через систему взаимосвязанных показателей [0]. Для улучшения значений данных показателей, необходимо прежде всего уделять внимание факторам долгосрочного успеха в развитии компании [0]. К числу таких факторов можно отнести процессы совершенствования организации рабочих мест.

В офисе, который выполняет работы в срок – все всегда хорошо, но если в офисе господствует беспорядок, то он не может работать качественно, и в срок. В этом случае необходимо внедрение системы «5S» – метод рациональной организации рабочего места и борьбы с потерями. В Японии системный подход к организации, наведению порядка и уборке рабочего места возник в послевоенный период, точнее, к середине 50-х годов XX века. В то время японские предприятия были вынуждены работать в условиях дефицита ресурсов. По-

этому они разработали для своего производства метод, при котором учитывалось все и не было места никаким потерям. Система 5S, или «пять шагов для поддержания порядка», были разработаны в производственной системе фирмы Тойота. Стандартизация, 5S (поддержание порядка) и устранение потерь – три столпа японской концепции кайзен в основанном на здравом смысле и мало затратном подходе к совершенствованию. Кайзен в любой компании – производственной или сервисной – начинается с реализации этих трех действий: стандартизации, 5S и устранения потерь. В современных европейских компаниях эти подходы дополняют приемами эталонного управления [0, 0]. Это является необходимостью для современных компаний в условиях, когда субъекты бизнеса реализуют стратегию лидерства [0].

«Система 5S в офисе» используется для обеспечения стабильной и эффективной работы на рабочих местах. Система «5S» сегодня завоевала репутацию самой действенной системой организации порядка на рабочем месте и выполнение всех принципов предполагает систематический подход. Кроме всего перечисленного, система «5S» помогает вовлекать всех работников в процесс улучшений. Понимая преимущества системы «5S», многие российские организации пытаются внедрить ее в свое производство, некоторым это уже удалось.

На сегодняшний день компаниями, применяющими данную систему, являются Toyota, Procter & Gamble, Caterpillar, Mars, GM, Ford, «Северсталь», «Газ», «Камаз». Рассмотрим систему «5S» на примере производственного процесса и организации рабочих мест компании Ford. Как то Генри Форд сказал: «Бедность происходит от перетаскивания мертвых грузов». Нужно стремиться, всячески избавляться от мертвых грузов. Система «5S» подразумевает изменение всей культуры предприятия, в результате чего весь его коллектив нацелен на движение вперед, к успеху и совершенствованию.

Внедрение системы «5S» является первым шагом к развёртыванию бережливого производства – и воспитания в персонале способности осуществлять постоянное совершенствование производственной среды и поддерживать достигнутый уровень.

При использовании системы «5S» повышается:

- Безопасность на рабочем месте
- Качество и скорость выполняемой работы
- Корпоративную культуру в коллективе

С помощью системы «5S» можно сократить:

- Время на поиски нужных документов
- Сбои в информационных потоках
- Количество копий документов

И в итоге, как показывает опыт корпораций, перенявших практику японцев, после устранения всех несоответствий создаются оптимальные условия труда, возрастает производительность, снижаются травматизм и количество профзаболеваний, поднимается корпоративная культура, повышается качество основных и вспомогательных операций, а также уменьшается негативное воздействие на окружающую среду.

Кроме всего перечисленного, доказывая экономическое обоснование применения системы «5S», необходимо дать оценку ожиданиям роста потенциала компании и ее рыночной стоимости [0]. Для этого можно применить принципы и приемы эталонного анализа [0], который предусматривает определение релевантной эталонной группы среди конкурентов лидеров.

Список используемых источников:

1. Чугумбаев Р.Р. Верификация целей бизнеса, ориентированного на лидерство // Вести высших учебных заведений Черноземья. 2012. № 1. С. 56-60.
2. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // Управленческий учет. 2009. № 9. С. 50-60.
3. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 27-34.
4. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы применения эталонного анализа в экономических исследованиях // Управленческий учет. 2013. № 12. С. 53-62.
5. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 40-47.
6. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61-70.
7. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности эталонного анализа экономических показателей в условиях энтропии развития и функционирования бизнеса // В мире научных открытий. № 11.10 (47). 2013. С. 234-244.
8. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа // Управленческий учет. № 11. 2009. С. 42-50.
9. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации // Предпринимательство. 2009. № 8. С. 21-27.
10. Чугумбаев Р.Р. Учёт среды функционирования в анализе весовых характеристик показателей интегральной оценки хозяйственной деятельности // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3. С. 113-117.

© 2015, Навалихина А.В.

Процессы совершенствования функционирования бизнеса с помощью системы 5S

© 2015, Navalikhina A.V.

The process of improving the functioning of the business system 5S

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.290

Поступила (Received): 28.10.2015

Налчаджи Т.А., Болотокова Р.Т.
Особенности управления маркетинговой
деятельностью в страховании

Nalchadzhi T.A., Bolotokovf R.T.
Features control marketing activities in insurance

Статья посвящена исследованию особенностей маркетинговой деятельности на рынке страховых услуг. Выявлены специфические особенности рынка страховых услуг, такие как, недостаточный уровень культуры, отсутствие понимания у клиентов необходимости страхования, неразвитость страхового рынка в целом.

Проанализирован зарубежный опыт страхования, определены перспективы развития маркетинговой деятельности на рынке страховых услуг

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, рынок страховых услуг, потребности потребителей, страховой маркетинг

The article is devoted to the investigation of the marketing activities in the market of insurance services. Identified specific characteristics of the market of insurance services, such as, lack of culture, lack of understanding of the clients need, lack of insurance the insurance market as a whole. Analyzed the experience of insurance, defined the development prospects of marketing activity in the market of insurance services

Key words: marketing activities, the insurance industry, consumer needs, insurance marketing

Налчаджи Татьяна Александровна
Кандидат экономических наук, доцент
Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова
г. Нальчик, ул. Чернышевского, 179

Nalchadzhi Tatyana Alexandrovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kabardino-Balkarian state university named H.M.
Berbekov
Nalchik, Chernyshevsky st. 179

Болотокова Ромета Тимошевна
Магистрант
Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова
г. Нальчик, ул. Чернышевского, 179

Bolotokova Rometa Timoshevna
Undergraduate
Kabardino-Balkarian state university named H.M.
Berbekov
Nalchik, Chernyshevsky st. 179

Российский страховой рынок прошел сложный путь от стихийного периода своего развития к более управляемому этапу функционирования страховых отношений, регулирующих различными инструментами, как со стороны государства, так и страхователей, страховщиков, саморегулируемых организаций и других общественных институтов [1].

Управление маркетингом в страховой сфере в первую очередь связано с состоянием рынка страховых услуг, характером развития страховой культуры бизнеса и потенциальных потребителей, надежностью компаний, функционирующих в исследуемой сфере.

Страховой рынок – это система социально-экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита. Страховая защита может быть определена как специфический вид услуги, индивидуальная материализация которой (страховая выплата) для страхователя может произойти или нет в зависимости от наступления страхового события. С момента заключения договора страхования эта услуга для потребителя уже существует в качестве гарантии возмещения убытка при наступлении страховых случаев, что обеспечивает клиенту уверенность в бизнесе или в жизни [1].

Важнейшим фактором функционирования рынка страховых услуг является наличие потребностей бизнеса и общества в данных услугах и наличие компаний, способных удовлетворить данные потребности.

Исследования зарубежных и российских ученых свидетельствуют о том, что в настоящее время усиливается тенденция к универсализации деятельности участников рынка страховых услуг. Так, деятели определенных сегментов страхового рынка проникают в другие виды деятельности, приобретая предприятия и организации, тем самым диверсифицируя свою деятельность. Таким образом, значение страховых компаний меняется таким образом, что, что они играют роль кредитных институтов, занимаясь кредитованием различных предприятий и сфер экономической деятельности. Так, например некоторые страховые компании осуществляют вложения в высокодоходные финансовые активы, в основном в облигации промышленных корпораций и государственные облигации.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что рынок страховых услуг обладает стимулами для саморазвития, таким, как инициатива, предприимчивость, направленность на удовлетворение потребностей покупателей страховых услуг. Участие государства в регулировании деятельности рынка страховых услуг дополняет рыночный механизм страхования, усиливая его положительные стороны.

Анализ состояния и специфики российского рынка страховых услуг позволяет выделить следующие особенности:

1. Недостаточный уровень страховой культуры у потенциальных потребителей страховых услуг, отсутствие понимания у клиентов необходимости страхования, неразвитость страхового рынка в целом.

2. Отсутствие компаний, оказывающих посреднические услуги в процессе заключения страховых договоров.

3. Отсутствие у россиян традиций пенсионного и накопительного страхования на старость.

4. Недостаток квалифицированных кадров и обученных страховых менеджеров [2].

Выявленные проблемы свидетельствуют о необходимости применения всех направлений маркетинговой деятельности на рынке страховых услуг. Следует отметить, что маркетинг как метод исследования рынка страховых услуг и метод управления коммерческой деятельностью страховых компаний стал применяться недавно и не получил пока широкого распространения в среде страховщиков, в то время как зарубежные компании, функционирующие в анализируемой сфере, широко применяют маркетинг уже на протяжении 50 лет.

Страховой маркетинг – система взаимодействия страховщика и страхователя, направленная на взаимный учет интересов и потребностей [2].

Страховой маркетинг имеет существенные отличия от маркетинга в других областях экономической жизни, в том числе маркетинга товаров. Эти отличия обусловлены, в первую очередь спецификой процесса страхования и предоставления страховых услуг.

Говоря об особенностях управления маркетинговой деятельности в сфере страховых услуг, следует отметить, что своеобразие страхового маркетинга вызвано той особой ролью страхования и его особым местом, которое оно занимает в системе экономических отношений и процессе общественного воспроизводства. Социально-экономическая роль страховой сферы обусловлена в первую очередь широким проникновением во все сферы жизни общества и функционирования бизнеса. Помимо этого, страхование тесно связано с развитием общественного прогресса и цивилизованности населения. Зарубежный опыт позволяет сделать вывод о том, что чем выше уровень жизни в стране, тем выше в ней уровень развития страховой сферы.

Так как страховая сфера опосредует все области общественной жизни, страховой маркетинг должен быть направлен на привлечение широкого круга клиентов и учитывать их специфические интересы и потребности. Страховой маркетинг в силу своей специфики является комплексным экономическим явлением, в сферу действия которого попадают как отдельные лица, так и предприятия отраслей экономики, а так же и само государство.

Таким образом, рассматривая значительные перспективы развития маркетинговой деятельности в сфере страхования, расширение использования приемов и методов маркетинга страховыми компаниями является одним из наиболее актуальных векторов развития российского страхования. Отсутствие в обществе позитивного восприятия необходимости страхования, низкая платежеспособность большинства потенциальных потребителей определяют комплекс новых задач для страховых компаний в направлении повышения эффективности своей работы, совершенствования всех сторон деятельности компании, включая маркетинговую.

Список используемых источников:

1. Беспалова О.В. Современное состояние страхового рынка РФ. М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Русакова О.И. Роль маркетинговых инструментов в продвижении страховых продуктов на российском рынке // *Страховое дело*. 2012. № 1. С. 38-42.
3. Шахов А.М. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности страховых организаций // *Упр. экон. системами: электрон. науч. журн*. 2011. № 2 (26).
4. Шебзухова Д.К. Проблемы развития регионального страхового рынка и пути выхода из них // *Современные проблемы науки и образования*. 2012. № 1. URL: <http://www.science-education.ru/101-5365>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.293

Поступила (Received): 27.10.2015

Налчаджи Т.А., Маломатова Л.А.
Стратегический подход к управлению
промышленными предприятиями

Nalchadzhi T.A., Malomatova L.A.
A strategic approach to the management of industrial enterprises

В статье рассмотрены основные направления реализации стратегического подхода к управлению промышленными предприятиями в современных условиях, уточнены ориентиры стратегического развития предприятий. Обосновано значение стратегического подхода к управлению конкурентоспособностью предприятия. Выявлены параметры конкурентоспособности для предприятий промышленности, включающие товар, цену, типизацию продукта

Ключевые слова: стратегический подход к управлению, стратегические ориентиры, конкурентные преимущества

The article describes the guidelines for implementing the strategic approach to the management of industrial enterprises in the contemporary context, clarified guidance for the strategic development of enterprises. The significance of a strategic approach to managing enterprise competitiveness. Identified parameters of competitiveness for industrial enterprises, including product, price, type of product

Key words: strategic approach to management, strategic orientations, competitive advantage

Налчаджи Татьяна Александровна
Кандидат экономических наук, доцент
Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова
г. Нальчик, ул. Чернышевского, 179

Nalchadzhi Tatyana Alexandrovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kabardino-Balkarian state university named H.M.
Berbekov
Nalchik, Chernyshevsky st. 179

Маломатова Ляна Ахмедовна
Студент
Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова
г. Нальчик, ул. Чернышевского, 179

Malomatova Lyana Akhmedovna
Student
Kabardino-Balkarian state university named H.M.
Berbekov
Nalchik, Chernyshevsky st. 179

Стратегия представляет собой совокупность правил, положенных в основу процесса разработки и применения управленческих решений, определяющих будущее состояние предприятия.

Разработка стратегии должна основываться на глубоком понимании рыночных процессов, оценке микро и макросреды, понимании своих сил и слабостей, возможностей и угроз. Быстрые изменения внешней среды, обилие неупорядоченной информации и отсутствие ориентиров для выбора направлений развития привели к появлению новых методов, систем и подходов к управлению.

В настоящее время актуальной становится необходимость формирования и реализации стратегического управления деятельностью промышленного предприятия. Стратегическое управление – это комплексная система постановки и реализации стратегических целей предприятия, основанная на прогнозировании внешней экономической среды и выработке способов адаптации к ее изменениям [24].

В качестве объекта стратегического управления рассматривается как предприятие в целом, так и его отдельные функциональные подразделения. Субъекты стратегического управления – менеджеры организаций и предприятий. Отсутствие адаптированных к изменениям макро и микросреды стратегий управления деятельностью приводит к тому, что управленческий процесс, реализуемый в отдельных подразделениях и функциональных зонах влечет возникновение противоречий и снижение эффективности управления в целом.

Процессы разработки эффективной системы управления деятельностью предприятия в нестабильной макросреде требуют комплексной реализации, направленной на достижения основополагающей цели управления предприятием в рыночной экономике [6].

Стратегия управления эффективностью деятельности предприятия – это комплексная стратегия, реализуемая посредством функциональных стратегий, в том числе через маркетинговую, производственную; инновационную; финансовую; инвестиционную; организационную [3].

Обоснование выбора стратегических направлений деятельности на предприятии осуществляется на основе определения состава целевых установок и задач, стоящих перед менеджментом предприятия. Маркетинговые стратегии основаны на исследовании рынка, слабых и сильных сторон конкурентов. Эта информация необходима в процессе принятия управленческих решений, направленных на решение стратегических задач.

Производственная стратегия – это комплекс мероприятий, направленных на формирование ассортиментной политики предприятия, совершенствование техники и технологии производства продукции, организации производства, обеспечивающих стабильное развитие предприятия на перспективу. Инновационная стратегия представляет собой комплекс, направленный на разработку и внедрение инноваций по важнейшим сферам производственно-хозяйственной деятельности предприятия, с целью достижения заданного уровня конкурентоспособности.

Финансовая стратегия разрабатывается с целью формирования достаточного количества финансовых ресурсов, оптимизации цены и структуры капитала предприятия [5]. Таким образом, финансовая стратегия предприятия сконцентрирована на достижении максимально возможного уровня чистой прибыли и обеспечение финансовой устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе.

Формирование стратегии развития инвестиционной деятельности предприятия может быть представлена как процесс определения целей, приоритетных направлений и форм, оптимизации объема и структуры ресурсов инвестиционной деятельности [6].

Организационная стратегия представляет собой иерархическую систему реорганизации деятельности предприятия с целью реализации перспективных задач, направленных на совершенствование организации управления, создания новых связей внутри иерархической структуры управления [1].

Планирование – общая функция управления и элемент системы управления деятельностью предприятия реализуется посредством формирования системы взаимосвязанных планов и нормативов, направленных на обеспечение финансовыми, трудовыми, материальными ресурсами и оптимизацию управленческих решений. Стратегическое планирование предполагает разработку и обоснование целевых установок, задач, масштабов и сфер деятельности в долгосрочной перспективе.

Целями стратегического управления являются адаптация предприятия к прогнозируемым изменениям макросреды, завоевание устойчивой позиции на рынке, гарантирующей финансовую стабильность, платёжеспособность и ликвидность предприятия в условиях конкуренции.

Одним из важнейших условий, обеспечивающих эффективную работу субъекта хозяйствования, является сбалансированность действий менеджмента, направленных на достижение главной цели хозяйствующего субъекта управления. В этих условиях основной задачей координации становится это достижение согласованности работы всех элементов управления [2].

На процессы формирования стратегий развития предприятий оказывает существенное влияние уровень его конкурентоспособности на рынке. Высокая конкурентоспособность промышленного предприятия может быть охарактеризована количеством потребителей, совершающих повторную покупку продукции данного производителя.

В условиях рынка для достижения результатов в конкурентной борьбе предприятию необходимо:

1) достичь достаточного уровня конкурентоспособности продукции на завоёванных сегментах рынка;

2) достичь такого уровня конкурентоспособности предприятия и его подразделений, который (уровень) позволит предприятию быть конкурентоспособным в сравнении с ведущими лидерами отрасли. Это позволит создать необходимые заделы для будущего развития предприятия [7].

Таким образом, разработка и реализация оптимальной стратегии управления деятельностью предприятия создаст возможности экономического роста и перспективного развития. Среди актуальных задач стратегического управления деятельностью предприятия в условиях нестабильной макро и микросреды становится оценка результативности стратегии развития предприятия.

Список используемых источников:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 2008. 432 с.
2. Макарова В.И., Бобренева Е.А., Стародубов В.П., Самуйлова М.Е., Андреева И.А. Анализ и планирование финансовой деятельности предприятия. Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2011. Ч.1. 218 с.

3. Гавриленко Н.И. Роль стратегического маркетинга в управлении предприятием в условиях рыночных отношений // Финансы и кредит. 2005. №22.
4. Гольцов А.В. Стратегический маркетинг. Рязань: Март, 2008.
5. Зинковская Н.В. Моделирование стратегии развития предприятия в условиях рыночной экономики. М.: Экономика, 2009.
6. Макарова В.И., Бобренева Е.А., Зеленкина М.Е. Инвестиционный анализ. Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2006. 253 с.
7. Портер М. Основы конкурентной борьбы. Спб.-М.-Киев: Вильям, 2000. 602 с.

© 2015, Налчаджи Т.А., Маломатова Л.А.
Стратегический подход к управлению
промышленными предприятиями

© 2015, Nalchadzhi T.A., Malomatova L.A.
A strategic approach to the management of
industrial enterprises

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.297

Поступила (Received): 31.10.2015

Нестеренко О.А.
**Адаптация стратегического маркетинга непродуктового
ритейла в условиях кризисного изменения спроса**

Nesterenko O.A.
**Adaptation of strategic marketing non-food
retail in demand's changes in crisis**

Ключевые слова: маркетинг, ритейл, кризис

Key words: marketing, retail, crisis

Нестеренко Ольга Александровна

Аспирант

Ростовский государственный экономический
университет

г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

Nesterenko Olga Alexandrovna

Graduate

Rostov state university of economics

Rostov-on-Don, B. Sadovaya st., 69

Развитие сферы товарного обращения в России в последнее десятилетие характеризуется усилением циклических колебаний рынка, основная причина которых связана не столько с ростом волатильности конъюнктуры, сколько с движением спросообразующих факторов.

С одной стороны, ритейл, расширение сетевых форм организации розничного бизнеса на потребительском рынке, увеличение количества торговых сетей и географии сетевого распределения продукции – все это сформировало тренд на прогрессивное качественное обновление потребительского рынка со стороны предложения.

С другой стороны, основные драйверы роста спроса в 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг. оказались сильно дестабилизированы. Рост долговой нагрузки домохозяйств в течение длительного периода времени привел к перекредитованности населения. Этот тренд оказался дополнен замедлением роста доходов населения, что результировалось в снижение его покупательской активности.

Кроме того, необходимо констатировать нарастание некоторых объективных ограничений, связанных с повышением уровня насыщенности рынка, увеличения предложения, что означает рост конкурентного давления в торговом пространстве страны.

С точки зрения маркетинга развития форматного ритейла затяжная кризисная стагнация спроса, продолжающееся сокращение потребления привели к трансформации маркетинговых стратегий роста торговых сетей [2].

Фактически с начала 2000-х гг. во главу угла была поставлена стратегия экстенсивного роста, связанная с наращиванием рыночного присутствия сетей в торговом пространстве страны, его активного перераспределения. Однако, уже первое циклическое замедление рынка по причине сокращения спроса в 2008-2009 гг. показало, что ритейл оказался крайне инертен и не готов к гибкой и быстрой адаптации к циклической коррекции рыночной конъюнктуры.

Реакция в сегменте не продуктовых сетей оказалась, достаточно маргинальной, о чем свидетельствуют распродажи в премиумном сегменте рынка, для которого в «стационарном» режиме развития нехарактерны значительные скидки. Более того, кризисная адаптация маркетинга торговых сетей выступила лишь частным компонентом более широкой системы действий, связанных с повышением операционной эффективности бизнеса, снижением издержек, попыткой сформировать эффективные стратегии развития на падающем рынке.

На наш взгляд, именно насыщение рынка и сокращение спроса выступили катализаторами стратегической трансформации маркетинга в рамках антикризисного изменения бизнес-модели сетевого ритейла. Данный тренд сохраняется и в 2015 г. По его итогам сокращение выручки в продуктивном ритейле, может составить 6%, а не продуктивном – 10%.

Таким образом, все это позволяет актуализировать вопрос относительно специфики антикризисной трансформации маркетинговых стратегий роста в сегменте не продуктовой розницы.

Оценивая специфику антикризисного маркетинга в не продуктивном сетевом ритейле, разделим ее на две части:

1) антикризисная трансформация «чистого» маркетинга, ориентированного на прямое стимулирование спроса и управление продажами;

2) стратегическая коррекция форматов коммуникационного доступа к потребителю в условиях кризисного сокращения спроса.

1. Для того, чтобы системно представить изменение покупательской среды рынка, изменение спроса и оценить возможности, которые дает маркетинг в период кризиса, мы построили таблицу, в которой показали особенности антикризисной коррекции маркетинговых решений на падающем рынке.

**Таблица 1. Маркетинговые стратегии роста
непродуктового сетевого ритейла в условиях кризиса ***

Стратегическая маркетинговая активность	Кризисное изменение спроса в аспекте маркетингового управления	Антикризисная адаптация стратегических маркетинговых решений
Позиционирование продукции в разрезе покупательских сегментов рынка	Сокращение спроса. Неустойчивость среднего класса в России приводит к сокращению продаж, особенно в сегментах ниже верхнего ценового. В итоге дифференцированное снижение покупательского спроса в сегментах B2C требует переопределения модели поведения в рамках сегмента.	В условиях замедления роста розничного товарооборота дифференциация ассортиментной и ценовой политики должна исходить из того, что характеристики покупателей в дорогих магазинах фокусируются, а в демократичных все более размываются. Это требует изменения традиционных эффективных инструментов маркетинга.

Стратегическая маркетинговая активность	Кризисное изменение спроса в аспекте маркетингового управления	Антикризисная адаптация стратегических маркетинговых решений
Смена стратегических акцентов по мере поэтапного кризисного изменения спроса	Спрос меняется в 3 этапа: 1) смена мест совершения покупки – покупатель уходит туда, где традиционные марки продаются дешевле; 2) сохранение покупательских предпочтений при сокращении частоты покупок и объемов потребления; 3) смена привычек в отношении привычных брендов, их активное замещение более дешевыми марками.	С учетом кризисного изменения покупательского поведения, на каждом этапе релевантны разные направления адаптации. 1) развитие программ СТМ, на которые обращает внимание покупатель; прямые дисконтные программы («красный ценник», «товар дня»), позволяющие привлечь к покупке сниженной ценой; 2) маркетинговые программы стимулирования продаж: мультипокупки, подарочные экономичные упаковки; промо-наборы; 3) активная работа с ассортиментом, оптимизация ассортиментной матрицы за счет через расширение недорогих ценовых групп продукции, запуск программ СТМ, развитие стратегических программ лояльности, привязка потребителя через бонусные, накопительные и прочие карты.
Маркетинговое управление рыночной привлекательностью торгового формата	Покупательский спрос мигрирует вниз по лестнице магазинных форматов, сохраняя при этом приверженность более качественным форматам. Это означает усложнение покупательских предпочтений, в оптике которых качественный формат разтождествляется с более дешевым или с меньшим ассортиментом.	Кризисная релокация спроса при сохранении «качества» покупательских предпочтений требует создания корректной бизнес-модели формата продаж через достижение качественного соотношения ассортимента предложения продукции и баланса ценовых категорий внутри формата.

*Составлена автором

В таблице 1 мы выделили некоторые аспекты кризисной трансформации спроса, обозначали стратегические маркетинговые активности и показали, каким образом должна происходить стратегическая и тактическая коррекция маркетинговых решений, маркетинг-микса с учетом подчеркиваем, сложного изменения покупательского спроса и потребительских предпочтений в кризис.

Из таблицы видно, что эти предпочтения очень быстро эволюционируют в направлении их ужесточения и усложнения. Покупатель меняет места совершения покупок, постепенно замещает привычные ему марки на более дешевые. Больше внимания обращает на собственные торговые марки сетей. При этом углубление кризисной трансформации спроса требует выработки еще более сложных стратегий, которые в менее простых форматах и брендах позволят покупателю не изменить своим привычным стереотипам потребления.

Это достигается за счет усложнения ассортимента, запуска новых стратегических программ лояльности. При этом оптимизация соотношения ассортиментного предложения и ценовых категорий внутри формата не означает тривиального перехода к только дешевому ассортименту. Ритейлер должен обеспечить возможность оптимального ассортимента, сбалансированного товарами категориями с низкими ценами.

Развитие программ лояльности должно комбинироваться с их императивным подкреплением такими атрибутами потребительского выбора, как транспортная доступность магазина, хороший сервис, приятная атмосфера совершения покупки. Значение последней сильно возрастает именно в кризис: покупатель должен получить возможность эмоционально компенсировать стресс от хаотизации экономической ситуации через положительные эмоции во время совершения покупки.

Этот фактор имеет принципиальное значение, особенно в условиях переключения на покупки того, что принципиально необходимо. И эти, и иные покупки делаются с учетом стремления минимизировать время на походы по магазинам в период, когда приходится много работать. Стремление потребителя все купить в одном месте стимулирует антикризисное развитие кросс-маркетинга, когда сети неоднородной направленности совмещают свои усилия с тем, чтобы привлечь покупателя. Так как меняются коммуникации с покупателем, спектр каналов коммуникационного доступа расширяется.

Все это формирует устойчивые предпосылки для кооперационного стратегического взаимодействия ритейлеров, объединения их усилий с девелоперами с тем, чтобы грамотно и эффективно простимулировать продажи на падающем рынке.

2. Основу этого тренда сегодня составляет ускоренное и результативное сближение ритейла и девелоперов, предпосылки стратегического взаимодействия которых наметились еще в 2000-х гг., но реализовались только сегодня, открывая достаточно широкие возможности для формирования целевого маркетинга.

Снижение ценовой толерантности потребителя, который менее склонен к компромиссу в части цены заставило ритейлеров искать различные пути сокращения издержек, одним из которых стало смягчение условий аренды. Последние сегодня переводятся в рубли и максимально привязываются к обороту, что позволяет повысить рентабельность продаж и уровень устойчивости ритейла. Банки, опираясь на антикризисный опыт 2008-2009 гг., более не стремятся банкротить торговые сети, а идут на реструктуризацию долга и оптимизацию кредитной нагрузки. Все это формирует более приемлемые условия для выхода форматного ритейла из кризиса, принципиально отличные от того, что имело место в 2008-2009 гг. [3].

Однако, более знаковой реакцией выступает именно трансформация маркетинга торговых сетей, которые активно развивают программы собственных торговых марок, тем самым увеличивая объем прибыли от продаж. Этот процесс дополняет усиление ценовых преимуществ за счет оптимизации бизнес-процессов, сокращения издержек, развития IT и автоматизации продаж.

Сокращение издержек происходит по всему периметру цепи поставок, что позволяет максимально снизить цены и достучаться до потребителя.

Однако, при всем понимании рациональности и «стандартности» вышеперечисленных маркетинговых изменений ритейла, более важным является развитие целевого маркетинга и переход к стратегии оперативного «ситуативного» управления, которая будет максимально востребована в 2015-2016 гг.

Конвергенция усилий ритейлеров и девелоперов в стимулировании продаж является одной из основных опорных антикризисных маркетинговых новаций и связана с проведением совместных кросс-промо акций, параллельной и синхронной организации внутренних акций арендаторами, расширением бонусных систем продаж. В комплекс целевого маркетинга более выпукло присутствует гибкая ценовая политика, совместная реализация которой позволяет нарастить покупательский трафик и продажи [5]. Наличие такого эффекта сегодня полностью осознано девелоперами, которые активно наращивают долю целевых программ в своем маркетинге.

Антикризисная стратегия ситуационного маркетингового управления в 2015-2016 гг. включает два основных компонента:

- объединение усилий девелоперов и арендаторов в стимулировании продаж, то есть достижение некоторого синергетического эффекта;
- более эффективное, дифференцированное стимулирование спроса, позволяющее максимально сфокусировать внимание аудитории на возможностях сделать очень выгодные покупки в ограниченный интервал времени.

Оперативный ситуационный маркетинг означает, что тактические инструменты реализации его стратегических целевых ориентиров являются предельно сфокусированными. Синергия конвергенции маркетинговых активностей девелоперов и ритейлеров повышается за счет сочетания информирования потенциальных покупателей (ритейл) и их развлечения (девелоперы), позволяющего развернуть внимание на информацию о промоакциях. При этом, акции проводятся в разрезе отдельной категории товаров в виде бонусных предложений, дифференцированных купонных активностей, подарков за покупки и т.д.

Синергетика маркетинга девелоперов и ритейла обеспечивается посредством правильной подачи информации, для которой должен быть сформирован оптимальный микс каналов коммуникаций, позволяющий эффективно транслировать информацию о предложениях торгово-развлекательных центров и ритейлеров. Такая подборка форматов коммуникационного доступа к потребителю (билборды, прямая рассылка, социальные сети) позволяет максимально охватить целевую аудиторию, обеспечивая долгосрочный эффект трансляции привлекательных для широкой аудитории предложений.

Таким образом, антикризисные стратегии маркетинга в системе не продуктового ритейла весьма специфичны и ориентированы на повышение эффективности информирования покупателя о привлекательности продуктового предложения в короткий промежуток времени.

Список используемых источников:

1. Агафонова И.П. Технология формирования конкурентоспособного потенциала сетевых операторов фэшн-ритейла в условиях современного рынка // *Маркетинг в России и за рубежом*. 2013. №6(98). С. 61-70.
2. Бобриков О.В. Функции маркетинга в новых экономических реалиях // *Маркетинговые коммуникации*. 2015. №1(85). С. 58-64.
3. Голубков Е.П. Антикризисный маркетинг: экономический кризис и возможности маркетинга в преодолении кризисных явлений // *Маркетинг в России и за рубежом*. 2015. №3(107). С. 3-14.
4. Залозная Д.В. Оценка экономической и коммуникативной эффективности рекламы предприятиями розничной торговли // *Маркетинг в России и за рубежом*. 2015. №2(106). С. 31-37.
5. Управление ценами или готов ли покупатель платить? // *Современная торговля*. 2015. Май. С. 22-25.

© 2015, Нестеренко О.А.

*Адаптация стратегического маркетинга
непродуктового ритейла в условиях кризисного
изменения спроса*

© 2015, Nesterenko O.A.

*Adaptation of strategic marketing non-food retail in
demand's changes in crisis*

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.303

Поступила (Received): 01.10.2015

Николаевская М.Л. Современный подход к оплате труда

Nikolaevskaya M.L.
Modern approach to salary

Статья посвящена современному подходу к оплате труда, основанной на внедрении Единой Унифицированной Системы Оплаты Труда в предприятия оборонной промышленности. Главное достоинство этой системы в том, что она нацелена не на «стаж работы», а на «опыт работы». Система показывает прозрачность, предсказуемость и более легкое управление начислением

Ключевые слова: единая унифицированная система оплаты труда, грейд

The article is devoted to the modern approach to salary. This article describes a single unified system of salaries. It is used in the defense industry enterprises. It's main advantage of the system is not "how much time you work", but "experience". The system is transparent, lung calculation

Key words: single unified wage system, grade

Николаевская Марина Львовна

Преподаватель

Национальный институт им. Екатерины Великой
г. Москва, Красноказарменный проезд, 14 А

Nikolaevskaya Marina Lvovna

Teacher

National institute named the Great Catherine
Moscow, Krasnokazarmennaya pr., 14 A

Важнейшим современным аспектом оплаты труда на предприятии является установление системы оплаты труда.

Каждое предприятие самостоятельно определяет свою политику в вопросах оплаты труда и мотивации труда.

Современные разработчики систем оплаты труда, несмотря на разнообразие подходов, едины в том, что:

- тарифно-окладная система оплаты труда очень устарела и не отвечает современным условиям рыночных отношений;

- стимулирующие выплаты должны быть тесно связаны с индивидуальными и коллективными результатами;

- величина стимулирования должна быть значимой и существенной;

- в соответствии с задачами планирования предприятия рост заработной платы должен быть регулируемым относительно роста производительности труда;

- система стимулирования для каждого работника должна быть понятной и справедливой.

В последние годы вышеперечисленные задачи решают гибкие системы оплаты труда.

Данные системы оплаты труда умеют приспосабливаться к изменениям политики предприятия в условиях современной экономики.

Из разных гибких систем оплаты труда можно рассмотреть Единую Унифицированную Систему Оплаты Труда (ЕУСОТ), которая с 2010г. стала активно внедряться и успешно применяться на оборонно-промышленных предприятиях Госкорпорации «РОСАТОМ».

Эта система включает в себя:

- должностной оклад;
- надбавки;
- обязательные выплаты;
- премии;
- другие выплаты, определенные нормативными документами.

А также включает элементы, которые непосредственно влияют на размер дохода работника – грейд должности, процедура оценки, ключевые показатели эффективности.

Данная система оплаты труда относится к оплате труда на основе грейдов.

«Грейд» произошел от английского grade – располагать по степеням, ранжировать.

Грейд – уровень в иерархии должностей предприятия, присвоенной должности (профессии) по результатам ее оценки и в соответствии со специально разработанными дифференцирующими факторами. Пример грейдовой системы представлен на таблице 1.

Таблица 1.

ГРЕЙД	Категории работников			
	руководители	специалисты	служащие	рабочие
1	Генеральный директор			
2	***			
3	***			
4	***			
5	***	***		
6	***	***		
7	***	***		
8	***	***		
9	***	***		
10	***	***	***	
11	***	***	***	8 разряд ЕТКС
12	***	***	***	7 разряд ЕТКС
13		***	***	6 разряд ЕТКС
14		***	***	5 разряд ЕТКС
15			***	4 разряд ЕТКС
16			***	3 разряд ЕТКС
17			***	2 разряд ЕТКС
18				1 разряд ЕТКС

По мнению экономических экспертов, главным преимуществом ЕУСОТ является, установление четкой взаимосвязи между вознаграждением и результатом труда. В общем виде это можно схематично представить на рис. 1.

Рис. 1

Немало важную роль в системе оплаты труда играют разовые выплаты (компенсации, надбавки, доплаты). Это может быть связано с работой, условия которой отличается от нормальной. Примером такой надбавки может считаться Интегрированная стимулирующая надбавка (ИСН). Эта надбавка представляет собой часть заработной платы, которая выплачивается ежемесячно за уровень компетентности, профессионализма и результативность труда.

В качестве примера обязательных выплат можно привести, так называемую зональную надбавку для работников и жителей Закрытых Административных Территориальных Объединений (ЗАТО).

Размер ИСН может меняться, если работник переходит на новую должность. В случае повышения в должности ИСН может быть даже ниже, чем в предыдущей должности, т.к. в новой должности работник является «новичком».

ИСН может увеличиваться, если:

- значительное изменение объема работ или требований к ее качеству;
- появление новых видов работ;
- повышение квалификации, в том числе при получении ученой степени.

По системе ЕУСОТ, если работник работал эффективно, добросовестно и качественно выполнял свою работу, то ему выплачивается годовая премия в виде КПЭ.

КПЭ – это ключевые показатели эффективности, соответствующие целям предприятия в целом и конкретного работника в частности. Устанавливаются на календарный год. Размер премии определяется после подведения итогов деятельности за год по организации, подразделению и каждому работнику.

Пример расчета можно представить в виде схемы (рисунок 2):

Рис. 2

В качестве других выплат можно представить выплаты за ученую степень, за самообразование (получение профессионального образования) и т.д.

В заключение приведенного примера ЕУСОТ, можно сказать следующее, эта система призвана демонстрировать финансово-экономические отношения между работником и работодателем, и дает ответ на вопрос: за что производится оплата, сколько можно заработать. Отсюда и прозрачность системы оплаты труда, и предсказуемость, и более легкое управление начислением.

Из выше изложенного можно сделать вывод, что любая введенная система для предприятия, должна быть направлена на развитие персонала, формирование высокого квалифицированного «человеческого капитала», т.е. нацелена в первую очередь на молодые кадры, но не отрицать заслуг ветеранов предприятия. Нововведенная система оплаты труда нацеливается не на «стаж работы», а на «опыт работы», т.е. включает в себя не только число лет отработавших на предприятии, но и оценку развития работника в процессе трудовой деятельности.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.307

Поступила (Received): 27.10.2015

Овчинникова И.В., Конищева А.К. Сходства и различия отражения резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете

Ovchinnikova I.V., Konishcheva A.K.
**Reflection of allowance for doubtful accounts in
the accounting and tax accounting**

Данная статья посвящена вопросу отражения резерва по сомнительным долгам, а также их необходимости их формирования и отражения в бухгалтерском и налоговом учете. Кроме того, в статье приведены особенности формирования резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете

Ключевые слова: резерв по сомнительным долгам, отражение резерва по сомнительным долгам, формирование резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете, формирование резерва по сомнительным долгам в налоговом учете

Овчинникова Ирина Васильевна

Старший преподаватель
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Конищева Анастасия Константиновна

Студент
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

This article deals with the reporting of allowance for doubtful accounts, as well as the need for their formation and reflection in accounting and tax accounting. Besides, the article describes the features of the formation of provision for allowance in the accounting and tax accounting

Key words: allowance for doubtful accounts, reflection of allowance for doubtful accounts, formation of allowance for doubtful accounts in accounting, formation of allowance for doubtful accounts in tax accounting

Ovchinnikova Irina Vasilyevna

Senior Lecturer
Kuzbass state technical university named T.F.
Gorbachev
Kemerovo, Vesennyaya st., 28

Konishcheva Anastasiya Konstantinovna

Student
Kuzbass state technical university named T.F.
Gorbachev
Kemerovo, Vesennyaya st., 28

Формирование и использование резерва по сомнительным долгам играет достаточно важную роль как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. Данный вид резерва является оценочным значением в отношении дебиторской задолженности, и создается с целью отражения ее достоверных данных в бухгалтерской отчетности организации путем вычета резерва из суммы дебиторской задолженности в балансе. Благодаря этому отсутствует завышение величины активов, а пользователи бухгалтерской отчетности могут видеть реальную величину дебиторской задолженности и, тем самым, могут адекватно оценить финансовое состояние организации.

Прежде, чем перейти к отличительным особенностям формирования резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете, введем понятия сомнительного долга и резервирования.

Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Резервирование представляет собой один из методов оценки активов и имущества организации [2].

Таким образом, формирование резерва по сомнительным долгам позволяет отразить в бухгалтерском балансе точную сумму дебиторской задолженности, которая будет погашена перед организацией.

Следует отметить, что формирование резерва по сомнительным долгам для целей бухгалтерского учета до 2011 года являлось правом организации на его использование, однако, начиная с 2011 года его использование является обязанностью организаций.

В это время дело с налоговым учетом обстоит иначе. Налоговый Кодекс РФ предусматривает создание резерва по сомнительным долгам организациями, применяющими метод начисления в соответствии с учетной политикой.

Рассмотрим формирование резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете.

В бухгалтерском учете резервы сомнительных долгов являются **оценочными** резервами, которые формируются на конец отчетного периода с целью доведения стоимости активов до их текущей (реальной) стоимости в бухгалтерском балансе. Суммы образованных резервов уменьшает дебиторскую задолженность, отраженную в бухгалтерской отчетности.

В бухгалтерском учете созданный резерв по сомнительным долгам отражается на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам», при этом аналитический учет ведется в разрезе должников. Отчисления в резерв учитываются в составе прочих расходов организации на счете 91-2 [4].

Порядок формирования резервов регулируется п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ [2].

Организация создает резервы по сомнительным долгам в случае признания сомнительной дебиторской задолженности. При этом суммы резервов относятся на финансовые результаты организации.

Также следует отметить, что величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу, в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично [3].

Так, организация может применять один из следующих способов расчета резерва по сомнительным долгам:

- Оценка каждого сомнительного долга.
- Определение величины резерва на основе данных прошлых периодов.
- Расчет отчислений в резерв по каждому сомнительному долгу пропорционально периоду просрочки.

Выбранный способ расчета резерва по сомнительным долгам должен быть закреплен в учетной политике организации [3].

Если до конца отчетного года, следующего за годом создания резерва сомнительных долгов, этот резерв в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяются при составлении бухгалтерского баланса на конец отчетного года к финансовым результатам.

Далее рассмотрим формирование резерва по сомнительным долгам в налоговом учете.

В налоговом учете резервы сомнительных долгов выполняют функцию резервов **предстоящих расходов** и включаются в состав внереализационных расходов (пп. 7 п. 1 ст. 265) [1]. Целью формирования указанных резервов является возможность снизить налоговую нагрузку организации с налога на прибыль, начисленного и уплатившего в бюджет с реализованных товаров (работ, услуг), но не оплаченных покупателями [4].

Следует отметить, что создавать резервы по сомнительным долгам и включать их в расходы для целей налогообложения могут только организации, являющиеся плательщиками налога на прибыль, то есть при применении УСН такой резерв в налоговом учете не создается (пп. 7 п. 1 ст. 265, ст. 266 НК РФ) [1].

Порядок создания резерва по сомнительным долгам и определения его величины для целей налогового учета установлен законодательством в п. 3 ст. 266 НК РФ. В учетной политике для целей налогообложения необходимо отразить только сам факт создания резерва. Однако решение о создании или об отказе от создания резерва по сомнительным долгам должно приниматься до начала года и изменению в течение года оно не подлежит [1].

Размер отчислений в резерв определяется по каждому сомнительному долгу в зависимости от периода просрочки:

Срок возникновения сомнительного долга	Процент отчислений в резерв от суммы сомнительного долга
Более 90 календарных дней	100
От 45 до 90 календарных дней (включительно)	50
Менее 45 календарных дней	0

Следует учитывать, что в налоговом учете существует ограничение максимальной суммы резерва – она не должна превышать 10% выручки того периода, за который создается резерв. При этом организация по своему усмотрению может установить меньший предельный размер отчислений в резерв (например, 5% от выручки).

Таким образом, рассмотрев формирование резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и в налоговом учете можно сделать вывод о том, что резервы в бухгалтерском учете и для целей налогообложения формируются независимо друг от друга и имеют свои особенности. Так, целью формирования резерва в бухгалтерском учете является отражение в отчетности достоверной суммы дебиторской задолженности, а в налоговом учете резервирова-

ние сомнительных долгов позволяет получить отсрочку по уплате налога на прибыль.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть II, утвержденный федеральным законом от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.07.11).
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в российской федерации: Приказ Минфина России от 29.07.98 № 34н (в ред. от 24.12.10).
3. Черкасова Н.И. Отражение резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете // Вестник Амурского государственного университета: АмГУ, 2011. №55. С. 134-140.
4. Чихирева Т.Б. Резервы по сомнительным долгам: бухгалтерский и налоговый учет // Все для бухгалтера. 2010. №8. С. 10-18.

© 2015, Овчинникова И.В., Конищева А.К.
Сходства и различия отражения резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете

© 2015, Ovchinnikova I.V., Konishcheva A.K.
Reflection of allowance for doubtful accounts in the accounting and tax accounting

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.311

Поступила (Received): 26.10.2015

Овчинникова И.В., Крамских А.С., Симонян С.Р. Состояние и перспективы развития малого предпринимательства в Кемеровской области

Ovchinnikova I.V., Kramskih A.S., Simonyan S.R.
State and prospects of development of small
business in Kemerovo region

В статье рассмотрено состояние, а также перспективы развития малого предпринимательства в Кемеровской области. На основе данных статистической отчетности проанализировано состояние малого предпринимательства в данном регионе и выявлены его причины. В статье предложены способы разрешения существующих проблем
Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка предпринимательства, региональные проекты

The article reviewed the status and prospects of development of small business in the Kemerovo region. On the basis of statistical reporting analyzes of small business in the region and identified the cause. The paper suggests ways of resolving the existing problems

Key words: small businesses, state support for entrepreneurship, regional projects

Овчинникова Ирина Васильевна
Старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Ovchinnikova Irina Vasilyevna
Senior Lecturer
Kuzbass state technical university named T.F. Gorbachev
Kemerovo, Vesennyaya st., 28

Крамских Анастасия Сергеевна
Студент
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Kramskih Anastasia Sergeyevna
Student
Kuzbass state technical university named T.F. Gorbachev
Kemerovo, Vesennyaya st., 28

Симонян Сюзанна Ромаовна
Студент
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Simonyan Syuzanna Romaovna
Student
Kuzbass state technical university named T.F. Gorbachev
Kemerovo, Vesennyaya st., 28

В современных условиях на субъекты малого предпринимательства возложены большие надежды. В условиях социально-ориентированной экономики, как России, так и Кузбасса, малое предпринимательство выполняет сложную задачу трудоустройства граждан. Рассмотрим, в каком состоянии находится малое предпринимательство в Кемеровской области.

Как видно по данным Статистического регистра хозяйствующих субъектов, приведенным в Таблице 1, начиная с 2012 г. произошло резкое снижение числа малых предприятий абсолютно по всем видам деятельности, продолжавшееся вплоть до 2014 г. Несомненно, это было связано с неблагоприятной экономической обстановкой в стране, также к причинам снижения можно отнести изменения законодательной базы, повышение страховых взносов в рамках новой модели пенсионной системы, что оказалось серьезным грузом для предпринимательства.

Если в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом мы наблюдали снижение малых предприятий на 10,3%, то к 2015 г. наблюдается положительная тенденция: малые предприятия возросли на 3,8%.

В 2015 г. (январь – сентябрь) количество вновь зарегистрированных организаций в Кемеровской области составило 3674, а количество официально ликвидированных – 2923.

Таблица 1. Число малых предприятий Кемеровской области в динамике 2012-2015 гг. (без микропредприятий)

Показатель	Количество предприятий, единиц				Темп прироста, %	
	2012	2013	2014	1 полу-год. 2015	2014/2013	2015/2014
Всего	*	3520	3159	3279	-10,3	3,8
из него:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	839	77	68	81	-11,7	19,1
рыболовство, рыбоводство	*	1	1	1	0,0	0,0
добыча полезных ископаемых	241	29	24	31	-17,2	29,2
обрабатывающие производства	3464	463	423	426	-8,6	0,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	*	124	102	98	-17,7	-3,9
строительство	3820	391	349	375	-10,7	7,4
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	12257	883	837	877	-5,2	4,8
гостиницы и рестораны	*	175	166	176	-5,1	6,0
транспорт и связь	2317	187	163	171	-12,8	4,9
финансовая деятельность	*	32	25	35	-21,9	40,0
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7411	959	821	828	-14,4	0,9
образование	*	4	4	4	0,0	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	*	73	69	67	-5,5	-2,9
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	*	122	107	109	-12,3	1,9

Примечания: * – данные за указанный период отсутствуют

Принимая во внимание общее число организаций Кемеровской области, учтенных в составе Статистического регистра хозяйствующих субъектов (на 1 октября 2015 г. – 51985), динамика предпринимательской деятельности в 2015 г. такова: количество организаций возросло на 7% и уменьшилось на 5,6%.

Темп роста предприятий Кемеровской области в 2015 г. составил 101,8%, что говорит о незначительном, но все же увеличении количества предприятий в регионе, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию.

Проблема для предпринимателей в основном в том, что снизилась покупательская способность населения, и в первую очередь от этого страдает малый бизнес.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области, представленным в Таблице 1, видно, что за первое полугодие 2015 г. наибольшее число малых предприятий сосредоточено в следующих видах экономической деятельности: «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (26,8%), «Операции с недвижимым имуществом» (25,2%), «Обрабатывающие производства» (13%), «Строительство» (11,4%). Из числа малых предприятий по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» 21,4% приходится на производство пищевых продуктов, включая напитки и табака, 19,9% – производство машин и оборудования, 12,4% – металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, 8% – текстильное и швейное производство, 7,3% – производство прочих неметаллических минеральных продуктов, 5,9% – целлюлозно-бумажное производство; издательскую и полиграфическую деятельность, 2,1% – обработку древесины и производство изделий из дерева.

В I полугодие т. г. оборот малых предприятий, по оценке, в действующих ценах (без НДС, акциза и других обязательных платежей) составил 78,1 млрд. рублей, что на 2,8 млрд. рублей больше, чем за I полугодие 2014 г. Оборот розничной торговли малых предприятий сложился в размере 17,1 млрд. рублей (увеличился на 1,1 млрд. рублей), из него 99% обеспечили предприятия по виду деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования». Оборот общественного питания увеличился на 0,2 млрд. рублей и составил 2,2 млрд. рублей.

В Кемеровской области существуют различные программные мероприятия по государственной поддержке малого предпринимательства, которые реализуются уже на протяжении 9 лет.

По состоянию на 01.07.2015 г. на развитие экономики области малыми предприятиями, по оценке, направлено 4,1 млрд. рублей инвестиций (5,3% инвестиций в основной капитал по области).

С 2007 г. в Кемеровской области на основании Постановления Коллегии Администрации Кемеровской области (от 15.02.2007 № 40), начал действовать приоритетный региональный национальный проект – «Малый бизнес». Его целью является выравнивание потенциала развития малого предпринимательства в городах и районах Кемеровской области; обеспечение роста малого

предпринимательства на новом уровне, для перехода Кузбасса от сырьевой направленности к производству товаров с высокой долей переработки и добавленной стоимости [1].

Также постановлением Коллегии администрации области от 28 июля 2010 г. № 579-р утверждена долгосрочная концепция развития малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области на период до 2025 г., предусматривающая создание условий для ускоренного развития эффективного, конкурентоспособного сектора малого и среднего бизнеса, обеспечение роста занятости экономически активного населения предпринимательством в интересах ускорения социально-экономического развития региона, повышения качества жизни населения и преодоления неравномерности развития малого и среднего бизнеса в муниципальных образованиях области [3].

В регионе действует и государственная программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Кемеровской области на 2014-2017 гг.». Её целью является увеличение конкурентоспособности экономики Кемеровской области за счет создания благоприятных условий для предпринимательской деятельности и обеспечения устойчивого развития малого и среднего предпринимательства, в том числе микропредприятий и индивидуальных предпринимателей [2].

Безусловно, реализуемые мероприятия государственной поддержки малого предпринимательства положительно сказались на динамике малых предприятий. О необходимости сохранять существующие и создавать новые предприятия малого бизнеса, особенно на фоне западных санкций, в Кузбассе говорят много, но на деле не все так гладко: отмечается рост административной нагрузки на субъекты малого предпринимательства, чрезмерное внимание со стороны налоговых органов, также применение контролирующими ведомствами к налогоплательщикам двойных, а то и тройных ограничительных мер.

Налоговая задолженность в бюджет Кузбасса приближается к двадцати миллиардам рублей. И максимальный прирост (до сорока процентов) – по суммам, которые начислены, но в казну не уплачены, – дают малые предприятия.

Несмотря на нацеленность властей Кемеровской области на поддержку малого и среднего бизнеса, за последнее время регион потерял сразу несколько важных производств.

По мнению Елены Латышенко, уполномоченной по защите прав предпринимателей в Кемеровской области, исправить ситуацию поможет не только изменение федерального законодательства, но и тесное взаимодействие налоговых органов с общественными объединениями предпринимателей и уполномоченным по защите их прав. Целями данного взаимодействия являются: рассмотрение проблем, препятствующих развитию экономики Кузбасса, не от случая к случаю, а системно; постоянный контроль закономерности количества проверок и поступлений в бюджет, а также количества проверок и фактов миграции бизнеса.

Но, несмотря на отрицательные моменты, как уже было отмечено, наметилась положительная тенденция, поскольку Кемеровская область, которая

еще год назад занимала в рейтинге МСП Банка только пятое место, на данный момент замыкает тройку лидеров.

Усилить свои позиции Кузбасс смог за счет существенного роста объема инвестиций в расчете на одно предприятие малого и среднего бизнеса (МСБ). По итогам 2014 г. значение этого показателя стало максимальным в выборке. Кроме того, Кемеровская область характеризуется стабильно высоким значением среднего размера малого и среднего предпринимательства по обороту. Здесь действуют различные программы поддержки бизнеса, в том числе реализуемые за счет Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области – программы предоставления поручительств перед банками, выдача микрозаймов, проектное финансирование.

Таким образом, малое предпринимательство столкнулось с рядом проблем, но в 2015 г. появилась положительная тенденция. К числу наиболее эффективных мер по поддержке МСБ на региональном и муниципальном уровне можно отнести совершенствование регионального законодательства, реализацию программ льготного финансирования бизнеса, а также формирование региональной инвестиционной инфраструктуры.

До конца текущего года наибольшее влияние на развитие сектора МСБ в Кузбассе будет оказывать макроэкономическая ситуация в стране, в особенности динамика платежеспособного спроса. Тем не менее, политика по поддержке предпринимательства и улучшению инвестиционного климата, проводимая региональными властями, должна оказать существенное влияние на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства.

Список используемых источников:

1. Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 15.02.2007 г. № 40 «О реализации приоритетного регионального национального проекта «Малый бизнес».
2. Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 01.10.2013 г. № 413 «Об утверждении Государственной программы Кемеровской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Кемеровской области» на 2014-2017 годы» (с изменениями и дополнениями).
3. Распоряжение коллегии администрации Кемеровской области от 28.07.2010 г. № 579-р «Об утверждении концепции развития малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области на период до 2025 года».

© 2015, Овчинникова И.В., Крамских А.С.,
Симонян С.Р.
Состояние и перспективы развития малого
предпринимательства в Кемеровской области

© 2015, Ovchinnikova I.V., Kramskih A.S.,
Simonyan S.R.
State and prospects of development of small
business in Kemerovo region

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.316

Поступила (Received): 27.10.2015

Овчинникова И.В., Кортюкова А.С., Минакова Е.А. Налоговое планирование в системе финансового планирования бюджетных учреждений

Ovchinnikova I.V., Kortyukova A.S., Minakova E.A.
Tax planning in the system of financial planning
budgetary institutions

В статье раскрыты особенности и методы налогового планирования деятельности бюджетных организаций. Налоговое планирование является важным элементом налогового менеджмента. Посредством рационального налогового планирования некоммерческие организации могут высвободить дополнительные финансовые ресурсы для осуществления своей уставной деятельности.

Ключевые слова: некоммерческая организация, налоговое планирование, финансовые ресурсы, налогообложение, налог, бюджетные учреждения

The article deals with the features and methods of tax planning of the budgetary organizations. Tax planning is an important element of the tax management. Through a rational tax planning non-profit organizations can free up additional financial resources to carry out its statutory activities

Key words: non-profit organization, tax planning, financial resources, taxation, tax, budget institutions

Овчинникова Ирина Васильевна

Старший преподаватель
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Ovchinnikova Irina Vasilyevna

Senior Lecturer
Kuzbass state technical university named T.F.
Gorbachev
Kemerovo, Vesennyaya st., 28

Кортюкова Александра Сергеевна

Студент
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Kortyukova Alexandra Sergeevna

Student
Kuzbass state technical university named T.F.
Gorbachev
Kemerovo, Vesennyaya st., 28

Минакова Елизавета Александровна

Студент
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Minakova Elizaveta Aleksandrovna

Student
Kuzbass state technical university named T.F.
Gorbachev
Kemerovo, Vesennyaya st., 28

На современном этапе развития экономических отношений управление финансами для всех без исключения учреждений становится наиболее острой задачей. Одной из составляющих финансовой политики является налоговое планирование и оптимизация налоговых обязательств.

В специальной литературе, например в научной работе Барулина С.В., дано следующее определение налогового планирования: «Налоговое планирование – это основанный на прогнозных параметрах процесс определения наиболее эффективных направлений движения и оптимизации объема, состава и структуры входящих и исходящих налоговых потоков на предстоящий год и (или) перспективы государством и хозяйствующем субъектам» [3].

Таким образом, можно определить налоговое планирование как систематическую деятельность налогоплательщика направленную не только на анализ налоговых последствий тех или иных хозяйственных операций, но и активные действия в целях оптимизации налогообложения экономического субъекта для достижения желаемого результата.

Большинство некоммерческих организаций, несмотря на осуществление преимущественно некоммерческой деятельности, также являются плательщиками основных налогов и сборов.

Так, в соответствии с Федеральным законом от 12.01.1996 г №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в действующей редакции от 13.07.2015), бюджетным учреждением признается: «некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах» [2].

Бюджетное учреждение осуществляет свою деятельность в соответствии с государственными (муниципальными) заданиями, от выполнения которых он не имеет право отказаться. Однако бюджетные учреждения вправе осуществлять иные виды деятельности, не относящиеся к его основной деятельности за плату. В результате это приводит к расширению налоговой базы и налоговой нагрузки, соответственно.

Даже если бюджетное учреждение осуществляет только некоммерческую деятельность, объектами налогообложения могут быть: имущество некоммерческой организации, транспорт, земля, заработная плата сотрудников и др.

В связи с этим возникает необходимость высвобождения дополнительных финансовых ресурсов для осуществления уставной деятельности бюджетных учреждений посредством рационального налогового планирования.

Проблема планирования налоговых платежей состоит в том, что оно ограничивается лишь освоением методики законного снижения налоговых отчислений руководителями, бухгалтерами, экономистами по налогам. Таким образом, базовыми принципами налогового планирования, определяющими сущность и основу налогового планирования бюджетных учреждений, являются:

1) Принцип законности – заключается в соблюдение требований действующего законодательства. По мнению Брызгалина А.В.: «этот принцип является основополагающим в налоговом планировании, так как его соблюдение

отделяет мероприятия налогового планирования от уклонения от уплаты налогов» [4].

2) Принцип выгоды – заключается в применении инструментов налогового планирования для снижения налоговых обязательств бюджетного учреждения.

3) Принцип эффективности – заключается в наиболее эффективном использовании возможностей законодательства и инструментов планирования, имеющихся в распоряжении конкретной организации. Применение данного принципа приводит к достижению налоговой экономии в будущем.

4) Принцип альтернативности – заключается в рассмотрении и выборе наиболее эффективного варианта налогового планирования применительно к конкретной организации.

5) Принцип оперативности – заключается в своевременном реагировании на изменения в законодательстве РФ и последующей корректировке процедуры налогового планирования.

6) Принцип понятности и обоснованности – заключается в обеспечении экономического и правового обоснования, а также понятности схемы процедуры налогового планирования.

Налоговое планирование в бюджетных учреждениях должно быть основано на следующих правилах [2]:

1) Изучение и применение всевозможных льгот и освобождений от уплаты налогов при осуществлении деятельности бюджетного учреждения.

2) Изучение и применение специальных налоговых режимов.

3) Разработка учетной политики с учетом всех особенностей налогообложения бюджетного учреждения.

4) Осуществление контроля за своевременностью уплаты налогов.

Процесс налогового планирования условно можно разделить на несколько этапов. Для начала целесообразно провести анализ объектов налогообложения, изучить их специфику и возможные льготные условия.

Рис. 1. Алгоритм налогового планирования в бюджетных учреждениях

На следующем этапе необходимо оценить налоговые риски, связанных с применением налоговых льгот.

На заключительном этапе необходимо осуществлять контроль за исполнением налогового бюджета. Проводить оценку эффективности налогового планирования.

В своей статье Овчинникова И.В. приводит алгоритм осуществления процесса налогового планирования в бюджетных учреждениях (рис.1) [5].

Налоговое планирование в бюджетных учреждениях – это система управления налогообложением в рамках бюджетного процесса использующая оптимальные законные налоговые способы и методы для сокращения налоговых обязательств.

Таким образом, налоговое планирование оказывает влияние на эффективность деятельности некоммерческой организации, что позволяет оптимизировать денежные потоки, ликвидность и финансовую ликвидность.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс РФ от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в дейст. ред.).
2. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 №7-ФЗ (в ред. от 13.07.2015).
3. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. Омега-Л, 2007.
4. Брызгалов А.В., Головкин А.Н. Сложные операции и сделки: налогообложение и бухгалтерский учет (часть первая) // Налоги и финансовое право. 2010.
5. Овчинникова И.В. Особенности финансового планирования в государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования // Социально-экономические проблемы развития старопромышленных материалов. КузГТУ, Кемерово. 2015.

© 2015, Овчинникова И.В., Кортюкова А.С.,
Минакова Е.А.

Налоговое планирование в системе финансового
планирования бюджетных учреждений

© 2015, Ovchinnikova I.V., Kortyukova A.S.,
Minakova E.A.

Tax planning in the system of financial planning
budgetary institutions

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.320

Поступила (Received): 30.10.2015

Осипова О.В., Маслов А.А.
Возможности повышения рентабельности
бизнеса в студенческих столовых

Osipova O.V., Maslov A.A.
Opportunities to improve business profitability in the canteens

В статье приведен экономический расчёт повышения рентабельности бизнеса с применением новых технологий производства продукции в сфере питания, на примере существующей студенческой столовой, что дает возможность получения дополнительных доходов предприятию и возможность идти в ногу со временем – предлагать здоровые продукты питания, приготовленные с соблюдением всех норм и правил общественного питания

Ключевые слова: повышения рентабельности бизнеса в сфере питания

The article presents the economic calculation of increase of profitability of business with the use of new technology in the field of nutrition, on the example of the existing student dining area, which gives the possibility of obtaining additional income to the enterprise and the ability to keep pace with the times to offer healthy food prepared with observance of all norms and rules of public catering

Key words: improve the profitability of its business in the field of nutrition

Осипова Оксана Васильевна

Преподаватель

Адыгейский государственный университет

г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Osipova Oksana Vasilieva

Teacher

Adyghe state university

Maikop, Sunny st., 60

Маслов Александр Александрович

Студент

Адыгейский государственный университет

г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Maslov Alexander Aleksandrovich

Student

Adyghe state university

Maikop, Sunny st., 60

В настоящей работе рассматривается возможность рентабельности бизнеса в студенческой столовой. Прибыль этой столовой не связана с высокими наценками, а напрямую зависит от больших оборотов. Главной целью является накормить больше людей и сделать это быстро и вкусно.

Студенческая столовая может и должна быть прибыльным бизнесом. Это возможно если все сделано правильно. Здесь самое главное – технологические нововведения, которые можно провести на базе уже существующей столовой. К одному из самых перспективных технологических нововведений можно отнести использование камер интенсивного («шокового») охлаждения и заморозки в комбинации с пароконвектоматами. Основным преимуществом описываемой технологии являются широкие, ранее недостижимые, функциональные возможности пароконвектоматов последнего поколения и значительное уве-

личение сроков хранения готовых блюд и полуфабрикатов при стандартных температурах хранения.

Новая концепция организации производства благодаря включению в технологическую цепочку программируемых пароконвектоматов и шкафов интенсивного охлаждения, значительно сокращает площадь производственных помещений, расходные статьи на зарплату персонала, снимает с поварской бригады груз психологической и материальной ответственности за соблюдение параметров приготовления различных блюд, облегчает чистку оборудования и уборку производственных помещений. Заведующий столовой уже не будет контролировать приготовление различных блюд, а получит возможность планомерно накапливать «банк» охлажденных или замороженных полуфабрикатов, выбирая для этого удобное время, необходимое количество помощников, оптимально рассчитывая загрузку оборудования.

Это, пожалуй, самый быстрый и надежный путь к интенсификации производства без глобальных структурных изменений, дорогостоящих инвестиций, причем с персоналом той же квалификации и даже с меньшей его численностью.

Комплект технологического оборудования для производства высококачественной продукции можно разместить на площади всего 20 м², что будет обеспечивать выпуск широкого ассортимента производительностью до 250 блюд в час.

Новая схема выглядит примерно следующим образом. Партия продуктов 12–15 кг в удобное для поваров время закладывается в пароконвектомат, где проходит термообработку по заданной программе, состоящей из нескольких циклов. Одна часть готовой продукции перекладывается в шкаф с подогревом для кратковременного хранения, другая часть перекладывается в шкаф интенсивного охлаждения, где ее температура резко понижается. Охлажденные заготовки хранятся в обыкновенном холодильнике несколько суток. Для подачи порция в течение 4–6 минут проходит повторный разогрев в пароконвектомате, работающем в режиме «восстановление» (+125°C, влажность 85–90%). Итак, новая технология позволяет реализовывать пищу:

- горячей на месте, сразу после ее приготовления;
- теплой, после кратковременного хранения в подогретом состоянии;
- повторно разогретой, после интенсивного охлаждения и хранения в холодильнике;
- в герметичной мелкой расфасовке, после повторного разогрева в предприятиях общественного питания или в домашних условиях.

Успех бизнеса определяют следующие критерии: отсутствие конкуренции, правильное распределение рабочей силы. В том случае по оборотам столовая может быть сравнима с бистро в проходном месте. При этом общий доход студенческой столовой может быть выше, а расходы ниже: поскольку если в бистро персонал задействован весь день, то в студенческой столовой часть сотрудников можно отпускать вечером.

Алгоритм увеличения рентабельности бизнеса:

1. произвести ремонт помещения;

2. закупить дополнительное оборудование;
3. произвести подбор персонала.

Оформление интерьера имеет значение. Лучше сделать его современным и модным, учитывая вкусы и предпочтения студентов. Можно оборудовать барную стойку и зону вай-фай, что привлечет дополнительных посетителей. Ремонтные работы планируется проводить силами малой учебной фирмы «Строитель». Затраты на ремонт представлены в таблице 1.

Таблица 1. Затраты на ремонт столовой

Наименование	Стоимость 1 м ²	Площадь, м ²	Затраты на ремонт, руб.
Потолок	300	55,5	20340
Стены	300	103,4	30900
Пол	230	55,5	12765
Итого			64005

Для организации производственного процесса планируется закупить дополнительное оборудование (таблица 2).

Таблица 2. Затраты на оборудование

Наименование	Стоимость, руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.
Шкаф интенсивного охлаждения и шоковой заморозки BCF 1/1 T-1-R	17200	1	17200
Пароконвектомат UNOX XF 130	37000	1	37000
Холодильник Samsung RL-17 MBSW	22000	1	22000
ИТОГО			76200

Итак, сумма затрат составит 140 205 руб..

Также необходимо четко определить инвестиции и производственные издержки, так как рентабельность бизнеса будет зависеть от их размера, структуры и графика осуществления.

Исходя их расчетов производственной программы горячих блюд, закусок и выпечки прибыль от реализации выручки составит 25795,6 руб., прибыль от реализации горячих блюд – 27357 руб., прибыль от реализации закуски – 4660 руб., прибыль от реализации напитков – 14184,1 руб.

Итого за неделю прибыль составить – 71996,7 руб., в день это составит примерно 11999,45 руб., а за месяц не меньше – 300 000 руб.

Итого выручка за неделю по всей производственной программе составит 142982 руб., при этом затраты на сырье составят 70385,3 руб.

Расчет объема прибыли по месяцам учебного года представлен в табл. 3.

Итак, общая выручка от продаж за 230 дней работы столовой в году, составит 5480969 руб., затраты на сырье в год составят сумму 2698107 руб., а годовая прибыль составит 2797885 руб. Выручка за неделю составила 142982 руб., за один день 23 830,3 руб., затраты на сырье за неделю – 70385,3 руб., за день 11 730,9 руб., прибыль за неделю – 71996,7 руб., за день – 11999,5 руб.

Таблица 3. Расчет по месяцам объема прибыли

Месяц	Выручка, руб.	Затраты, руб.	Прибыль, руб.	Количество рабочих дней
сентябрь	595757,5	293272,5	299987,5	25
октябрь	643418,1	316734,3	323986,5	27
ноябрь	595757,5	293272,5	299987,5	25
декабрь	619587,8	305003,4	311987	26
январь	381284,8	187694,4	191992	16
февраль	548096,9	269810,7	275988,5	23
март	595757,5	293272,5	299987,5	25
апрель	619587,8	305003,4	311987	26
май	524266,6	258079,8	263989	22
июнь	357454,5	175963,5	17992,5	15
Итого	5480969	2698107	2797885	230

Рентабельность реализации показывает, какой процент прибыли предприятие получает с каждого рубля реализации.

Рентабельность = Прибыль от продажи / Выручка от реализации * 100%

Рентабельность = $2\,797\,885 / 5\,480\,969 * 100\% = 51,1\%$.

Срок окупаемости применения нововведений рассчитаем по формуле:

Срок окупаемости (мес) = Начальные затраты / Прибыль в месяц

Срок окупаемости составит 1,8 месяцев. Исходя из этого, можно сделать вывод – технологические нововведения позволяют готовить большое количество продуктов одновременно, снижая общее время приготовления и значительно сокращая расходы, что напрямую связано с получением дополнительных доходов.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.324

Поступила (Received): 15.10.2015

Пак К.А.
Вопросы применения систем KPIs
в российских предприятиях

Pak K.A.
The application of KPIs systems in Russian enterprises

В работе представлено обоснование распространения практики разработки и внедрения систем KPIs для совершенствования хозяйственного контроля. При этом учитывается, что современные компании при разработке стратегических планов и формировании плановых показателей для исполнителей ориентируются на достижение лидерских позиций

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, менеджмент, планирование

The paper presents the rationale for the practice of development and introduction of systems of Key performance indicators for improvement of business control. This takes into account that the modern company in the development of strategic plans and establishment of planned indicators for performers are guided by the achievement of leadership positions

Key words: key performance indicators, management, planning

Пак Кристина Андреевна

Студент

Московский государственный гуманитарно-экономический университет

г. Москва, ул. Лосиноостровская, 49

Pak Kristina Andreevna

Student

Moscow state university of humanities and economics

Moscow, Losinoostrovskaya st., 49

Современные российские компании нуждаются в действенном инструментарии управления и контроля хозяйственной деятельности, осуществляемой в условиях бремени кризисных последствий и последствий санкционного давления. Поэтому множество публикаций российских исследователей направлено на обоснование формирования необходимой системы показателей, которую называют контрольной панелью управления бизнесом [6]. KPI – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности даёт организации возможность оценить своё состояние и помочь в оценке реализации стратегии [2]. Для российских компаний ориентированных на достижение лидерских позиций, необходима соответствующая верификация стратегических целей [5].

Некоторые руководители совершают ошибку, разрабатывая систему KPI на своем предприятии, считая, что она является мотивированием, и ее внедрение может исправить все неточности в управлении, которые мешали продуктивной работе предприятия на ранних этапах. Разработкой системы KPI зани-

мались Майкл Трейси и Фред Вирсема, профессора Гарвардской школы экономики Дэвид Нортон и Роберт Каплан.

Целью исследования является рассмотрение принципов системы KPI и их применение в практике российского менеджмента.

Существует различные оценки необходимости и достаточности количества ключевых параметров эффективности.

Нортон и Каплан в свое время предлагали применять не более чем 20 KPI.

Наиболее успешной из существующей практики является использование правила «10/80/10».

Такое правило означает, что предприятие должно использовать около 10 ключевых показателей, ориентированных на результат, около 80-и показателей, связанных с производственной деятельностью и около 10 ключевых показателей эффективности.

Для департаментов предприятия рекомендуется использовать не более 10-15 KPI, иначе руководители департаментов будут перегружены планированием, а топ-менеджеры перегружены выполнением малозначительных KPI. Особое внимание следует уделять показателям, с которыми связаны долгосрочные успехи организации [13].

Очень важным во внедрении KPI является принцип управляемости и контролируемости. Данный принцип утверждает, что департаменту или отдельному сотруднику, ответственному за результат показателя, должны быть выделены все ресурсы на управление им, а результат должен быть измеримым и контролируемым. Для того чтобы планировать и измерять KPI, следует учитывать их взаимосвязь и сбалансированность [10]. Методы верификации, учитывающие взаимосвязь и сбалансированность KPI, основаны на использовании эталонного подхода [8]. При этом следует учитывать специфику эталонной оценки KPI при разработке целевых показателей [7].

Итак, для успешного внедрения систем KPI необходимо, чтобы:

- цели и задачи предприятия были определены на период хотя бы год-два;

- процессы и проекты предприятия должны быть привязаны к целям, и у них должны быть KPI;

- KPI разрабатываются именно для целей, процессов и проектов, а не для физических лиц, трудящихся на предприятии. И они попадают в систему мотивирования этих лиц только в том случае, если данное лицо ответственно за выполнение данной цели, процесса или проекта (а не наоборот);

- KPI меняются тогда, когда меняются характеристики целей, процессов или проектов, но не чаще одного раза в полугодие – год, так как адаптация к новым показателям занимает у ответственных исполнителей от трех месяцев и более;

- среднее количество KPI в системе мотивирования одного персонажа – три;

- KPI – это те показатели, без которых невозможно выполнение задач, стоящих перед компанией, функционалом и его руководителем. KPI компании – это KPI генерального директора компании [1].

Обоснование целесообразности внедрения системы KPI следует оценивать через анализ ее влияния на изменение потенциала компании и изменения ее стоимости. Для этого рекомендуется использовать инструменты множественного эталонного анализа [12].

Таким образом, применение данных принципов позволит построить эффективный механизм управления предприятием, исправить ошибки, допущенные на более ранних этапах работы, мотивировать персонал на базе данной системы.

Список используемых источников:

1. Вишнякова М.В. Управляющий партнер РМ TEAM // KPI как способ ликвидации управленческой безграмотности.
URL: <http://pmteam.ru/upload/image/KPI.pdf>
2. Делахов Д.А. Проблемы и перспективы применения системы KPI в российских компаниях среднего и малого бизнеса.
URL: <http://elibrary.ru/download/85955026.pdf>
3. Клочков А.К. KPI и мотивация персонала.
URL: http://chuprina.kz/wp-content/uploads/2014/01/Kniga_KPI_Klochkov.pdf
4. ООО «Комтех – Системы для бизнеса». Разработка системы ключевых показателей (KPI) для производственного предприятия – 2010 г.
URL: <http://comtec.ru/products/crm/mat/Comtec%20CRM%20KPI.pdf>
5. Чугумбаев Р.Р. Верификация целей бизнеса, ориентированного на лидерство // Вести высших учебных заведений Черноземья. 2012. № 1. С. 56-60.
6. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // Управленческий учет. 2009. № 9. С. 50-60.
7. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 27-34.
8. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы применения эталонного анализа в экономических исследованиях // Управленческий учет. 2013. № 12. С. 53-62.
9. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 40-47.
10. Чугумбаев Р.Р. Об оценке целевых значений показателей экономической эффективности хозяйственной деятельности организации с использованием метода достижимых целей // Проблемы современной экономики. 2009. № 4. С. 214-218.
11. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61-70.
12. Чугумбаев Р.Р. Чугумбаева Н.Н. Особенности эталонного анализа экономических показателей в условиях энтропии развития и функционирования бизнеса // В мире научных открытий. № 11.10 (47). 2013. С. 234-244.
13. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа // Управленческий учет. № 11. 2009. С. 42-50.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.327

Поступила (Received): 29.10.2015

Пахомова О.А.
Модернизация системы управления
социальной защитой

Pakhomova O.A.
Modernization of management systems of social protection

В статье рассматриваются проблемы модернизации системы управления социальной защитой населения. Отражена необходимость учета особенностей конкретной территории при реализации социальной политики. Определена главная идея модернизации, связанная с повышением доступности социальной помощи, ускорением управленческих решений и повышением их эффективности, мобильностью сотрудников социальных служб, а также удовлетворенности их трудом

Ключевые слова: социальная защита, управление, модернизация

The article deals with the problems of modernization of the control system of social protection of the population. It reflected the need to address the specific features of the territory in the implementation of social policy. Identify the main idea of modernization associated with the increased availability of social support, the acceleration of administrative decisions and increase their efficiency, mobility of social workers, as well as satisfaction with their work

Key words: social protection, management, modernization

Пахомова Ольга Александровна

Кандидат экономических наук, доцент
Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова
Чувашская Республика, г. Алатырь, ул. Московская,
30

Pakhomova Olga Aleksandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Chuvash state university named I.N. Ulyanov
Chuvash Republic, Alatyr, Moskovskaya st., 30

Актуальность изучения социальной защиты населения состоит в том, что понятие «социальная защита» аналогично с понятием «социальная забота» государства, когда помощь отдельному человеку, а также группам людей, организовывается профессионально подготовленными людьми и выражается термином «социальная работа», своей конечной целью будет иметь поддержку уверенности человека в своих силах, своих возможностях.

Необходимость оптимизации форм, совершенствования методов социальной защиты, вопросы финансирования социальной сферы обусловили заинтересованность к разрешению данных проблем многих специалистов.

Острота накопившихся на сегодняшний день проблем социального характера, обусловленных как социально-экономической ситуацией в стране, так и особенностями социального развития каждого региона, определяет необходимость совершенствования региональной системы социальной защиты населения. В современных условиях требуются новые подходы к формированию и

управлению социальной защитой населения в целях повышения ее эффективности и комплексного решения социальных проблем всех групп населения региона.

Социальная защита населения – это совокупность социально-экономических мероприятий, проводимых государством и обществом и обеспечивающих предоставление оптимальных условий жизни, удовлетворение потребностей, поддержание жизнеобеспечения и деятельного существования личности различным социальным категориям и группам, а также совокупность мер, направленных против ситуаций риска в нормальной жизни граждан, таких как болезнь, безработица, старость, смерть кормильца. Она представляет комплекс мер по обеспечению гарантированного государством минимального уровня материальной поддержки социально уязвимых слоев населения в период экономических преобразований и связанного с этим снижения их уровня жизни [1, с. 3].

Система социальной защиты населения на современном этапе включает в себя: социальное обеспечение; социальное страхование; социальную поддержку (помощь).

Социальная защита во многом зависит от того, как эффективно взаимодействуют политические, экономические и социальные факторы, формирующие пространство жизнедеятельности людей.

Управление социальной защитой населения осуществляется на разных уровнях. Модернизация системы должна начинаться с формирования государственной линии. Необходимо создание прочной законодательной базы, направленной на борьбу с бедностью, на расширение перечня социальных услуг, адресную помощь, на формирование условий для развития семейной политики, на повышение эффективности предоставления услуг в области здравоохранения, образования, культуры, науки, ЖКХ и других отраслей социальной инфраструктуры.

Региональная система социальной защиты сталкивается с множеством нерешенных с помощью законодательства проблем, несовершенством организационного и финансового механизма реализации социальной помощи. Поэтому основной целью модернизации системы управления социальной защитой населения в регионе является выработка инновационных механизмов и методов управления, соответствующих основным целям социальной политики по защите разных категорий населения. Это предполагает:

- 1) создание новой модели управления;
- 2) принятие определенных управленческих решений;
- 3) анализ, оценка, планирование и прогнозирование основных направлений социальной работы.

При модернизации системы управления социальной защитой в регионе необходимо учитывать особенности конкретной территории: разнообразие природных, социально-демографических, национально-этнических, культурных и исторических условий. Стратегически важно проводить единую социальную политику, направленную на улучшение социально-экономического положения населения региона.

Таким образом, региональная социальная политика может формироваться и реализовываться в регионах России лишь на базе согласованной социально-экономической политики Российского государства и субъекта Федерации. Конкретные направления социальной политики в регионе (приоритеты, реализации, меры) в значительной степени зависят от социально-экономического состояния и специфики территории. [2, с. 149]

Универсальных моделей, оптимальных для использования всеми субъектами государства, не существует. Каждый регион должен выработать собственную модель, адаптированную для конкретных экономических и политических условий. Особенно это важно для проблемных территорий, к которым можно отнести регионы, подвергшиеся природным или техногенным катастрофам, военным конфликтам, характеризующиеся резким спадом производства и уровня жизни населения, увеличением миграции. Подобные территории нуждаются в помощи государства, которое должно экономическими механизмами стимулировать их саморазвитие.

Главная идея модернизации системы управления социальной защитой населения – это повышение ее доступности, ускорение управленческих решений и повышение их эффективности, мобильность сотрудников социальных служб, а также удовлетворенность их трудом.

Основная цель управленческих действий – соблюдение интересов населения. Независимо от того, кто реализует управленческие решения (органы власти, общественные или частные организации), ответственность несут федеральные, региональные или муниципальные власти. Они обязаны следить за тем, чтобы проблемы решались надлежащим образом и в соответствии с действующим законодательством.

Цели управленческой деятельности должны быть определены так, чтобы их реализация была проверяема, т.е. выражалась в определенных показателях. Сегодня, как никогда, необходимо, чтобы управление было эффективным, результативным. Этого можно добиться, ориентируясь в работе на конечные результаты, а не на сам процесс.

Решение управленческих задач в системе социальной защиты населения требует от управленческого персонала не только наличия специального образования, но и системного мышления, готовности к обучению, повышению квалификации и профессиональному развитию, социальной ответственности и компетентности.

Таким образом, подводя итоги вышесказанному, можно определить основные задачи модернизации системы социальной защиты населения:

- совершенствование нормативно-правовой базы на федеральном и региональном уровнях;
- распределение полномочий в системе социальной защиты между органами государственной власти Российской Федерации и субъектов Федерации;
- оптимизация затрат регионов на социальную защиту;
- обеспечение эффективности управленческих решений;
- развитие кадрового потенциала;
- содействие инновационному развитию социальной сферы.

Все это требует глубокого изучения и осмысления регионального опыта в изучаемой сфере.

Список используемых источников:

1. Савинов А.Н. Организация работы органов социальной защиты. М.: Академия, 2011. 224 с.
2. Хазов А.Ю. Особенности и проблемы реализации региональной социальной политики на примере Чувашской Республики // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. Т. 6. Тамбов, 2015. С. 147-149.

© 2015, Пахомова О.А.

Модернизация системы управления социальной защитой

© 2015, Pakhomova O.A.

Modernization of management systems of social protection

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.331

Поступила (Received): 24.10.2015

Пахомова Т.А., Манжелевская М.Г.
Перспективы развития туризма в Республике Адыгея

Pahomova T.A., Manzhelevskaya M.G.
Prospects of development of tourism in the Republic of Adygea

В статье рассматриваются перспективы развития туризма в Республике Адыгея. Проанализированы особенности развития туризма, исследован рынок туристической услуг. Чётко, выявлены и обоснованы основные задачи развития этнического туризма в регионе. Сделанные расчёты показали эффективность от внедрения предложенных мероприятий
Ключевые слова: внутренний туризм, развитие туризма на этнотехнологиях, рекреационные зоны

This article discusses the prospects of tourism development in the Republic of Adygea. The features of the development of tourism, investigated the market of tourist services. Clearly identified and justified major tasks in the development of ethnic tourism in the region. The calculations showed the effectiveness of the introduction of the proposed measures
Key words: domestic tourism, development of tourism on anotechnology, recreational areas

Пахомова Татьяна Андреевна
Преподаватель
Адыгейский государственный университет
Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Pahomova Tatyana Andreevna
Teacher
Adyghe state university
Republic of Adygea, Maikop, Solar st., 1

Манжелевская Марина Геннадиевна
Студент
Адыгейский государственный университет
Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Manzhelevskaya Marina Gennadievna
Student
Adyghe state university
Republic of Adygea, Maikop, Solar st., 1

Республика Адыгея обладает большими ресурсами для развития туризма. Они определяются наличием исторических, культурных, эстетических, природных ценностей.

В настоящее время гостиничный бизнес в регионе, в целом, как и Северном Кавказе, начал стремительно развиваться. Появляется все больше отелей, гостевых домов, туристических комплексов создаются комплексные гостиничные предприятия [4, с. 3].

Республика Адыгея является этнической колыбелью многих этнонаправлений: это и адыги, и казаки, и русские, и греки, и армяне. Каждый народ имеет свои обычаи, традиции, уклад жизни, систему взаимоотношений с внешним миром. К рекреационным ресурсам Адыгеи относятся и культурное наследие автохтонных и пришлых народов региона. Издавна народы Северного Кавказа считаются воинствующими, это мнение подкрепляется и событиями последних лет на Кавказе [3, с.114].

Исследования рынка туристических услуг в РА показало отсутствие проектов на основе этнопласта в нашем регионе, т.е. ниша спецтуризма не занята,

поэтому данный проект может быть рентабельным и конкурентоспособным [5, с.46].

В унисон вышесказанного наиболее перспективным направлением создания данной туристической ниши является создание специализированных средств размещения на этнической основе.

Анализ рынка позволил рекомендовать создание средства размещения, которое будет представлять собой сочетание двух этнических «краев»: «Казачья слобода» и «Адыгский аул».

Этнический туристический комплекс будет предоставлять своим гостям не только возможность размещения в этнических домах, но и обслуживание будет, носит этнический уклон, что позволит не только познакомиться с бытом и укладом жизни адыгов и казаков, но и окунуться в атмосферу их уклада жизни [9, 163].

В «Казачьей слободе» – три куреня (этническое жилище казаков), различных способов постройки:

- сруб общей площадью 50 м², расположенного на территории земельного участка 15 соток, представленный передним и задним двором, имеющим хозяйственные постройки;

- саманный курень, общей площадью 45м², с аналогичной территорией;

- курень, построенный методом «в заборку», территория аналогичная.

Типовые жилища имеют типичный уклад и обустройства казачьих куреней и середины 18 века отграничены друг от друга плетнем. В домах по две комнаты, в которых размещается типичная мебель [12, с.15]. Типовые жилища отграничены друг от друга плетнем. В доме по две комнаты: великая (вылыка) и малая хата. В малой хате находились печь, деревянные лавки, стол (сырно).

Обстоятельства военного времени и суровые бытовые условия на первых порах затрудняли развитие семейных отношений у черноморских казаков. На Кубань переселялись в основном холостые мужчины или же небольшие семьи, и женщин было значительно меньше, чем мужчин. Так, в 1801 г. на 100 мужчин в Черномории приходилось всего 39 женщин. Нередко казаки брали в жены пленных горянок, поэтому культура казачества адыгеи представляет собой симбиоз, что выражается и в кухне народов [11, с.107].

В «Адыгском ауле» также будут размещены три национальных жилища. Адыгская усадьба состояла из дома главы семьи, стоявшего в центре, и домов женатых сыновей, располагавшихся отдельно. Все хозяйственные постройки (амбары, курятники и пр.) размещались по периметру усадьбы (как правило, у забора). Отдельный двор устраивался для лошадей и скота.

Жилище адыгов изначально было однокамерным, то есть состояло из одной комнаты. Позднее планировка усложнилась, и появились двухкамерные дома. Технология строительства отличалась простотой, дом сооружался без фундамента, каркас строения составляли колья, вкопанные в землю. На них укреплялся плетень, обмазанный с обеих сторон смесью глины с соломой. Обязательным атрибутом его был очаг с отводной трубой (дымарем), обмазанной глиной [7, с.14].

Такая организация гостиничных услуг снижает воздействия фактора сезонности и может, приносит стабильный доход в течение всего года, обслуживания порядка 2500 – 3000 человек. В ходе обслуживания предполагаются основные (размещение и обслуживание при проживании) и дополнительные услуги (рыбная ловля, экскурсионное обслуживание, поварские мастер-классы).

В целом затраты составят 5250000 рублей, в состав которых входят аренда земли, постройки, инвентарь, фонд оплаты труда.

Предполагаемая общая доходность в размере 3456000 рублей.

– стоимость койко-суток – 400 рублей;

– стоимость суток в этножилище, рассчитанных на 4 койко-места;

$400 \times 4 = 1600$ рублей

Проживание при типовом обслуживании составит: $1600 \times 4 = 6400$ рублей. Количество циклов обслуживания: $365 \times 4 = 91,25$ Годовой объем выручки от реализации основных услуг составит:

– с одного строения: $6400 \times 90 = 576000$ рублей

– с комплекса: $576000 \times 6 = 3456000$ рублей

Срок окупаемости при предоставлении только основных услуг составит:

$5250000 : 3456000 = 1,5$ года

При характеристике срока окупаемости стоит отметить, что туристический рынок нашего региона подвержен фактору сезонности, поэтому срок окупаемости может быть увеличен до 4,5 лет.

Рентабельность из расчета на основную деятельность гостиничного комплекса в год запуска составит: $3456000 / 5250000 = 0,65$

Показатели рентабельности высоки, однако стоит отметить, что в данном проекте не учтены затраты связанные с продвижением турпродукта на рынок услуг, которые могут существенно снизить рентабельность особенно на начальном этапе завоевания рынка. Также в последующие годы необходимо будет проводить обновление фондов, текущий ремонт и т.д.

Прогнозировать использование дополнительных услуг достаточно сложно, вследствие индивидуализации их использования, поэтому определение рентабельности данной категории услуг носит примерный характер. При этом стоит отметить, что вышеуказанный комплекс дополнительных услуг войдет в состав тура «На неделю в Адыгею!».

Актуальным остается и внедрение спектра дополнительных услуг, а именно Стоимость дополнительных услуг: баня, (Хьамам) (300 руб/час с человека); аренда инвентаря (для рыбалки (удочка, садок, доп. крючки, доп. поплавков, леска – 250 руб; для летнего спортивного отдыха (волейбольный мяч, бадминтон и т. д – 50 руб; рыбная ловля 150 руб/ день; экскурсия (устройство домостроения) – 200 руб./чел) Таким образом, с одного комплекса можно предположить дополнительного дохода в пределах 13860 руб.

Таким образом, туризм – это одно из приоритетных и перспективных направлений в развитии Адыгеи на сегодняшний день, драйвер экономики республики [3, с. 114].

Список используемых источников:

1. Бормотов И.В. В горах Адыгеи. Пятигорск: Картинформ, 2003. С. 244-256.
2. Будовская М.А. Адыгейский рекреационный район // Рекреационные ресурсы. Ростов-Дон, 1982. Ч. 2. С. 93-104.
3. Бутузов А.Г. Состояние и перспективы развития этнокультурного туризма в Российской Федерации // Сервис в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 11-15.
4. Пшеничных Ю.А., Скачкова Ф.О. Анализ состояния и условий развития этнического туризма в России // Проблемы туризмовеждения. Ростов н/Д: ФГАОУ ВПО ЮФУ, 2013. С. 151- 197.

© 2015, Пахомова Т.А., Манжелевская М.Г.
Перспективы развития туризма в Республике
Адыгея

© 2015, Pakhomova T.A., Manzhelevskaya M.G.
Prospects of development of tourism in the Republic
of Adygea

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.335

Поступила (Received): 22.10.2015

Пигина Т.Н., Лепешева М.В.
Муниципальные закупки, как инструмент экономии
расходования денежных средств местного бюджета

Pigina T.N., Lepesheva M.V.
Municipal purchases as instrument of economy
of an expenditure of funds of the local budget

Изучение института муниципальных закупок в условиях современной экономической ситуации приобретает особое значение. Прежде всего, это связано с тем, что система закупок направлена не только на обеспечение муниципальных нужд, но и является действенным инструментом повышения эффективности использования финансовых ресурсов местного бюджета

Ключевые слова: муниципальные закупки, местный бюджет, расходы муниципального бюджета

Studying of institute of municipal purchases in the conditions of a modern economic situation is of particular importance. First of all it is connected with that the system of purchases is aimed not only at providing municipal needs, but also is the effective instrument of increase of efficiency of use of financial resources of the local budget

Key words: municipal purchases, local budget, expenses of the municipal budget

Пигина Татьяна Николаевна

Кандидат экономических наук, доцент
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Хакасия, г. Абакан, ул. Ленина, 92

Pigina Tatyana Nikolaevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Khakass state university named N.F. Katanov
Khakassia, Abakan, Lenin st., 92

Лепешева Марина Валерьевна

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Хакасия, г. Абакан, ул. Ленина, 92

Lepesheva Marina Valeryevna

Khakass state university named N.F. Katanov
Khakassia, Abakan, Lenin st., 92

Понятие государственного заказа пришло к нам еще со времен существования допетровской Руси, когда Алексей Михайлович издал свой Указ от 7 июля 1654 года о подрядной цене на обеспечение доставки сухарей и муки в город Смоленск. Потом понятием и системой госзаказа активно пользовался Петр I, который издал ряд нормативно-правовых актов регламентирующих поставку в Российскую Империю провианта и фуража, а также заключение заказов на строительство казенных дорог, зданий, мостов и т.д. Огромную роль в развитии государственных закупок сыграл период 1900-1917 годов, когда было установлено обязательное проведение публичных торгов по некоторым договорам, заключаемых государственными органами.

Изменение государственного строя оставило свой отпечаток на системе госзаказа в России. Декретом СНК от 21.01.1919 «О заготовке продовольствен-

ных продуктов» устанавливался прямой запрет на заготовку и провоз продуктов любым организациям, кроме государственных органов продовольствия и их контрагентов. На основании разверстки, установленной Наркомпродом, до производителей доводились твердые задания по поставке продовольствия государству, вводились сроки поставок и твердые цены на поставляемое продовольствие [1]. Из этого следует, что в течение 1918-1930 годов закупки носили административно-командный характер, а не договорной. В последующий советский период государственный заказ связывался только с обеспечением важных функций государства, поэтому вместо института госзаказа действовала колоссальная система Госснаба, которая распределяла все, что производили в стране или ввозили к нам.

Только возврат к рыночной экономике позволил институту государственного заказа развиваться в полной мере. В первую очередь на это повлияло развитие предпринимательской деятельности и возможность создания добросовестной конкуренции.

В федеральном законе от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг, для обеспечения государственных и муниципальных нужд», в пункте 3 статьи 4 определяется понятие закупки товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд, как совокупность действий, осуществляемых в установленном настоящим Федеральным законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд. Закупка начинается с определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и завершается исполнением обязательств сторонами контракта.

Современное законодательство разрешает быть участником закупки любому юридическому лицу, не зависимо от его формы собственности, организационно-правовой формы или места нахождения, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Информационное обеспечение контрактной системы в части закупок ведется через Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. Данный сайт позволяет соответствовать основным принципам контрактной системы в сфере закупок, которые включают в себя такие принципы, как принцип открытости, прозрачности информации, обеспечения конкуренции, стимулирования инноваций, эффективности осуществления закупок и т.д.

Моменту совершения закупки предшествует ряд этапов, без которых в соответствии с законом ее невозможно осуществить.

Первым этапом выступает планирование. Оно осуществляется посредством утверждения и ведения планов-графиков и планов закупок. Планы закупок формируются исходя из целей осуществления закупок. Они формируются на срок действия муниципального правового акта представительного органа муниципального образования о местном бюджете.

Планы-графики включают в себя перечень товаров и услуг, необходимых муниципальному образованию на финансовый год и являются основанием для

осуществления закупки. План-график является следующим этапом планирования, так как он формируется исходя из плана закупок. Он составляется сроком на один год ежегодно и подлежит утверждению заказчиком в течении 10 дней после получения им прав в денежном выражении на исполнение обязательств.

Каждая закупка из плана-графика подлежит обязательному обоснованию. Обоснованию подлежат начальная (максимальная) цена контракта и способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя). Для проверки обоснованности закупки существуют органы мониторинга закупок, аудита в сфере закупок и контроля закупок, которые могут выявить необоснованность той или иной закупки и выписать предписание по устранению нарушений.

Начальная (максимальная) цена контракта – это цена, по которой заключается контракт с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) [2]. Она может определяться и обосновываться заказчиком разными методами, например:

1) метод сопоставимых рыночных цен – данный метод основывается на рыночных ценах на аналогичные товары и услуги;

2) нормативный подход – исходит из нормирования закупок, то есть установления определенных требований к закупаемым товарам, услугам;

3) тарифный метод – данный метод используется, если на закупаемые товары и услуги государством уже регламентированы цены;

4) проектно-сметный метод – применяется для строительства и капитального ремонта;

5) затратный метод – применяется в тех случаях, если нет возможности применить не один из выше перечисленных методов, или применяется как дополнение к ним. Начальная (максимальная) цена контракта рассчитывается как сумма затрат на произведенные товар, услугу и обычной прибыли для данной отрасли.

Вторым этапом в системе государственных закупок является их осуществление. Оно может происходить двумя способами: закупка у единственного поставщика или использование конкурентных способов определения поставщиков. Среди конкурентных способов определения поставщиков можно выделить основные:

1) конкурсы – победителем в данном способе признается тот поставщик, условия контракта которого будут наилучшими;

2) аукционы – победителем данного вида закупки является тот поставщик, который предложит в результате проведения аукциона лучшую цену;

3) запрос котировок – при данном способе определения поставщика (подрядчика, исполнителя) информация о закупке выкладывается в свободный доступ и претенденты вправе предлагать свою цену, победителем считается поставщик, предложивший наименьшую цену;

4) запрос предложений – при данном способе определения поставщика (подрядчика, исполнителя) информация о закупке выкладывается на официальный сайт в сети Интернет, победителем запроса предложений признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое

наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге.

Следующий этап – заключение контракта и его исполнение.

И последним немаловажным этапом является контроль в сфере закупок на котором выявляются нарушения исполнения, заключения договоров если они были допущены.

В связи с принятием федерального закона №44-ФЗ все закупки в муниципальном образовании город Абакан должны осуществляться в соответствии с ним. В таблице 1 представлены данные официального сайта государственных закупок [3], характеризующие плановые и фактические суммы проведенных закупок управлений муниципального образования город Абакан.

Таблица 1. Объем закупок управлений г. Абакана (руб.)

Управление	Год	План	Факт	Экономия
Администрация	2014	83 423 017,29	80 889 485,05	2 533 532,24
	2015	154 160 206,94	108 225 527,11	45 934 679,83
Управление культуры, молодежи и спорта	2014	701 538,67	624 648,04	76 890,63
	2015	864 031,63	728 472,63	135 559,00
Управление коммунального хозяйства и транспорта	2014	121 527 203,49	118 919 950,12	2 607 253,37
	2015	38 670 084,56	25 669 278,65	13 000 805,91
Городское управление образованием	2014	48 021 450,57	32 496 104,41	15 525 346,16
	2015	61 681 741,56	41 969 920,81	19 711 820,75
МКУ «Рынок»	2014	1 397 639,31	1 231 020,76	166 618,55
	2015	4 547 918,48	4 059 723,71	488 194,77
Городской Совет депутатов	2014	41 361,67	31 410,00	9 951,67
Департамент градостроительства, архитектуры и землеустройства	2014	2 136 833,13	1 782 849,51	353 983,62
	2015	2 345 415,50	2 287 474,00	57 941,50
Комитет муниципальной экономики	2014	33 290 444,83	30 496 295,90	2 794 148,93
	2015	824 597,70	811 141,00	13 456,70
Бюджетно-финансовое управление	2014	746 523,00	556 809,29	189 713,71
ИТОГО	2014	291 286 011,96	267 028 573,08	24 257 438,88
	9 месяцев 2015	263 093 996,37	183 751 537,91	79 342 458,46

Анализ представленных данных позволяет сделать определенные выводы.

Во-первых, плановый общий объем закупок в 2015 году по сравнению с 2014 уменьшился на 9,6%, вследствие резкого сокращения сумм закупок приходящихся на Управление коммунального хозяйства и транспорта и Комитет муниципальной экономики Администрации города Абакана в 2015 году.

Наибольшее количество заказов ежегодно размещает Городское управление образованием Администрации города Абакана. За 2014 год им была размещена информация о 111 закупках и на 01.10.2015 года на сайте уже можно увидеть информацию о 87 закупках. Столь большое количество закупок объясняется значительным количеством подведомственных ему учреждений (школ,

детских садов и т.д., всего – 67 учреждений). Наименьшее количество закупок было совершено Городским Советом депутатов Администрации города Абакана. На официальном сайте их всего 6 за 2014 год и не одной за 2015.

В разрезе объемов совершаемых закупок в 2014 г. лидером было Управление коммунального хозяйства и транспорта Администрации города Абакана. Плановые показатели деятельности данного управления в 2014 году составили 121,5 млн. рублей или 41,7% от общей суммы закупок. На 01.10.2015 году наибольшая сумма по закупкам была у Администрации города Абакана. Планируемая сумма закупок составила 154 млн. рублей или 58,5% от общей суммы закупок – причина заключение кредитных договоров для финансирования дефицита муниципального бюджета.

Во-вторых, наибольшая часть закупок осуществляется через конкурсные процедуры. Самой востребованной из них можно считать электронные аукционы, через которые осуществляется около 75% всех закупок управлений.

В-третьих, проведенный анализ свидетельствует о целесообразности заключения контрактов через систему госзакупок. Сумма экономии только в 2015 году составила 79,3 млн. рублей, что больше чем в 2014 году на 55 млн. рублей, или 69%. В 2014 г. сумма экономии составила 8,3% от величины планируемых расходов на проведение государственных закупок, в то время как на 01.10.2015г. величина экономии в сопоставлении с плановыми показателями составила 30,1%. Рост абсолютных и относительных показателей экономии расходов муниципалитета во многом связан с заключением кредитных договоров для финансирования дефицита муниципального бюджета. Всего в 2015г. было запланировано расходов по данному направлению на сумму 146 млн. руб., фактически было израсходовано 101 млн. руб, экономия составила 44,9 млн. руб, что составляет 30,7% от плановых показателей. Следовательно, мы можем говорить о том, что введение системы государственных закупок является одним из рычагов сокращения расходной части муниципального бюджета.

Таким образом, институт государственных закупок в настоящее время постоянно развивается. Причиной этому является непрерывно меняющееся законодательство в части контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Государственные закупки, как отдельный институт экономики, позволяют регулировать контрактные отношения между государственными, муниципальными учреждениями и поставщиками товаров, работ и услуг. Роль госзакупок в современной экономике можно определить, как один из регуляторов экономии бюджетных расходов, что должно в свою очередь оказать благоприятное воздействие на экономику и бюджет в целом.

Список используемых источников:

1. История зарождения и становления института государственных закупок в России и за рубежом. URL: <http://barton.ru/istoriya-zakupok-v-rossii.html>
2. Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг, для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

3. Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. URL: <http://www.zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

© 2015, Пигина Т.Н., Лепешева М.В.

Муниципальные закупки, как инструмент экономии расходования денежных средств местного бюджета

© 2015, Pigina T.N., Lepesheva M.V.

Municipal purchases as instrument of economy of an expenditure of funds of the local budget

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.341

Поступила (Received): 24.10.2015

Плисова Е.И., Курышева А.А.
Бюджет РФ под влиянием падения цен на нефть
и ослабления курса рубля по отношению
к другим валютам

Plisova E.I., Kurysheva A.A.
The budget of the Russian Federation under the influence of falling
oil prices and the weakening of the ruble against other currencies

В статье рассмотрены изменения курса валют и падение цен на нефть, которые оказали влияние на бюджет Российской Федерации. Выявлены причины спада рубля по отношению к другим валютам. В конце данной статьи представлены прогнозы учёных, связанные с дальнейшим изменением цен на нефть

Ключевые слова: бюджет, падение цен на нефть, доллар, евро

The article discusses the changes in exchange rates and the fall in oil prices, which had an impact on the budget of the Russian Federation. Identified and the reasons for the decline of the ruble against other currencies. At the end of this article presents the forecasts of scientists related to future changes in oil prices

Key words: budget, falling oil prices, dollar, euro

Плисова Елена Игоревна
Кандидат экономических наук, доцент
Самарская гуманитарная академия
г. Самара, ул. Советской армии, 74

Plisova Elena Igorevna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara humanitarian academy
Samara, Soviet army st., 74

Курышева Анастасия Алексеевна
Методист
Самарская гуманитарная академия
г. Самара, ул. Советской армии, 74

Kurysheva Anastasya Alekseevna
Methodologist
Samara humanitarian academy
Samara, Soviet army st., 74

В СССР применялся фиксированный валютный курс доллара к рублю, который устанавливался Госбанком СССР. За последние несколько лет в России все успели привыкнуть к тому, что доллар стоит 30-35 рублей и если курс и растёт, то совершенно незначительно. Реальность, однако, показала, что российская валюта далеко не такая твердая, как об этом говорили. Международные санкции и обвал цен на нефть привели к резкому падению ее стоимости относительно доллара и евро. Со времен дефолта 1998 года российская валюта так быстро еще не обесценивалась.

То, что раньше воспринималось большинством финансовых экспертов, как мрачные нереалистичные сценарии, на конец 2014 года приобрело реальные черты – произошел обвал российской денежной единицы, которого не было со времен кризиса 1998 года [1].

Рис. 1. Курс доллара за 2015год

Рис. 2. Курс евро за 2015год

Российский рубль являлся стабильной единицей по отношению к международным валютам вплоть до конца 2014 года. Никто и подумать не мог, что в скором времени произойдёт такое резкое обесценивание российского рубля.

Причинами такого резкого снижения курса рубля по отношению к мировым валютам являются:

1. Текущий тренд на снижение стоимости нефти означает снижение валютной выручки от экспорта ресурсов из РФ;
2. Политические и экономические риски России: экономические санкции против ведущих государственных компаний и банков. Это лишает их доступа к кредитам от европейских и американских банков;
3. Расход валюты на погашение корпоративных долгов российских компаний иностранным банкам;
4. Общая стагнация экономики РФ и рост инфляции, снижение реальных доходов и трат населения. Высокие процентные ставки кредитования (ЦБ повышает ставки) и проблемы с доступностью кредитов для малых и средних предприятий сдерживают развитие бизнеса компаниями;
5. Спекулятивные настроения банков – валютные спекуляции обеспечивают заработок для банков. Банки занимают рубли (обычно много у ЦБ) и покупают на них доллары и евро;

6. Скупка валюты населением для сохранения своих сбережений;

7. И, пожалуй, главное – Правительство РФ заинтересовано в девальвации рубля для балансирования бюджета РФ, снижение объема импорта и стимулирование местных производителей [5].

2014 год ясно показал, что российская экономика плавно вошла в период рецессии – 0,8% роста ВВП по итогам 2014 года и дальнейшее падение производства в 2015 году только усилят давление на российский рубль.

Рис. 4. Динамика ВВП в 2014 году

К сожалению, с середины 2014 года состояние российской экономики, от которой напрямую зависит курс национальной валюты, перешло в политическую плоскость. Виной тому – вооруженный конфликт РФ с соседней Украиной. А так как, российская экономика очень сильно вмонтирована в европейскую и мировую экономику, то внедрение санкций западными странами, серьезно ударит по финансовому сектору России.

Преимущества слабого рубля заключаются в следующем:

- Перераспределение рублевого богатства от кредиторов к должникам.
- Объем внешнего долга российских предприятий медленно, но верно сокращается, а внутренние долги разъедает инфляция.

Зависимый от нефтяной конъюнктуры плавающий курс рубля позволяет не тратить золотовалютные резервы и ждать появления новой модели роста экономики.

– По словам председателя Восточного комитета немецкой экономики Экарда Кордеса, это произошло из-за российских контр-санкций и падения курса российской национальной валюты.

По мнению председателя Центрального Банка России Набиуллиной Эльвиры в следующем году выплаты Россией по внешнему долгу сократятся почти в 2 раза, чем они были в 2015 году, поэтому даже с нефтью в диапазоне 30-40\$ возможно возвращение рубля к уровню 55-60 за один доллар США.

– Таким образом, российская экономика стабилизируется и начнет расти даже при низких ценах на нефть.

Девальвация рубля позволила «Газпрому» заработать за каждый проданный кубометр газа на 37% больше рублевой выручки, а в странах ближнего зарубежья прибыль поднялась на 57,6%, несмотря на долларовое падение цен.

– Это позволило компании сохранить стабильные цены на внутреннем рынке, где реализуется до 60% российского газа, что может послужить одним из драйверов роста отечественной экономики уже в ближайшем будущем.

– Это способствует развитию инфраструктуры в регионах.

– Россия в ближайшее время достигнет такого важного показателя как «продовольственная безопасность», что в условиях западных санкций и нестабильной нефтяной конъюнктуры обеспечит главный фактор стабильного развития российского общества [3].

При всем этом, надо понимать, что фундаментального потенциала для сильного падения нефтяных котировок, от которого зависит курс рубля, сегодня нет.

Ослабление рубля позволяет смягчить негативный эффект уменьшения нефтяных доходов бюджета, связанного со снижением цен на нефть. За счет этого у правительства появляется возможность заметно снизить необходимый размер использования средств суверенных фондов для покрытия бюджетного дефицита. Это позволяет сохранять рублевые доходы бюджета и выполнять социальные обязательства перед населением [6].

Список используемых источников:

1. All Right Reserved. Тема: курс доллара к рублю. URL: <http://all-currency.ru/>
2. All Right Reserved. Тема: курс евро к рублю. URL: <http://all-currency.ru/>
3. История валют. URL: <http://www.currencyhistory.ru/>
4. Падение курса рубля. URL: <http://weic.info/>
5. Финмаркет. Тема: курс евро по ЦБ РФ. URL: <http://www.finmarket.ru/currency/EUR/>
6. Экономика. Тема: дальнейшее падение цен на нефть. URL: <http://www.gudok.ru/>

© 2015, Плисова Е.И., Курышева А.А.
*Бюджет РФ под влиянием падения цен на нефть и
ослабления курса рубля по отношению к другим
валютам*

© 2015, Plisova E.I., Kuryshcheva A.A.
*The budget of the Russian Federation under the
influence of falling oil prices and the weakening of
the ruble against other currencies*

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.345

Поступила (Received): 23.10.2015

Попеско А.И., Ступин А.В., Анцыгин О.И. Рынок интеллектуальной собственности в современной России

Popesko A.I., Stupin A.V., Antsygin O.I. The prospects and directions of development of market of intellectual property in modern Russia, the analysis of the structure of its individual segments

Рассмотрены перспективы и направления развития рынка интеллектуальной собственности в современной России, анализ структуры его отдельных сегментов

Ключевые слова: рынок интеллектуальной собственности, отраслевая структура рынка, территориальная структура рынка, перспективы и направления развития рынка, анализ сегментов рынка

Попеско Антонина Ивановна

*Доктор технических наук, профессор, директор Хабаровскстройсертификат
Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Севастопольская, 51*

Ступин Александр Валерьевич

*Кандидат технических наук, доцент
Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет
Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27*

Анцыгин Олег Иванович

*Кандидат технических наук, доцент
Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет
Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27*

The prospects and directions of development of market of intellectual property in modern Russia, the analysis of the structure of its individual segments

Key words: market of intellectual property, the branch structure of the market, the territorial structure of the market, prospects and directions of development of the market, the analysis of market segments

Popesko Antonina Ivanovna

*Doctor of Engineering Sciences, Professor, Director Khabarovskstroysertifikat
Khabarovsk Krai, Komsomolsk-on-Amur, Sevastopolskaya st., 51*

Stupin Alexander Valerievich

*Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor
Komsomolsk-on-Amur state technical university
Khabarovsky region, Komsomolsk-on-Amur, Lenina prospect, 27*

Antsygin Oleg Ivanovich

*Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor
Komsomolsk-on-Amur state technical university
Khabarovsky region, Komsomolsk-on-Amur, Lenina prospect, 27*

В условиях современного развития мировой экономики обмен различными объектами интеллектуальной собственности (ОИС) является самостоятельной областью экономических отношений как на межгосударственном уровне, так и внутри страны. Передача прав на использование научно-технических достижений, товарных знаков и знаков обслуживания, программных продуктов и других ОИС на основе лицензионных соглашений является эффективной формой коммерциализации интеллектуальной собственности [1, с. 166].

Для повышения отдачи от использования объектов интеллектуальной собственности (ОИС) необходимо в достаточной мере включать их в общую систему управления деятельностью предприятия, например, в той же степени, что и материальные активы. Для успешного управления ОИС необходимо решить ряд ключевых вопросов. К данным вопросам относятся определение их стоимости [2, с. 95], состава, адекватности учетного отражения, системы аналитических показателей, методов выявления резервов улучшения использования, установление способов повышения защищенности прав предприятий на ОИС и направлений стратегического планирования ОИС.

Статистика свидетельствует, что настоящее время российские предприятия уже самостоятельно осуществляют экспортно-импортные операции, выходят на международный рынок со своими научно-техническими и опытно-конструкторскими разработками, создают совместные с зарубежными фирмами предприятия. Однако в РФ, несмотря на достаточно обширную нормативно-правовую базу и множество научных исследований, эффективность использования ОИС крайне низка [3, с. 8]. Сведения по данным Роспатента об использовании результатов интеллектуальной деятельности за 2008 – 2013 годы приведены в табл. 1 [4, с. 13].

Таблица 1. Сведения об использовании интеллектуальной собственности

Вид интеллектуальной собственности	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Изобретения	10293	10378	10663	11173	11786	12709
Полезные модели	3893	4068	4188	4466	4748	5090
Промышленные образцы	1535	1428	1560	1498	1713	1730
Базы данных	241	270	273	268	401	654
Программы для ЭВМ	1917	2289	2861	3294	3858	4541
Топологии интегральных микросхем	65	42	56	59	154	202
ВСЕГО	17944	18475	19601	20758	22660	24926

Рынок интеллектуальной собственности специфичен, отличается от рынков труда, материальных ресурсов, финансового рынка. Выделение рынка интеллектуальной продукции носит весьма условный характер. Специфика объекта исследования не позволяет четко отделить рынок интеллектуальной продукции от иных рынков, так как фактически все сферы деятельности человека включают элементы интеллектуальной деятельности. Структура рынка интеллектуальной продукции совпадает с производственной структурой мирового хозяйства, и может носить территориальный, отраслевой и правовой характер.

Емкость рынка продуктов интеллектуальной деятельности зависит от платежеспособного спроса потенциальных покупателей, а его предложение определяется научно-техническим потенциалом научно-исследовательских организаций и промышленных предприятий. При этом рынок ОИС может быть монопольным (при наличии ограниченного числа научно-технических предприятий и организаций в определенной области интеллектуальной деятельности) и с совершенной конкуренцией.

Отраслевая структура рынка интеллектуальной продукции не находится в неизменном состоянии, поскольку сфера интеллектуальной индустрии является одной из самых динамичных сфер экономики. Сложившееся сегодня структура производств, по существу, представляет собой отраслевую структуру рынка интеллектуальной продукции: машиностроение, приборостроение, добывающая промышленность (разработка технологий диагностики недр, безопасных для экологии технологий добычи полезных ископаемых, и т.п.), легкая промышленность (разработка новых материалов), телекоммуникации, фармацевтическая промышленность и т.п. Все отрасли развивают свое направление в системе интеллектуальной деятельности, создавая тем самым рынок интеллектуальной продукции.

Территориальная структура рынка интеллектуальной продукции связана с приоритетами различных государств в области экономики. Исторически сложившаяся специализация отдельных стран создает своего рода центры развития тех или иных направлений в сфере интеллектуального производства. Динамика того или иного направления экономики во многом зависит от степени интеллектуализации направления, от объемов средств, направляемых на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Большое значение имеет уровень спецификации прав на интеллектуальную собственность, возможность правовой охраны интеллектуальных разработок того или иного направления.

В настоящее время российский рынок интеллектуальной собственности включает в себя:

- рынок наукоемкой продукции (информационные технологии, фармацевтическая продукция, космическая техника, автотранспорт и т.п.);
- рынок прав, приобретаемых на лицензии. Кроме того, правовая структура рынка интеллектуальной собственности включает в себя рынок патентов и рационализаторских предложений, рынок объектов авторского права, рынок ноу-хау.

Наряду с этим в России активно развивается рынок интеллектуальных услуг, включающих в себя элементы рынка интеллектуальной собственности:

- консалтинговые услуги часто выступают в качестве сопутствующих услуг при продаже интеллектуальной собственности, в том числе: юридические услуги, аудиторские, бухгалтерские услуги, финансовый консалтинг, управленческий консалтинг;
- бурно развивающейся технологией распространения интеллектуальной собственности в последнее время является франчайзинг.

Каждый из перечисленных выше рынков имеет свою специфику и историю развития. Объединяет их, с одной стороны, то, что предметом сделки является либо результат интеллектуальной деятельности (проект, изобретение), либо сама интеллектуальная деятельность (консалтинг, образование), с другой стороны – то, что этот рынок, являясь областью самых высоких затрат в сфере производства, играет роль показателя уровня развития государства.

В условиях инновационной экономики происходят коренные изменения технологического базиса общественного производства. Рассчитывать на уве-

личение экспорта полезных ископаемых для поддержания **экономики России** в долгосрочной перспективе нельзя. Следовательно, активный поиск новых технологий требует использования и развития интеллектуального капитала отечественных предприятий. В условиях расширенной экономической глобализации развитые страны, благодаря высокотехнологичным и наукоемким видам продукции, занимают выгодное положение на мировом рынке. Результаты исследований показали, что основными участниками мирового рынка интеллектуальной собственности являются США, Япония, Германия и Корея. Инвестирование государством исследований и научных разработок в этих странах в среднем в 2,5 раза больше, чем в России [4, с. 16].

Для ускорения выхода России на новый уровень экономического роста необходимо активизировать интеллектуализацию производства. По оценкам ведущих специалистов, в отечественном наукоемком производственном секторе сосредоточено до 12 % всего мирового интеллектуального потенциала, а рынок интеллектуальной собственности России оценивается в 400 млрд. долларов.

За 2000 – 2011 годы ассигнования из средств государственного бюджета на проведение НИОКР в РФ были увеличены в среднем в 3,3 раза и только за последние три года, в результате активизации процесса создания нанотехнологий и фундаментальных исследований в различных областях науки, государственные инвестиционные вливания увеличились в пять раз. В таких странах, как Корея и США, индекс увеличения государственных расходов составил, соответственно, 3,6 и 1,7. В целом за последние 10 лет в России затраты на исследования и научные разработки увеличились в среднем в два раза, а вот в Китае затраты на научные исследования 10 лет назад уже были в два раза больше, чем в России. По данным Роспатента поступлений в экономику страны от экспорта технологий в России в 2,5 раза меньше по сравнению с выплатами от использования импортных технологий, что зеркально противоположно ситуации в таких странах, как США, Япония и Великобритания. В этих странах поступления от экспорта технологий в 2-3 раза превышают выплаты по импорту. Таким образом, несмотря на наметившуюся положительную динамику развития интеллектуализации отечественной экономики и усиление конкурентного преимущества России на мировом рынке интеллектуальной собственности, в настоящее время довольно сложно предположить интенсивность развития отечественного интеллектуального рынка.

Таблица 2. Динамика подачи в Роспатент заявок на ОПС в 2007-2013 гг.

Вид ОПС	Год подачи заявок в Роспатент						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Изобретение	39439	41849	38564	42500	41414	44211	44914
Полезная модель	10075	10995	11153	12262	13241	14069	14358
Промышленный образец	4823	4711	3740	3997	4197	4640	4994
Товарный знак и знак обслуживания	57262	57112	50107	56848	59717	61923	64928
Всего	111599	114667	103564	115607	118569	124843	129194

Для рассмотрения перспектив и направлений развития рынка интеллектуальной собственности России необходимо исследовать структуру его отдельных сегментов. В табл. 1.2 представлена по данным Роспатента динамика подачи заявок на выдачу патентов потенциальных объектов промышленной собственности российскими и зарубежными заявителями [4, с. 17].

Всего в 2013 г. на ОПС в Роспатент было подано 129194 заявки, что на 3,48 % больше, чем в 2012 году. Увеличение количества подачи заявок на ОПС произошел, главным образом, за счет увеличения количества заявок на товарные знаки и знаки обслуживания на 4,85 %.

Наибольшее количество подаваемых заявок на ОПС традиционно приходится на изобретения и товарные знаки. В 2013 г. 85,02 % от общего числа заявок, поступивших в Роспатент. Количество заявок, подаваемых на промышленные образцы, как видно из табл. 2, остается незначительным и влияния на общую картину состояния правовой охраны ОПС не оказывает. При этом, на каждую 25-ю заявку российских заявителей поступает отказ в выдаче патента, в то время как по результатам экспертизы только на каждый 93-й патент иностранных заявителей поступает отказ.

В табл. 3 приведена по данным Роспатента динамика выдачи патентов РФ на изобретения и полезные модели в 2007-2013 гг.

Таблица 3. Динамика выдачи патентов РФ на ОПС в 2007-2013 гг.

Вид ОПС	Год подачи заявок в Роспатент						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Изобретение	18431	22260	26294	21627	20339	22481	21378
Полезная модель	9311	9250	10500	10187	10571	11152	12154
Всего	29749	33518	38803	33824	32921	35645	35545

В 2013 г. по всем федеральным округам РФ наблюдалось уменьшение количества выдаваемых патентов на изобретения, что в целом составило 95,09 % к предыдущему году. В 2013 г. во всех федеральных округах РФ наблюдалось увеличение количества выдачи патентов на полезную модель: в Центральном федеральном округе на 13,12 %; в Северо-Западном федеральном округе на 2,94 %; в Приволжском федеральном округе на 5,71 %; в Уральском федеральном округе на 4 %; в Сибирском федеральном округе на 5,4 %; в Южном федеральном округе на 11,97 %; в Северо-Кавказском федеральном округе на 44,35 %; в Дальневосточном федеральном округе на 2,51 %.

Такие объекты промышленной собственности, как изобретения и полезные модели, в основном характеризуют уровень технологического потенциала конструкторских разработок и определяют их конкурентоспособность на рынке интеллектуальной собственности.

Результаты исследований показывают, что при росте доли рынка иностранных патентов на 1 %, емкость отечественного рынка увеличивается в среднем на 17 % [4, с. 19].

Медленный рост вхождения отечественных патентов на рынок тождественен фактору их морального их устаревания. На один отказ о выдаче патента иностранным заявителям приходится три патента российских заявителей. В

общем количестве отозванных заявок по решению Роспатента за 2011 год отечественных заявок в два раза меньше, чем иностранных. Такая ситуация является предпосылкой развития «патентных войн» на отечественном рынке интеллектуальной собственности между его участниками. При этом, патентные войны в основном направлены не на стремление защитить и обеспечить правовую охрану интеллектуальной собственности, а на стремление сохранить и создать конкурентные преимущества сугубо в экономическом аспекте. Следует отметить, что в данной ситуации неверно отводить правовой стороне факультативную роль. Различные юридические споры и судебные разбирательства заинтересованных лиц в отношении несвоевременности обеспечения правовой охраны на ОИС приводят к отказу от дополнительного инвестирования со стороны других участников рынка. Затягивающиеся судебные споры сокращают срок жизни объектов интеллектуальной собственности. Так, за 2005 – 2011 годы количество поступивших возражений и заявлений в Палату по патентным спорам Роспатента увеличилось в 1,5 раза, из них 43 % являются не признанными и только 15 % из поступивших заявлений содержали возражения против предоставления исключительных прав. Можно предположить, что в перспективе актуальность защиты правовой охраны интеллектуальной собственности, как действующей, так и вновь созданной, будет усиливаться и создаст предпосылки выбора стратегии защиты интеллектуальной собственности на отечественном рынке.

Фактическое обладание объектами интеллектуальной собственности (ОИС) фактически означает правообладание. Многие предприниматели воспринимают нормы законодательства об охране интеллектуальной собственности как раз в исключительно позитивном ключе: зарегистрированный ОИС обеспечивает монопольное право на его использование. Однако монопольное владение является лишь определенным допущением, налагающим не менее определенные обязанности на правообладателя. Если рассматривать интеллектуальную собственность только с правовой точки зрения, то данный объект может являться «мертвым грузом» для предприятия и не приносить прибыли в будущем и монопольное право, в конечном счете, условное, реализовать будет очень сложно. Это первое заблуждение.

Другое заблуждение: действия по оформлению исключительных прав могут быть выполнены позже. Такая позиция характерна по отношению к таким объектам, как товарные знаки и фирменные наименования. Однако не следует забывать, что на сегодняшний день в РФ нет единого реестра фирменных наименований. Данные объекты с экономической точки зрения относятся к маркетинговым объектам и равноправны по отношению к прочим ОИС. Если правовая охрана на данные объекты будет оформлена несвоевременно, то с учетом того, что объекты обладают конвергенцией, можно потерять потенциальную долю товарного рынка и прибыль.

Следующее заблуждение заключается в том, что появляется надежда на добросовестные отношения субъектов по созданию инновационной продукции, включая работников предприятия. На современном этапе активизация сферы авторского права, в свою очередь, обострила проблему взаимосвязи и схожести

объектов авторского права и результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в сфере изобретательства. В настоящее время бытует миф о том, что если ОИС создан работником предприятия во время выполнения служебных обязанностей, то потенциальным правообладателем является предприятие. Исследование материалов судебной практики и результаты научно-практических исследований показали, что в результате законодательного усиления защиты интересов прав автора, очень сложно доказать, что полученный ОИС является служебным, а не авторским, и принадлежит предприятию. Даже если успех судебного разбирательства обеспечил автору значительное денежное вознаграждение, то исключительное право запретить невозможно. Последствия такого заблуждения для предприятий чреваты потерей объектов интеллектуальной собственности, которые обладают наиболее ценной правовой формой патентом.

Существуют также и другие факторы, способные оказывать влияние на инерционность развития российского рынка интеллектуальной собственности. Ранее сложившаяся отечественная законодательная система позволила незначительно, но активно сформировать судебную практику по вопросам интеллектуальной собственности и создала предпосылки к росту экономической значимости ОИС, а также содействовала неспешному повышению правовой культуры и формированию понимания общественной ценности интеллектуальной собственности.

В настоящее время в РФ постоянно выполняются конкурентоспособные НИОКР и создаются инновационные технологии, позволяющие отечественным предприятиям производить и предлагать к продаже весьма востребованную и конкурентоспособную продукцию, обеспечивая коммерциализацию новых объектов интеллектуальной собственности. Как правило, результаты соответствующих исследований и разработок не всегда являются абсолютно оригинальными. Следовательно, отечественные представители бизнеса на внутреннем рынке могут оказаться в весьма сложных конкурентных условиях. Если на рынке появится технологически сходная продукция зарубежного производителя и предприятие несвоевременно оформит патент на результат интеллектуальной деятельности или оформит только национальный патент, то, сэкономив на затратах, предприятие может подвергнуться судебным преследованиям со стороны зарубежных конкурентов. Зарубежные заявители могут опротестовать национальный патент либо прекратить все права на производство и реализацию инновационной продукции. Данная ситуация, как следствие, разрешится возмещением нанесенного зарубежным патентовладельцам ущерба и возвратом им недополученных прибылей. Таким образом, отечественным предприятиям следует более внимательно относиться к территориальным вопросам правовой охраны интеллектуальной собственности. Тенденции развития интеллектуального рынка будут обусловлены именно вхождением международных правовых форм патентных ОИС.

Доминирующие объекты интеллектуальной собственности, охраняемые патентом, уступают товарным знакам. Результаты исследований показали, что на долю российских заявителей приходится около 54 % зарегистрированных товарных знаков, и каждый шестой товарный знак имеет сроки продления ис-

ключительных прав. Однако в среднем количество продленных товарных знаков, зарегистрированных на имя иностранных заявителей на 15 % больше, чем отечественных. В общей сложности на долю зарегистрированных товарных знаков, заявленных по процедуре мадридского соглашения, приходится 23 %. Таким образом, иностранные заявители, стремясь занять большую долю на международном рынке товарных знаков, особое внимание уделяют регистрации товарных знаков и на российском рынке, стремясь вытеснить отечественных производителей. Как показывают результаты исследований, данная ситуация в свою очередь провоцирует отечественных производителей регистрировать товарные знаки на те организации, которые практически бездействуют. Таким образом, на рынке интеллектуальной собственности появляются товарные знаки «призраки». Процедура прекращения регистрации товарного знака Высшей патентной палатой Роспатента может быть осуществлена полностью или частично, однако в любом случае данная процедура выражает интересы иностранных конкурентов.

Анализ сегментов рынка договоров об отчуждении исключительного права и предоставления права пользования на товарный знак показывает, что данные формы имеют равные доли на рынке товарных знаков. В основном около 40 % заключаются договоры между субъектами отечественного рынка и только 6 % договоров заключаются между иностранными субъектами. Соответственно, 54 % – это договоры об отчуждении исключительного права, заключенные между отечественными и зарубежными представителями. Лицензионные договоры по передаче права пользования российской стороне иностранными представителями составляют 19 %, тогда как передача со стороны российских представителей иностранной стороне составляет всего лишь 0,6 %.

В настоящее время отмечается незначительный спад договоров на использование и отчуждение товарных знаков. Договоры о предоставлении права использования со стороны отечественных заявителей сократились на 2 %. Такая ситуация характеризуется объективной сложностью обеспечения надлежащей защиты исключительного права отечественных заявителей на внутреннем рынке в рамках договора с зарубежными участниками. Прекращение права пользования иностранным партнерам товарным знаком на территории РФ не всегда является запретом права выпуска продукции на внутреннем рынке, особенно, если производство продукции сосредоточено за пределами РФ. Как показывают результаты исследования, отстоять исключительное право на товарный знак отечественный правообладатель может ценой значительных затрат. Поэтому в настоящее время в среднем на 1 лицензионный договор об отчуждении исключительного права на товарный знак по инициативе российских представителей, приходится 28 лицензионных договоров по передаче в пользование доли исключительного права на территории РФ по инициативе зарубежных представителей. В перспективе процесс захвата рынка товарных знаков иностранными заявителями будет усиленно развиваться.

Таким образом, в ускорении научно-технического прогресса важную историческую роль играет развитие торговли, которая служит каналом распространения инноваций и обмена научно-техническими достижениями. Отдель-

ные российские предприятия сегодня самостоятельно осуществляют экспортно-импортные операции, выходят на международный рынок со своими научно-техническими и опытно-конструкторскими разработками, создают совместные с зарубежными фирмами предприятия. Однако, в РФ несмотря на достаточно обширную нормативно-правовую базу и множество научных исследований, эффективность использования ОИС крайне низка. Прямые экономические потери от явного недоиспользования интеллектуального потенциала в производстве российских предприятий весьма велики, в хозяйственной практике ОИС не стали еще действительно полноценным товаром, приносящим значительный доход, [5, с. 131].

Перспективы развития российского рынка интеллектуальной собственности во многом зависят от уровня обеспечения правовой защищенности и, как следствие, обеспечения экономической значимости ОИС. Тенденции и перспективы развития мирового, евразийского и российского рынков интеллектуальной собственности подробно рассмотрены в работе [6]. В монографии [7] рассмотрены современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий, а также становление и развитие российского рынка лицензий.

Список используемых источников:

1. Попеско А.И., Шпилев А.М., Ступин А.В., Анцыгин О.И., Схиртладзе А.Г., Чесноков С.А. *Стоимостная оценка и правовая охрана интеллектуальной собственности* // Международный журнал прикладных и экспериментальных исследований. 2013. № 7. С. 166-167.
2. Джигоева А.К. *Методы оценки бизнеса* // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 95-100.
3. Попеско А.И., Кабалдин Ю.Г., Ступин А.В., Чесноков С.А., Марьин Б.Н., Котляров В.П., Болотин И.В. *Стоимостная оценка и управление интеллектуальной собственностью*. М.: Российское общество оценщиков, 2004. 384 с.
4. Попеско А.И., Ступин А.В., Схиртладзе А.Г., Мельникова Н.Н., Анцыгин О.И., Мокрицкий Б.Я. *Стоимостная оценка и правовая охрана интеллектуальной собственности*. Старый Оскол: ТНТ, 2015. 456 с.
5. Ступин А.В., Сариков М.Ю., Сарикова О.А. *Защита интеллектуальной собственности* // Успехи современного естествознания. 2012. № 8. С. 130-132.
6. Яковец Ю.В. *Тенденции и перспективы развития мирового, евразийского и российского рынков интеллектуальной собственности*. М.: Институт экономических стратегий. 2013. 72 с.
7. Мухопад В.И. *Коммерциализация интеллектуальной собственности: монография*. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.354

Поступила (Received): 31.10.2015

Пушкарева Н.В.
Инвестиционный климат России и
Казахстана в борьбе за инвестиции КНР

Pushkareva N.V.
The investment environment of Russia and
Kazakhstan in contestation for CPR's investment

Причины резкого роста инвестиционных вливаний КНР в экономику Казахстана при существенном их снижении в Российскую экономику, носят как политический, так и экономический характер. Основной, наиболее значимой экономической причиной является обеспечение собственных стратегических интересов КНР, касающихся возрождения Шелкового пути

Ключевые слова: прямые инвестиции, инвестиционный привлекательность, иностранные инвестиции, Шелковый путь

The reasons for a sharp rise in CPR's investment inflows into the economy of Kazakhstan with a substantial reduction of it in the Russian economy are both political and economic. The main, most important economic reason is to ensure its own strategic interests relating to the revival of the Silk Road

Key words: direct investment, investment attractiveness, foreign investment, the Silk Road

Пушкарева Наталья Викторовна

Кандидат экономических наук, доцент
Национальный исследовательский Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, проспект Ленина, 76

Pushkareva Natalya Victorovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National research South Ural state university
Chelyabinsk, Lenina ave., 76

Ухудшение отношений с западными партнерами, ослабление рубля, падение цен на нефть, и, как следствие, ухудшение экономических показателей российской экономики, все чаще заставляют СМИ говорить о российском «Повороте на Восток», где под Востоком подразумевается в первую очередь Китай. Китайские и российские дипломатические с завидной регулярностью говорят о переходе отношений между двумя странами на совершенно новый этап. Однако, согласно последним данным по анализу прямых инвестиций, инвестиции Китая в одного из самых важных партнеров и соседей России – Казахстан – в 10,5 раз превышают инвестиции в российскую экономику. Так, в первом полугодии 2015 года Казахстан привлек инвестиций на 260% больше показателя прошлого года, в то время как показатели России упали на 46%. Китай стал главным инвестором Казахстана, благодаря чему сумма прямых иностранных инвестиций (ПИИ) последнего составила 2,5 млрд долларов (для сравнения, у России сумма ПИИ составляет 2,8 млрд) [4].

В связи с этим возникает вполне логичный вопрос: почему китайские инвесторы направили свои капиталы не в Россию, а в Казахстан, чье население и ресурсная база в несколько раз меньше российских.

Обратим свое внимание на последние показатели инвестиционной привлекательности обеих стран. По рейтингу экономик мира, составленному группой Всемирного банка Doing Business, Россия занимает 62 место из 189, Казахстан находится на несколько позиций ниже – 77 место [3]. При этом Россия демонстрирует положительные изменения сразу по нескольким направлениям оценки: оценка «Регистрация собственности» поднялась на 5 позиций с 17 до 12, «Получение разрешений на строительство» сместилось с 172 на 156, а оценка «Регистрация предприятий» взлетела сразу на 24 позиции с 58 до 34. По этим же критериям оценки Казахстана показывают негативные тенденции к снижению на 1-2 позиции, только «Регистрация собственности» поднялась с 18 на 14 место. Однако следует сказать, что Казахстан также демонстрирует позитивные изменения в оценках «Международная торговля» (+1 позиция), «Обеспечение исполнения контрактов» (+5 позиций), «Разрешение неплатежеспособности» (+19 позиций). Как видим, изменения инвестиционной привлекательности двух стран идут по разным направлениям, но итоговая оценка такова: за год Казахстан опустился на одну строчку ниже в суммарном рейтинге всех стран, а Россия поднялась на две строчки выше. Таким образом, согласно приведенным выше данным, Россия является более привлекательной страной для инвестиционных вложений.

Таким образом, становится очевидно, что в России институциональная сторона поддержки инвесторов гораздо более развита, нежели в Казахстане. В чем тогда заключается парадокс роста инвестиций в Казахстан и их уменьшение в Россию?

Во-первых, следует упомянуть о том, какими странами представлены иностранные инвесторы в России. Действительно, Китай играет здесь немало важную роль, ведь в пятерку самых главных инвесторов в российскую экономику входят пять китайских компаний. Однако 75% прямых иностранных инвестиций в Россию идут из Евросоюза [1], в список основных инвесторов входили Кипр, Германия, Великобритания, Нидерланды, Люксембург, Франция. Соответственно, наложение санкций ударило в первую очередь по инвестициям из этих стран. Из «нерезидентов» ЕС среди главных инвесторов остаются лишь США, Япония и Китай, но, как известно, США полностью присоединились к санкциям и сами являются их инициатором, Япония частично присоединилась, и лишь Китай отказался от экономического давления на Россию. Результатом является резкое сокращение притока иностранного капитала в экономику, объём ПИИ, составив в I и II кварталах 2014 года 10,2 млрд. долларов и 10 млрд. долларов соответственно, в третьем квартале обрушился до 1 млрд. долларов [2]. Последний раз с подобными низкими показателями инвестиционной активности страна сталкивалась только в 2003 и 2005 годах. Если же оценивать общий привлечённый объём ПИИ в российскую экономику за весь 2014 год, то здесь Россия вышла на минимум с 2005 года.

Во-вторых, нельзя упустить из виду последние изменения в законодательстве относительно иностранных инвестиций. В частности, 15.10.2014 президент В.В. Путин подписал закон об ограничении иностранного капитала в СМИ до 20%. Кроме ограничения доли иностранных акционеров в СМИ, в подписанном законе устанавливается, что иностранные граждане, лица без гражданства и граждане РФ, имеющие гражданство другой страны, не вправе выступать учредителями СМИ. Закон предусматривает переходный период до января 2017 года. Тем не менее, под действие закона попадает порядка 30 средств массовой информации, являющихся достаточно весомыми в российском медиа-пространстве, такие как Forbes, "Коммерсант", "Ведомости" и т.д. С одной стороны, принятие данного закона скорее решает политические вопросы, нежели экономические; с другой, это повысило уровень юридических и политических рисков для бизнесменов из-за рубежа, т.к. Россия продемонстрировала «хозяйскую» возможность закрыть иностранный бизнес на своей территории. Закон касается только СМИ, однако, последствия подобного хода со стороны российских властей могут сказаться и на других отраслях бизнеса на уровне опасений и ожиданий.

В-третьих, необходимо подробнее рассмотреть сферу интересов Китая в Казахстане. Ресурсы, конечно, играют немаловажную роль, но на данном этапе Китай больше заинтересован в развитии казахской инфраструктуры, и здесь нам прольет свет на возникший инвестиционный парадокс проект «Великий Шелковый Путь».

О проекте возрождения Шелкового пути было объявлено Председателем КНР Си Цзиньпином осенью 2013 года. Это беспрецедентный по масштабам инфраструктурный проект, целью которого является ускорение и удешевление поставки китайских товаров в Европу. Однако мало кто знает, что проект «Великий Шелковый путь» включает в себя не одно направление, а сразу несколько: непосредственно «Новый шелковый путь», «Экономический пояс Шелкового пути», «Один пояс – один путь», «Морской шелковый путь». Это разные транспортные коридоры, находящиеся в рамках одной концепции Шелкового пути, разница между которыми состоит в географической направленности транспортных путей.

Транссибирская магистраль, в настоящее время, способна выдержать поток китайских товаров и на данный момент не требует срочного вливания капитала, в то время как инфраструктура Казахстана как ключевого участника и «Нового шелкового пути», и «Одного пояса», требует срочных инвестиций. Можно предположить, что отсюда и вытекает парадокс последних двух лет в отношении стремительного роста китайских инвестиций в казахстанскую экономику.

Таким образом, мы можем предположить дальнейший рост инвестиций в экономику Казахстана, который в контексте «Шелкового пути» ни в коем случае не является конкурентом России в борьбе за иностранный капитал, а скорее партнером по общему проекту. Более того, потепление отношений с западными странами станут гарантом беспрепятственной перевозки китайских товаров тем самым заставят Китай вновь обратить внимание на северную часть

Шелкового пути и перенаправить часть инвестиционного капитала в экономику России.

Список используемых источников:

1. Ассоциация Европейского Бизнеса на июль 2014г. URL: <http://aebbel.by/>
2. Информационно-аналитические материалы. Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/>
3. Оценка Бизнес Регулирования. Группа Всемирного Банка. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
4. ПИИ отчем 2015. URL: <http://report.fdiintelligence.com/>

© 2015, Пушкарева Н.В.

Инвестиционный климат России и Казахстана в борьбе за инвестиции КНДР

© 2015, Pushkareva N.V.

The investment environment of Russia and Kazakhstan in contestation for CPR's investment

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.358

Поступила (Received): 28.10.2015

Раскатова М.И.
Управление финансами предприятия по двум
критериям в условиях риска и неопределенности

Raskatova M.I.
The financial management of the enterprise
by two criteria under risk and uncertainty

В статье рассмотрены факторная модель рентабельности собственного капитала, компромиссная модель управления оборотными активами. В качестве критериев управления выбран уровень кредиторской задолженности и величина чистого оборотного капитала. Выработана рекомендация по выбору значения чистого оборотного капитала, позволяющего обеспечить максимальную рентабельность оборотных активов при необходимом уровне ликвидности

Ключевые слова: чистый оборотный капитал, рентабельность, ликвидность, риск, управление

Раскатова Марина Игоревна

Кандидат экономических наук, доцент
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, пр. Ленина, 76

The article describes the factor model of return on equity, a compromise model of management of current assets. The management criteria are the level of account payable and the value of net working capital. The recommended value of net working capital in order to maximize the profitability of current assets, while the required level of liquidity is developed

Key words: net working capital, profitability, liquidity, risk, management

Raskatova Marina Igorevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
South-Ural state university
Chelyabinsk, Lenina ave., 76

Эффективное управление финансами предприятия в условиях риска и рыночной неопределенности сегодня является актуальной и важной задачей, за выполнение которой отвечает финансовый менеджер.

В его деятельности можно выделить следующие четыре направления:

- планово-аналитическое (составление планов развития предприятия различного уровня);
- инвестиционное (разработка предложений по инвестированию средств и оценка их экономической эффективности);
- поиск и привлечение источников финансирования (определение необходимых объемов финансовых ресурсов, выбор форм финансирования, составление графика погашения кредитов);
- управление текущей финансовой деятельностью (управление текущими активами и пассивами предприятия).

При принятии решений в рамках выделенных направлений финансовый менеджер придерживается выполнения главной цели предприятия – получение

ния прибыли. Именно прибыль должна оправдать ожидания инвесторов (акционеров, кредиторов, лендеров) получить достаточный доход на вложенный капитал.

Чаще всего в качестве критерия управления финансами предприятия применяют рентабельность собственного капитала ROE, определяемую по формуле:

$$ROE = P/E, \quad (1)$$

где P – чистая прибыль (прибыль, доступная к распределению среди собственников);

E – собственный капитал (итог раздела «Капитал и резервы» пассива баланса).

Однако использование только этого критерия для качественного управления финансами является не достаточным, т.к. в результате анализа альтернативных решений приходится учитывать компромисс между требованиями ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности.

Возникает необходимость обеспечения нормативного уровня ликвидности и максимального уровня рентабельности собственного капитала. Значения ликвидности и рентабельности изменяются в разных направлениях: при росте одного из них другой стремится к нулю и, наоборот, при устремлении одного из них к нулю другой стремится к максимуму.

Перед финансовым менеджером встает проблема: путем воздействия на варьируемые (управляемые) параметры обеспечить одновременно значения показателей ликвидности и рентабельности предприятия на хорошем уровне.

Для ее решения нами была выбрана факторная модель рентабельности собственного капитала, предложенная фирмой «Du Pont» [1,2]:

$$ROE = P/E = P/S \cdot S/A \cdot A/E = P/S \cdot S/A \cdot (E + LTD + CL)/E = K1 \cdot K2 \cdot K3, \quad (2)$$

где ROE – рентабельность (доходность) собственного капитала;

P – чистая прибыль;

S – выручка от реализации;

A – все активы предприятия;

E – собственный капитал;

LTD – долгосрочные заемные средства (пассивы);

CL – краткосрочные заемные средства (пассивы);

$K1 = P/S$ – рентабельность продаж;

$K2 = S/A$ – оборачиваемость (ресурсоотдача) активов;

$K3 = (E + LTD + CL)/E$ – коэффициент финансовой зависимости, характеризует величину риска потери ликвидности;

$K1 \cdot K2 = P/A = ROA$ – рентабельность активов.

Далее преобразуем коэффициент финансовой зависимости K3 и представим его в виде:

$$\begin{aligned} K3 &= (LTD/LTD)(E + LTD + CL)/E = \\ &= ((E + LTD + CL)/(E + LTD))(E + LTD/E) = \\ &= (1 + CL/(E + LTD))(1 + LTD/E) \end{aligned} \quad (3)$$

Первый сомножитель формулы (3) характеризует финансовый риск, связанный со срочным погашением краткосрочной задолженности, второй – с погашением долгосрочной задолженности.

Тогда формула (2) примет вид:

$$ROE=ROA \cdot \text{риск}=P/S \cdot S/A \cdot (1+CL/(E+LTD)) \cdot (1+LTD/E) \quad (4)$$

В теории управления оборотным капиталом вводится понятие чистого оборотного капитала (ЧОК) [2], который представляет собой разность между текущими (оборотными) активами и текущими обязательствами (краткосрочной задолженностью), показывает в каком размере текущие активы покрываются долгосрочными источниками средств (E+LTD):

$$\text{ЧОК}=CA - CL=E+LTD - LTA, \quad (5)$$

где LTA – внеоборотные активы.

Оборотные активы предприятия постоянно циркулируют, их элементы все время трансформируются и различаются по степени ликвидности т.е. по способности за заданное время превращаться в денежные средства.

Политика управления оборотными активами – это определение объема и структуры текущих активов, источников их покрытия, соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной эффективной финансовой деятельности.

С позиций ежедневной деятельности важнейшей характеристикой оборотных активов является ликвидность. Это характеристика стабильности хозяйственной деятельности. Потеря ликвидности ведет к дополнительным издержкам и периодическим остановкам производства.

Существует обратная зависимость между риском потери ликвидности и уровнем чистого оборотного капитала: чем больше ЧОК, тем ниже риск, и наоборот. Отсюда, казалось бы, вытекает простой вариант управления оборотными активами – свести к минимуму риск потери ликвидности, т.е. нужно стремиться к наращиванию ЧОК.

Однако другой вид имеет зависимость между прибылью и уровнем оборотного капитала: при низком уровне оборотного капитала деятельность предприятия не поддерживается и возможна потеря ликвидности, сбои в работе, низкая прибыль; при превышении оборотного капитала оптимального значения появляются бездействующие оборотные активы.

Итак, политика управления оборотным капиталом в условиях риска – это поиск компромисса между риском потери ликвидности и прибылью (рентабельностью) работы при установлении оптимальной величины ЧОК. Для такого поиска нами были рассмотрены формула коэффициента текущей ликвидности:

$$K_{\text{тл}}=CA/CL \geq 2 \quad (6)$$

и компромиссная модель управления оборотными активами:

$$\text{ЧОК}=CЧ+0,5BЧ, \quad (7)$$

где ЧОК – чистый оборотный капитал;

CЧ – постоянная (неизменная) часть оборотных активов, минимально необходимая для осуществления производственной деятельности;

ВЧ – переменная (варьируемая) часть оборотных активов, необходимая в пиковые периоды или как страховой запас, при этом $СЧ+ВЧ=СА$.

Исходя из (6) имеем:

$$CL \leq 0,5СА \quad (8)$$

$$СА = CL + ЧОК \quad (9)$$

$$ЧОК \geq 0,5СА = 0,5(СЧ+ВЧ) \quad (10)$$

То есть получается, что по модели (7) $ЧОК=СЧ+0,5ВЧ$, а исходя из условия обеспечения $К_{тл}=2$ из уравнения (10) $ЧОК=0,5СЧ+0,5ВЧ$.

Учитывая, что в управлении финансами необходимо руководствоваться двумя критериями, а именно, в первую очередь обеспечить их ликвидность, а затем максимальную рентабельность, мы предлагаем величину ЧОК поддерживать на среднеарифметическом уровне между двумя его крайними значениями, а именно:

$$ЧОК = 0,75СЧ + 0,5ВЧ = E + LTD - LTA \quad (11)$$

Управление финансами предприятия по двум критериям заключается в том, что финансовый менеджер используя формулы (4) и (11) обеспечивает уровень кредиторской задолженности CL или уровень ЧОК такие, которые в долгосрочной перспективе приведут к эффективному устойчивому развитию предприятия.

Список используемых источников:

1. Ендовицкий Д.А. Финансовый менеджмент. М.: Рид Групп, 2012. 789 с.
2. Ковалёв. В.В. Курс финансового менеджмента. М.: Проспект, 2011. 478 с.

© 2015, Раскатова М.И.

Управление финансами предприятия по двум критериям в условиях риска и неопределенности

© 2015, Raskatova M.I.

The financial management of the enterprise by two criteria under risk and uncertainty

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.362

Поступила (Received): 28.10.2015

Расумов В.Ш.**Развитие инновационных процессов
в овощеводстве регионального АПК****Rasumov V.Sh.****The development of innovative processes in
the vegetable growing regional agriculture**

В статье рассмотрена важность развития для региона овощеводческого подкомплекса и выявлены инновационные факторы развития АПК. Овощи имеют большое значение в питании человека не смотря на то, что в них содержится 85 – 90 % воды и только до 10 – 15 % сухого вещества, из-за вкусовых достоинств и высокого содержания необходимых человеку витаминов

Ключевые слова: овощеводческий подкомплекс, инновационные факторы, региональное развитие

The article discusses the importance of the region for vegetable growing and sub factors identified innovative development of agribusiness. Vegetables are important in human nutrition despite the fact that they contain 85 – 90% of water and only 10 – 15% dry matter, due to the merits of tasty and high content of vitamins essential to man

Key words: vegetable-growing subcomplex innovation factors, regional development

Расумов Валид Шаманович

Преподаватель

Чеченский государственный университет

Rasumov Valid Shamanovich

Teacher

Chechen state university

Наиболее важными направлениями инновационного развития в АПК являются: комплексная технологическая модернизация всех сфер в АПК, включающая энерго и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки аграрной продукции, выведение новых сортов сельскохозяйственных культур, организация производства экологической чистой продукции, повышения квалификации кадров. Региональный овощеводческий подкомплекс, реализующий инновационную стратегию развития характеризуется многообразными внутрирегиональными и межрегиональными связями и представляет собой качественно новую, интегрированную систему, развивающуюся в структуре регионального АПК адекватно социально-рыночной экономике.

В Чеченской Республике имеются благоприятные возможности для развития овощеводства: оптимальные почвенно-климатические условия, наличие орошаемых земель, традиции, опыт и знания, близость к рынкам сбыта. Таким образом, овощеводство в Чеченской Республике является традиционной отраслью и занимает одно из ведущих мест в экономике аграрного сектора республики.

По данным института РАМН ежегодная минимальная норма потребления на человека должна составлять не менее 120 кг овощей (таб.1).

Показатель	годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Объем производства, кг	9,4	0,5	1,1	0,8	5,1
в том числе овощи защищенного грунта в межсезонный период	0,115	0,103	0,152	0,410	0,45
Процент от минимальной нормы потребления	16,2	17,1	17,6	17,3	20,9
в том числе овощи защищенного грунта в межсезонный период	1,0	0,86	1,27	3,42	3,76

Овощи обеспечивают высокую доходность, рентабельность их порою достигает более 120 %. Кроме того, являясь трудоемкой отраслью, овощеводство обеспечивает высокую занятость населения, что в условиях Чеченской Республики является стабилизирующим социальным фактором. Однако, разразившийся в начале 90-ых годов кризис, порожденные им порочные методы управления, а также полная дезорганизация в руководстве народным хозяйством и последовавшие за тем боевые действия и поствоенные последствия поставили в драматическое положение весь аграрный сектор республики и его овощной комплекс. Свернуто овощеводство, разрушены и разграблены консервные заводы, овощехранилища, предприятия торговли. С 2000 года, с наведением в республике Конституционного порядка, начался процесс возрождения отраслей агропромышленного комплекса, в том числе овощеводства. Сегодня восстановлены два консервных завода, построен новый консервный завод «Центороевский». В рамках инвестиционной деятельности планируется строительство в г.Грозном нового консервного завода (мощность 90 му б.) и стеклотарного завода. Всё это позволяет республике выйти на довоенный уровень по производству овощей и консервной продукции. В 1986 – 1990 годы среднегодовое производство овощей в общественном секторе составляло 431 тыс. тонн. На одного жителя Чеченской Республики производилось 53,9 кг овощей. Важную роль в круглогодичном снабжении населения овощами играет производство овощей защищенного грунта. Возможность употребления свежих овощей в пищу в регионе ограничивается сезоном года. Зимой и ранней весной содержание овощей в пищевом рационе населения резко сокращается. Поэтому в решении вопроса ликвидации сезонности в потреблении свежих овощей важное значение имеет выращивание овощей в защищенном грунте. В Российской Федерации рекомендуемый медицинский уровень потребления овощей в зимне-весенний период составляет 15-25 кг.

В Чеченской Республике в 2013 году произведено овощей всего 33,8 тыс. тонн. В то же время из этого объема произведенных овощей около 1,8% приходится на защищенный грунт, в силу чего на межсезонный период на продовольственном рынке республики практически отсутствует продукция местного производства, то есть за счет собственного производства региона обеспечивается только 0,45 кг овощей защищенного грунта на человека в год, или 0,38% минимально необходимого количества (по итогам 2013 года). Это в ре-

шающей мере определяет развитие защищенного грунта как одно из узких звеньев во всей системе агропромышленного комплекса. Именно потому в числе стратегических направлений развития АПК ЧР является – развитие овощеводства защищенного грунта. Имеющиеся мощности недостаточны для обеспечения населения овощной продукцией в зимний период (в связи с чем приходится завозить ее из других регионов Российской Федерации). Для решения данной проблемы необходимо создать условия для развития овощеводства защищенного грунта, а именно построить новые теплицы, реконструировать старые. Но, тем не менее, население Чеченской Республики не в полной мере обеспечено свежими овощами собственного производства. При медицинской норме 126 кг, обеспеченность овощами в расчете на душу населения составляет 28,5 кг. Не достающее количество овощей поставляется из-за пределов Чеченской Республики. За последние годы производство овощей в республике ежегодно растет на три и более процента. Товарное овощеводство характеризуется высокой экономической эффективностью и производство овощей в сельскохозяйственных предприятиях республики рентабельно. Развитие отрасли, дальнейшее увеличение валового сбора во всех категориях хозяйств, возможно при внедрении современных технологий производства овощей, которая предусматривает внедрение системы капельного орошения, приобретение новой современной техники, оборудования, использование суперэлитного и элитного семенного материала, средств химизации, организации хранения и реализации овощей, путем строительства овощехранилищ, логистических центров по приемке и технологической обработке продукции овощеводства.

Накопившиеся проблемы целесообразно решать программно – целевым методом, поскольку для их решения необходим комплексный подход к решению задач правового, финансового, информационного и организационного характера, усиления взаимодействия между органами исполнительной власти республики, местными администрациями муниципальных районов и сельхозтоваропроизводителями.

Список используемых источников:

1. Постановление Правительства ЧР от 04.02.2013г. № 26 Об утверждении экономически значимой региональной программы «Развитие овощеводства в Чеченской Республике на 2013-2015 годы».
2. Гиль Л.С., Дьяченко В.И., Пашковский А.И., Сулима Л.Т. Современное промышленное производство овощей и картофеля с использованием систем капельного орошения и фертигации. Житомир: Рута, 2007. 390 с.
3. Курцев И.В. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса региона предпосылки, факторы, пути. СибНИИ-ЭСХ. Новосибирск, 2005.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.365

Поступила (Received): 27.10.2015

Рыбалко М.И.
**Венчурные фонды как источники финансирования
инновационной предпринимательской деятельности
в Белгородской области**

Rybalko M.I.
**Venture capital funds as sources of financing of innovative
business activities in the Belgorod region**

В данной статье рассмотрены особенности реализации венчурного финансирования инновационного развития в Белгородской области; рассмотрена структура венчурного финансирования как особая форма инвестирования в высокорискованные инновационные предприятия; систематизированы ключевые проблемы и сформулированы рекомендации по повышению эффективности венчурного финансирования
Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурные фонды, инновационное развитие, инновация

In this article I consider the features of the venture financing of innovative development in the Belgorod region; describes venture financing as the special type of investing in high risk businesses (ventures); systematize the main problems and formulate recommendations to improve efficiency of venture financing

Key words: venture financing, venture funds, innovative development, innovation

Рыбалко Марина Ивановна
Магистр
Белгородский государственный университет
г. Белгород, ул. Победы, 85

Rybalko Marina Ivanovna
Master
Belgorod state university
Belgorod, Pobeda st., 85

Активизация инновационной предпринимательской деятельности, включая интенсивные и экстенсивные факторы ее развития, выводит на первый план объективную необходимость реализации мероприятий по стимулированию с помощью финансовых методов инновационной активности корпораций, увеличению эффективности деятельности научных учреждений, а также содействию притока средств из внебюджетных источников. И немаловажную роль в качестве источника призваны сыграть средства венчурных фондов и соответствующих форм финансирования инновационной деятельности.

Венчурные фонды – это коммерческие финансовые организации, целью которых является аккумулялирование финансовых средств и инвестирование их в наиболее интересные проекты с целью получения прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий [1, с. 44].

В чем же заключается основное отличие венчурного капитала от прямой инвестиции в компанию? Отличие состоит в том, что вложение венчурного капитала сопровождается неизбежным контролем за реализацией инновационного проекта. Венчурный инвестор, как правило, будет требовать обеспечения контроля над проектом через своего представителя в правлении инновационной компании. Это неизбежный процесс в целях минимизации рисков, так как сфера инноваций относится к одной из самых высокорискованных сфер предпринимательской деятельности.

Несмотря на то, что венчурная деятельность как форма финансового обеспечения самых рискованных сделок впервые возникла в США в Силиконовой долине как ответ на реальную угрозу вероятного технологического превосходства «Империи зла» после запуска первого советского спутника, венчурный капитал получил свое распространение и в России, в том числе и на уровне регионов, наряду с европейскими и азиатскими государствами, но не в таких масштабах. Не стала исключением и Белгородская область. Наиболее привлекательными отраслями для инвестирования в регионе считаются технологии агропромышленного комплекса, информационные и коммуникационные технологии, биотехнологии и нанотехнологии. Именно инновационные предприятия данных секторов составляют основную часть портфелей венчурных фондов.

С целью разделения рисков венчурные фонды инвестируют собранные средства в довольно большое число проектов (10-30). Как правило, 70-80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30 % окупает все убытки [2].

Реализация этой формы финансирования в Белгородской области осуществляется через такие фонды поддержки инновационной предпринимательской деятельности, как микрофинансовая организация «Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства», некоммерческая организация «Фонд развития Белгородской интеллектуально – инновационной системы» при участии Российской венчурной компании, некоммерческая организация «Белгородский гарантийный фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства», областное государственное бюджетное учреждение «Белгородский региональный ресурсный инновационный центр», автономная некоммерческая организация «Белгородский инновационно-технологический центр «Трансфер», некоммерческая организация «Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства». Все фонды не имеют юридического лица и действуют от имени органов исполнительной власти или руководства корпораций.

Венчурный фонд аккумулирует средства нескольких инвесторов с целью диверсификации рисков. Этими средствами зачастую управляет профессиональная управляющая компания. Например, средства Фонда содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства переданы в доверительное управление Управляющей компании ЗАО «Металлинвест-траст». Из средств Фонда и НПФ «ГЕФЕСТ» сформирован закрытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций «Региональный фонд инвестиций

в субъекты малого и среднего предпринимательства Белгородской области». В такой организационной модели Управляющая компания находится на позиции посредника между инвесторами и компаниями-реципиентами. Как правило, основной функцией Управляющей компании становится сбор средств в фонд.

Венчурные фонды региона вносят весомый вклад в развитие инновационного предпринимательства на Белгородчине с помощью непрерывной диверсификации форм и сфер сотрудничества с малыми наукоемкими фирмами, среди которых можно выделить микрофинансирование, гранты начинающим фирмам на создание собственного бизнеса, субсидии, поручительство по кредитам, банковской гарантии, лизингу, оказание всего спектра консалтинговых услуг.

За третий квартал 2015 года в Белгородской области в количественном соотношении 2 247 субъектов получили поддержку в той или иной форме от венчурных фондов. Однако в процентном соотношении лишь незначительное число субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства региона сотрудничает с венчурными структурами, отечественными (венчурные фонды – 2,87%) и иностранными (иностраные венчурные фирмы и фонды и пр. – 3,82%), участвует в инновационных программах и проектах международного уровня (10,83%) [3, с. 103].

Отсутствие сотрудничества с венчурными фондами респонденты объясняют следующими причинами: несовершенство законодательной базы и непонимание механизмов взаимодействия, сложные и невыгодные условия сотрудничества, недоверие предпринимателей к такого рода структурам.

Считаем, что большинство из указанных причин эффективно устраняется путем повышения уровня знаний предпринимателей о принципах и преимуществах венчурного финансирования инновационной деятельности. При условии сохранения открытости венчурных фондов и венчурных инвесторов для сотрудничества с малыми и средними наукоемкими фирмами, которые по существу являются частью наиболее динамичного сектора инновационной экономики, можно спрогнозировать рост значимости венчурных фондов на рынке инвестиций как региональном, так и национальном, и признание такой формы взаимодействия перспективной и взаимовыгодной.

Список используемых источников:

1. Анисимов Ю.П. Инновационный менеджмент. Воронеж, 2007. 208 с.
2. Понятие венчур.
URL: http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/l1005
3. Трапезников С.В. Генезис малого и среднего инновационного предпринимательства в Белгородской области: социологический дискурс о состоянии развития // Научные ведомости Белгородского государственного университета. 2015. № 13 (210). С. 98-107.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.368

Поступила (Received): 03.10.2015

Савкина Р.В.
**Роль вузов в инновационном развитии
экономики России**

Savkina R.V.
**The role of universities in the innovative
development of economy Russia**

Профессиональное образование является необходимым условием перехода экономики на инновационный тип. Для этого необходимы качественные изменения в системе управления вузами, в подготовке инновационно-ориентированного специалиста. Коммерциализация результатов научных исследований и их сопровождение при внедрении позволит включить в этот процесс профессорско-преподавательский состав и студентов
Ключевые слова: вузы, инновации, экономика, образование, управление

Vocational education is a necessary condition for the transition to innovative economy type. This requires a qualitative changes in the management system of the universities in the preparation of innovation-oriented specialist. Commercialization of research results and their support during the implementation of this process will enable faculty and students

Key words: universities, innovation, economics, education, management

Савкина Раиса Васильевна
Доктор экономических наук, профессор
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, ул. Смольная, 36

Savkina Raisa Vasilevna
Doctor of Economic Sciences, Professor
Russian economic university named G.V. Plehanova
Moscow, Smolnaya st., 36

Модернизация высшего образования, продекларированная в законодательно-нормативных документах, изменяет условия и характер управления, как внутри вуза, так и со стороны учредителя и государства. Эти необходимые преобразования должны быть синхронизированы с переосмыслением места и роли вуза в формировании современных производительных сил страны.

Экономика России в условиях глобализации подчиняется объективным экономическим законам развития, действующим в мире. В соответствии с этим, переход на инновационный тип развития – это объективный процесс, требующий комплексного подхода к формированию условий такого развития. Характер преобразований и их последствия позволяют утверждать, что качественные изменения при переходе к инновационной экономике не могут произойти без совершенствования системы профессионального образования (как основного, так и дополнительного). В Государственной программе РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 года №467-р) определено, что одной из за-

дач программы является создание «экономики знаний и высоких технологий» [3]. На реализацию программы (срок ее действия 2013 – 2020 годы) только в 2013 году выделена более 122 млрд. руб. К сожалению, на инвестиционную поддержку вузов (прежде всего, государственных) денежные средства не предусмотрены (в качестве основного индикатора достижения целей программы является улучшение позиции России в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» с 124 места в 2012 году – до 20 места по завершению реализации программы). В последние годы этот рейтинг значительно улучшился. В частности, за 2014 год рейтинг России «Ведение бизнеса» повысился до 49 места, что указывает на необходимость дальнейших улучшений условий реализации предпринимательских проектов, в частности, инновационных. По нашему мнению без совершенствования профессиональной подготовки специалистов вряд ли можно достичь этих скромных целей.

В других Целевых Программах, связанных с развитием образования, не просматривается четкая позиция Правительства РФ (и в частности, Министерства образования и науки РФ) как и за счет каких средств будут развиваться государственные вузы (включая образовательные технологии). В то же время экономика знаний базируется на высоком профессионализме и инновационной активности работников. Поэтому поиск механизмов и источников формирования инвестиций, достаточных для проведения глубокой модернизации высшего и послевузовского образования, одна из главных задач устойчивого и эффективного развития не только вузов, но и экономики в целом.

Глубокий экономический кризис в России в 2014-2015 годы (его связывают с санкциями и падением цен на нефть, что не совсем правомерно) еще раз указывает на необходимость определения стратегических целей развития общества с учетом безопасности и устойчивости национальной экономики на базе инноваций. С учетом антикризисных мер, принятых Правительством РФ в 2015 году (в которых, к сожалению, не нашли отражения мероприятия по совершенствованию системы профессионального образования, что, по нашему мнению, не логично), необходимо определить роль вузов в решении поставленных задач. В частности, должны быть сформированы:

- миссия вузов в переходе национальной экономики на инновационную модель развития;
- благоприятные условия деятельности вузов, как субъектов экономических отношений, реализующих функцию по качественному воспроизводству рабочей силы путем создания и передачи инновационно-ориентированных знаний, формируемых в процессе обучения;
- нормативно-законодательная база эффективного взаимодействия вузов (государственных) и учредителей, обеспечивающая структурную перестройку образовательного процесса на базе инновационных технологий (при этом новации в образовании должны охватывать как систему управления вузами, так и обучения студентов, с учетом обеспечения накопления новых знаний и их передачу в процессе обучения).

Учредитель в лице государственных (муниципальных) органов власти формирует условия развития вуза на базе инноваций, а вуз как накопитель и

носитель новых знаний, должен формировать среду их надежной передачи через обучающие технологии и программы.

Являясь проводником нововведений вуз, в первую очередь, должен обеспечить комплексный и опережающий характер в своем развитии. Научный потенциал вузов формально может решать поставленные задачи (в вузах сосредоточено почти 90% кандидатов и докторов наук) по подготовке инновационно-ориентированного специалиста, по формированию комплекса «ноу-хау» для последующей реализации в предпринимательских проектах. В то же время реализация этого потенциала явно недостаточна. Так проводимые научные исследования, результаты этих исследований (РИДы) носят точечный, локальный характер, что снижает их востребованность и со стороны практики, и со стороны образовательного процесса. Только отдельные вузы ведут фундаментальные научные исследования, обеспечивая около 6% выдаваемых патентов, что неизмеримо мало для такого числа научных кадров, сосредоточенных в вузах. Небольшой объем научных исследований, проводимых в вузах, не позволяет отечественным образовательным учреждениям занимать достойное место в мировом рейтинге вузов (ни один из российских вузов не вошел в первую сотню вузов).

Можно утверждать, что вуз, который не использует нововведения в своей образовательной, управленческой и научной деятельности не сможет быть серьезным продавцом новаций для практиков (статус инновационных подтверждают лишь 20% вузов, что указывает на серьезную проблему качества знаний, их инновационности), Низкая инновационная активность вузов приводит к тому, что выпускники вузов зачастую владеют устаревшими знаниями, у них нет ни знаний, ни опыта поиска новшеств и методов их применения в практику деятельности предприятий. А это, в свою очередь, ведет к низким показателям инновационных преобразований в экономике (менее 8% предприятий РФ являются инновационно-активными, тогда как в странах ЕС этот показатель составляет около 50%, в Японии – более 80%; кроме того, в России используется лишь 8-10% инновационных идей и проектов). А это в современных условиях кризиса (2014 – 2015 г.г.) недопустимо. Выделенные в 2015 году финансовые средства на поддержку 5 ведущих вузов (в размере 5 млрд.руб.) ставят скорее имиджевые цели о вхождении этих вузов в сотню наиболее ведущих вузов мира (по сути не определены критерии эффективности расходования этих средств).

Низкий уровень востребованности инновационных идей вызван несколькими обстоятельствами: 1 – инновационные идеи выносятся на рынок в виде общего замысла без конкретных расчетов затрат и эффекта от применения новшеств, что увеличивает риск и непредсказуемость результата; 2 – информация о новшествах не достигает предпринимателя (научно-практические конференции, где можно получить развернутую научно-техническую информацию носят локальный характер, то же и с выставками); 3- инновационная неграмотность трудовых ресурсов, в том числе и управленческих кадров; 4 – высокие риски вложения средств в инновации и отсутствие эффективной системы их страхования, государственной поддержки (отсутствие венчурных

инвестиционных фондов, в том числе с государственным участием, негативно сказывается на системе продвижения и применения инноваций в производственных и управленческих процессах)

В современных условиях вуз как субъект рынка реализует как образовательные услуги, так и научную продукцию и осуществляет свою деятельность в экономической среде, ориентированной на получение экономического (прибыли) и социального (качество жизни) эффекта. Эта среда определяет критерии востребованности продукции вузов: спрос на выпускников и РИДы. Эти два основных направления выхода вузов на рынок могут быть эффективны при следующих условиях [5]:

- выпускники вуза имеют качественные характеристики и набор компетенций, востребованных рынком труда (в настоящее время набор компетенций формируется специалистами вузов, в основном, учебно-методическими объединениями по определенной специальности или направлению подготовки исходя из возможностей образовательного процесса и достаточно узкого понимания предстоящей деятельности будущего выпускника);

- научно-техническая продукция (РИДы) дает конкурентные преимущества ее покупателям и потребителям, а коммерциализация результатов НИР предполагает получение экономического (социального) эффекта при ее реализации;

- вуз обеспечивает систему гарантий и сопровождение своей продукции, получение декларированного эффекта (это касается и выпускников и РИДов);

- государственный протекционизм для вузов обеспечивается только для социально-значимых направлений подготовки специалистов или научно-технической продукции.

Нововведения в предпринимательской среде предполагают возможность получения конкурентных преимуществ и как результат – получение дополнительной прибыли. Для вуза как некоммерческой организации (учреждения) инновационная деятельность связывается с выполнением им миссии по созданию, аккумулярованию, распространению и применению новых знаний, прежде всего, в образовательном процессе. Выполнение этой миссии вуза предопределяет подготовку инновационно-ориентированного специалиста, что в свою очередь влияет непосредственным образом на инновационность предпринимательских структур (предпринимательских проектов).

Взаимообусловленность инновационных процессов в вузе и в предпринимательстве предполагает создание системы их взаимодействия на постоянной основе. При этом интеллектуальная собственность, авторское право, знания становятся не только объектом их совместного использования, но и объектом экономических интересов как продавца (вуза), так и покупателя (предпринимателя) инноваций.

В соответствии с Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» предусмотрено для лицензированных видов деятельности обязательная переподготовка специалистов не реже одного раза в 3 года (эти сроки определялись с учетом морального старения знаний). Подготовка и переподготовка кадров для реализации инновационных проектов предполага-

ет организацию их обучения исключительно на основе реального участия обучающихся в научно-инновационном процессе (научно-исследовательской работе, ее доведения до коммерческого или производственного использования, опытного производстве, экспертизе новшеств и определения эффекта и эффективности от инновации). Хотя научные студенческие общества и их аналоги сохранились во многих государственных вузах, их результативность и инновационность невысока, а интеллектуальный продукт достаточно скромнен.

Такая ситуация с низкими показателями инновационности вузов обусловлена во многом действующей системой управления вузом, которая достаточно консервативна и сложилась в 60-70-е гг. 20-го столетия, практически не изменяясь за последующие годы. При этом рыночные отношения, инновационные преобразования (в том числе в управлении) воспринимаются вузами как внешние, зачастую негативные, с точки зрения устойчивости функционирования вуза, факторы. Мероприятия по модернизации образования в основном не затрагивают систему управления вузом. Консерватизм в отношении вуза с учредителем, в оценке деятельности вуза не стимулирует последний адекватно реагировать на необходимость комплексно применять инновационные технологии как в обучении, так и в управлении, что приводит к отставанию образовательной услуги от потребностей практики («догоняющее» образование вместо «опережающего»).

В рамках проводимой бюджетной реформы 3 ноября 2006 году был принят Закон РФ «Об автономных учреждениях» (№174-ФЗ), который был призван решить две проблемы: во-первых, обеспечить сокращение расходов государства на содержание бюджетных учреждений, в том числе и государственных вузов, во-вторых, стимулировать предпринимательскую инициативу и расширить возможности государственных и муниципальных учреждений в их саморазвитии и самосовершенствовании, что должно отразиться позитивно на объеме и качестве предоставляемых услуг, включая образовательные. В частности, этот Закон должен был решить следующие задачи:

- сократить расходы государственного консолидированного бюджета на содержание бюджетных учреждений, в том числе в сфере профессионального образования;
- снять с государства обязанность гарантированного финансирования бюджетных учреждений и нести субсидиарную ответственность по обязательствам учреждения;
- повысить эффективность бюджетных расходов за счет нормативного финансирования выполнения государственного задания;
- изменить условия расходования бюджетных средств и повысить самостоятельность и ответственность учреждений, в частности вузов, за результативность их хозяйственной деятельности;
- снять ограничения учреждениям на право заниматься предпринимательской деятельностью и самостоятельно распоряжаться полученным от нее доходом.

Следует констатировать, что хотя и прошло более 9 лет после принятия этого Закона, переход учреждений в автономные, в том числе государственных

образовательных учреждений, осуществляется очень медленно и носит скорее экспериментальный характер (из 236 тыс. учреждений, включая и образовательные, на начало 2015г. было переведено в автономные около 7 тыс. учреждений, т.е. около 3%; в том числе только 4 государственных вуза переведены в автономные – т.е. всего 1%) [5]. В настоящее время в связи с кризисом этот процесс изменения типа учреждения (с бюджетного в автономное) активизировался. В то же время можно отметить, что многие организационно-экономические вопросы ни в теоретическом, ни в нормативно-методическом плане не проработаны, а условия перехода не стимулируют руководителей бюджетных учреждений к смене типа учреждения.

Закон Российской Федерации №83-ФЗ от 08.05.2010 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» сблизил условия хозяйствования и управления в автономных и бюджетных учреждениях, и ввел новый тип – казенные учреждения, которые по своему статусу – это существовавшие до 2011 года бюджетные учреждения. Можно в связи с этим констатировать, что наступил новый этап реформирования бюджетного сектора экономики, когда ряд бюджетных учреждений переходят в казенные, а у остающихся в статусе бюджетных меняются условия хозяйствования, приближенные к автономным (в отличие от автономных в бюджетных учреждениях действуют положения ФЗ-94 по государственным закупкам, в то же время в автономных образуются Наблюдательные советы и предоставляются возможности в пользовании кредитами).

При оценке позитивных и негативных последствий перевода образовательных учреждений в автономные необходимо учитывать социальную значимость этих учреждений и высокую степень их влияния на экономические процессы в стране.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что направления совершенствования образовательной и финансово-хозяйственной деятельности вуза определяются следующими условиями:

- изменением внутренней и внешней среды функционирования вузов с учетом повышения их ответственности и самостоятельности за результаты финансово-хозяйственной деятельности;
- преобразованиями, связанными с укрупнением вузов и проведением мониторинга вузов на предмет их эффективности;
- необходимостью модернизации вузов и системы обучения на инновационной основе и повышения роли вузов в формировании условий перехода на инновационный тип развития экономики;
- сокращением бюджетного финансирования вузов и необходимостью «зарабатывания» средств за счет формирования конкурентных преимуществ по оказанию образовательных и иных услуг;
- процессами изменения типа государственного образовательного учреждения с бюджетного в автономное в соответствии с ФЗ «Об автономных учреждениях» (ФЗ №174 от 03.11.2006г в ред. от 04.11.2014г. с изменениями).

Саморазвитие вуза как субъекта хозяйствования и управления, совершенствование различных сторон его деятельности должны носить комплексный и непрерывный характер. Наиболее адекватным механизмом, реализующим перспективные направления развития вуза, является комплексное моделирование образовательных, финансово-экономических и организационных процессов с учетом последствий принимаемых государством, учредителем и вузом решений как для повышения эффективности вуза, так и позитивного (инновационного) влияния профессионального образования на экономику региона, отрасли, государства. В современных условиях организационно-экономической формой реализации мер по модернизации экономики с привлечением вузовской науки и образования может быть холдинг, объединяющий в своем составе научные, образовательные и производственные структуры (опытное производство нововведений). Такое реальное государственно-частное партнерство позволит сформировать условия не только для совершенствования образовательного процесса, но и обеспечить коммерциализацию научных исследований, их практическую направленность и востребованность реальной экономикой. Это позволит обеспечить реализацию условий предоставления грантов в соответствии с Постановлением Правительства РФ №531 от 30.05.2012г., где отмечается, что «необходимым условием для продления научных исследований является привлечение вузами во 2-ой год внебюджетных средств в размере не менее 100% размера средств федерального бюджета» [4]. В условиях кризиса эти условия должны быть пересмотрены, так недостаток инвестиций как у производителя, так и у вузов не обеспечат эти условия, а это негативно отражается на инновационных преобразованиях в экономике.

Список используемых источников:

1. ФЗ «Об автономных учреждениях» (ФЗ №174 от 03.11.2006г. в ред. от 04.11.2014 г. с изменениями). URL: <http://www.referent.ru>
2. Закон Российской Федерации №83-ФЗ от 08.05.2010 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». URL: minfin.ru
3. Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 года №467-р). URL: <http://www.economy.gov.ru>
4. Постановление Правительства Российской Федерации №531 от 30.05.2012г. «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010г. №220». URL: zaconebase.ru
5. Савкина Р.В. Совершенствование управления вузами в современных условиях. Монография. LAMBERT Academic Publishing, 2015. С. 56.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.375

Поступила (Received): 25.10.2015

**Садуакасова М.Б., Темирбекова Л.А.,
Бердикходжаева М.С.
Счет-фактура как один из основных
документов выполнения операции**

**Saduakassova M.B., Temirbekova L.A., Berdikhojayeva M.S.
The invoice as one of the main documents of the operation**

Написание данной статьи предусматривает ознакомление читателя со счетом-фактурой, как первичным документом бухгалтерского учета, оформляемым на бумажном носителе или в электронном виде. В процессе работы были использованы такие методы бухгалтерского учета, статистики, как документация, сравнение, графическое представление данных. Материалы данной статьи могут быть использованы практикующими бухгалтерами и обучающимися учебных заведений

Ключевые слова: счет-фактура, электронная счет-фактура, бухгалтерский учет, первичные документы, реквизиты, хозяйственные операций

Садуакасова Мархабат Берикболовна
Старший преподаватель
Карагандинский государственный университет
им. Е.А. Букетова
Казахстан, г. Караганда, ул. Университетская, 28

Темирбекова Ляззат Асановна
Старший преподаватель
Карагандинский государственный университет
им. Е.А. Букетова
Казахстан, г. Караганда, ул. Университетская, 28

Бердикходжаева Мейрамгуль Сайлауовна
Старший преподаватель
Карагандинский государственный университет
им. Е.А. Букетова
Казахстан, г. Караганда, ул. Университетская, 28

Writing this article provides the reader acquainted with the invoice as the primary accounting documents, drawn up on paper or in electronic form. In the process, been used such methods of accounting, statistics, as documentation, comparison, graphical representation of data. The contents of this article can be used by practicing accountants and students of educational institutions

Key words: invoice, e-invoice, accounting, primary documents, details, business transaction

Saduakassova Markhabat Berikbolovna
Senior teacher
Karaganda state university named E.A. Buketov
Kazakhstan, Karaganda, University st., 28

Temirbekova Lyazzat Asanovna
Senior teacher
Karaganda state university named E.A. Buketov
Kazakhstan, Karaganda, University st., 28

Berdikhojayeva Meiramgul Sailauovna
Senior teacher
Karaganda state university named E.A. Buketov
Kazakhstan, Karaganda, University st., 28

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года № 234-III, акт выполненных работ относится к первичным бухгалтерским документам.

Согласно приказу министра финансов РК «О внесении изменений и дополнений в приказ министра финансов Республики Казахстан» от 20 декабря 2012 года № 562 «Об утверждении форм первичных учетных документов» от 19 августа 2013 года № 402 в Приложении № 50 есть Форма Р-1 – акт выполненных работ, которой регламентируется его заполнение. В Форме Р-1 четко прописаны требования к заполнению: должность, подпись, расшифровка подписи и м.п. (место для печати). В данном случае печать является обязательным реквизитом унифицированной формы.

В соответствии со статьей 263 Налогового кодекса РК счет-фактура является обязательным документом для всех плательщиков НДС, если иное не установлено.

Согласно пункту 15 статьи 263 Налогового кодекса, выписка счета фактуры не требуется в случаях представления покупателю чека контрольно-кассовой машины при реализации товаров, работ, услуг за наличный расчет, за исключением реализации товаров, работ, услуг лицам – дипломатическим и приравненным к ним представительством иностранных государств, консульским учреждениям иностранного государства, аккредитованным в Республике Казахстан, и лицам, относящимся к дипломатическому, административно-техническому персоналу этих представительств, включая членов их семей, проживающих вместе с ними, консульским должностным лицам, консульским служащим, включая членов их семей, проживающих вместе с ними, за приобретенные товары, выполненные работы, оказанные услуги на территории Республики Казахстан.

Таким образом, если реализация товаров или выполнение работ (оказание услуг) производится физическим лицам за наличный расчет, то в данном случае выписка счетов-фактур не производится, если покупатель не просит о ее предоставлении. Так же как и нумерация накладных на передачу товара и нумерация счетов-фактур, выписанных предприятием, может иметь различное значение, в том числе и при реализации товара за наличный расчет, когда покупателю не требуется счет-фактура на приобретенный товар. Если реализация товаров или выполнение работ проводится за безналичный расчет, в том числе и посредством платежных банковских карт, то освобождение от выписки счетов-фактур законодательством не предусмотрено.

Необходимо знать, что при реализации товаров, работ, услуг за наличный расчет покупателю, которым не был истребован счет-фактура при приобретении, законодатель предоставил право/возможность требовать выписку данного документа в пределах срока исковой давности.

В случаях, предусмотренных подпунктами 1, 2 и 4 пункта 15 статьи 263 Налогового кодекса РК, получатель товаров, работ, услуг вправе обратиться к поставщику данных товаров, работ, услуг с требованием выписать счет-фактуру, а поставщик обязан выполнить это требование, в том числе в части указания в сведениях о получателе товаров, работ, услуг реквизитов юридического лица, через доверенное лицо которого осуществляется приобретение товаров, работ, услуг, или индивидуального предпринимателя, приобретающего товары, работы, услуги, – по месту реализации товаров, работ, услуг в день со-

вершения оборота или позже, но в пределах срока исковой давности, установленного пунктом 2 статьи 46 Налогового кодекса, составляющего пять лет.

Соответственно, при наступлении указанного случая, а именно обращения покупателем за выпиской счета-фактуры, не требовавшегося при получении товаров, работ или услуг, поставщик не вправе отказать покупателю в пределах срока исковой давности при предъявлении им чека контрольно-кассовой машины, выданного при реализации. Эта счет-фактура выписывается просто как документ, без проведения/отражения его в бухгалтерском учете предприятия как факта реализации и в декларации по НДС за текущий период, если реализация относится к предыдущим налоговым/календарным периодам, так как ранее, при реализации, она подлежала отражению в учете и декларации по НДС предприятия. При этом при выписке счета-фактуры позже даты совершения оборота наряду с датой выписки счета-фактуры поставщиком услуг указывается дата совершения оборота по реализации, а нумерация документа может быть текущей. Конечно, такие случаи крайне редки, но так как они прописаны в законодательстве, то подлежат изложению.

Согласно п. 1-1 ст. 237 Налогового кодекса датой совершения оборота по реализации работ, услуг является день выполнения работ, оказания услуг. При этом днем выполнения работ, оказания услуг признается дата подписания, указанная в акте выполненных работ, оказанных услуг либо в документе (кроме счета-фактуры), подтверждающем факт выполнения работ, оказания услуг, оформленном в соответствии с законодательством Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, в случае отсутствия акта выполненных работ, оказанных услуг [1].

С 1 июля 2014 года в Казахстане на добровольной основе появилась возможность выписывать счета-фактуры в электронном виде (ЭСФ).

В налоговый кодекс с 1 июля 2014 года дополнительно введен новый подпункт 45-1) в статью 12 Налогового Кодекса РК во исполнение поручения Президента РК от 10 апреля 2012 года о внедрении в РК электронных счетов-фактур, а также в целях предоставления возможности налогоплательщикам выписывать счета-фактуры в электронном виде. При этом данный пункт представляет понятие об информационной системе электронных счетов-фактур – информационная система центрального уполномоченного государственного органа, осуществляющего функции в сфере казначейского обслуживания, посредством которой осуществляется прием, обработка, регистрация, передача и хранение счетов-фактур, выписанных в электронном виде.

Также внесены соответствующие дополнения о порядке выписки счетов-фактур в статьи 235, 263, 264, 265, 270 Налогового кодекса. В том числе статья 263 «Счет-фактура» дополнена пунктами 1-1 и 1-2.

С 1 января 2015 года в Налоговый Кодекс РК внесены изменения в связи с введением электронных счетов-фактур особенно претерпела большие изменения статья 263 «Счет-фактура».

ИС ЭСФ – информационная система центрального уполномоченного органа по исполнению бюджета, посредством которой осуществляются выписка, отправка, прием, регистрация, обработка, передача, получение и хранение ЭСФ [2].

Правила документооборота счетов-фактур, выписываемых в электронном виде установлены постановлением Правительства РК от 23.07.2014 г. № 818.

Таблица 1. Преимущества и недостатки использования электронных счетов-фактур

Преимущества	Недостатки
<p>несомненным плюсом электронного документооборота является его оперативность</p> <p>достоверность и предельная прозрачность</p> <p>в случае если все счета-фактуры в отчетном квартале были выписаны в электронном виде, налогоплательщик вправе не предоставлять в налоговые органы реестр счетов-фактур по реализованным товарам, работам, услугам (форма 300.07), но если счета-фактуры в отчетном периоде выписывались и в бумажной форме, и в электронном виде, то реестр счетов-фактур предоставляется в НК в полном объеме. Аналогичные нормы применяются в отношении полученных счетов-фактур и реестра счетов-фактур по приобретенным товарам, работам, услугам (реестр 300.08)</p>	<p>невозможность аннулирования или замены. Если бумажный счет-фактуру достаточно отозвать или просто заменить, объяснив покупателю ошибочность выставления, то из программы оператора невозможно удалить всю информацию об ошибочно выставленном счете-фактуре. Как минимум в ней останется информация о его отправке и получении, поэтому необходимо будет выставить исправленный счет-фактуру</p>
<p>увеличение срока выписки ЭСФ на 10 дней, по сравнению со сроком выписки счетов-фактур на бумажном носителе, который составляет 5 дней</p> <p>возможность выписывать ЭСФ в иностранной валюте</p> <p>приведет к уменьшению как минимум двух статей затрат – канцелярских и почтовых расходов</p> <p>Возможность исключения ошибок, поскольку ИС ЭСФ производит проверку форматно-логического контроля</p> <p>Исключение дополнительного оформления отдельных первичных бухгалтерских документов (товарно-транспортной накладной, счета на оплату, а также возможность указания в ЭСФ отдельных реквизитов договора)</p>	<p>более сложный порядок исправления. Бумажный счет-фактуру исправить гораздо легче, ведь достаточно дописать недостающий реквизит в обоих экземплярах счета-фактуры. Недостатки электронного счета-фактуры возможно исправить только путем выставления исправленного документа</p>
<p>Автоматическое формирование счета на оплату с ИС ЭСФ в ИС «Казначейство-клиент» в случае, если получателем товаров, работ, услуг является государственное учреждение, что обеспечивает прозрачность движения электронных финансовых документов к оплате</p> <p>каждый счет подписывается цифровой подписью</p> <p>вся информация в системе ЭСФ защищена</p> <p>система ЭСФ функционирует 24 часа в сутки, 7 дней в неделю по адресу http://esf.gov.kz</p> <p>в информационной системе ЭСФ используется единый формат передачи данных – xml-формат</p>	
	<p>невозможность откорректировать дату получения счета-фактуры. Нередко компании манипулируют датой получения бумажного счета-фактуры, дабы принять НДС к вычету в нужном квартале. Для электронного счета-фактуры днем получения является дата направления его покупателю, при этом спецоператор фиксирует эту дату в подтверждении о направлении счета-фактуры</p>

Примечание – составлено автором [3].

Администратором информационной системы электронных счетов-фактур является комитет казначейства Министерства финансов Республики Казахстан. Система электронных счетов-фактур является государственной информационной системой.

На основании п. 8 Правил регистрация по каждому статусу производится на основании подписания отдельного соглашения о пользовании ИС ЭСФ согласно приложению 1 к настоящим правилам. Согласно п. 15 Правил участник ИС ЭСФ использует следующие приложения ИС ЭСФ в целях документооборота счетов-фактур, выписываемых в электронном виде: Web-приложение – позволяющее осуществлять работу в ИС ЭСФ в режиме on-line; Desktop-приложение – позволяющее осуществлять работу ЭСФ в режиме off-line (в условиях отсутствия и (или) нестабильного интернет-соединения); API-интерфейс – позволяющее внешним учетным системам выполнять все операции в ИС ЭСФ, предусмотренные бизнес-процессами в Web-приложении и Desktop-приложении, путем интеграции ИС ЭСФ с учетными системами участников ИС ЭСФ.

Преимущества и недостатки использования электронных счетов-фактур представлены в таблице 1.

В настоящее время на web-Портале Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан создан новый раздел «Электронные счета-фактуры», в котором размещена информация по данной теме, в том числе методологического характера (<http://www.kgd.gov.kz/>).

Таким образом, выставление электронных счетов-фактур – это низкостратная система обработки транзакций, которая эффективно использует информационные технологии для преобразования ручного и бумажного процесса выставления счетов в более быструю и более эффективную электронную систему информационных сообщений и ведения учета.

И так мы выяснили, что счет-фактура является первичным бухгалтерским документом, имеющим обязательные реквизиты, а также является обязательным документом для всех плательщиков НДС.

Список используемых источников:

1. О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года N 99-IV.
URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K010000209>
2. Об утверждении Правил документооборота счетов-фактур, выписываемых в электронном виде. Постановление Правительства Республики Казахстан от 23 июля 2014 года № 818. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000818>
3. 100 вопросов – 100 ответов по электронным счетам-фактурам // Учет и аудит Казахстана. 2014. № 8 (86). С. 38-43.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.380

Поступила (Received): 28.10.2015

Саитбатталова Л.Ф.
Система сквозного складирования (кросс-докинг)

Saitbattalova L.F.
Cross-docking system (cross-docking)

В статье анализируется система сквозного складирования, основные цели, преимущества. Рассмотрены отличительные особенности кросс-докинга от стандартных складских процессов
Ключевые слова: кросс-докинг, склад, система, логистика

The article analyzes the system of cross-docking, the main goal, advantage. Considered the distinctive features of cross-docking from standard warehouse processes

Key words: cross-docking, storage, system, logistics

Саитбатталова Лейля Фанилевна
Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета
г. Елабуга, ул. Казанская, 89

Saitbattalova Leilya Fanilevna
Elabuga institute of Kazan (Volga) federal university
Elabuga, Kazanskaya st., 89

Научный руководитель: Бахвалов С.Ю.

Для эффективного управления складским хозяйством необходимо исключить лишние операции и оптимизировать процессы, создающие добавленную стоимость. Сегодня для этого часто используют так называемый кросс-докинг (cross docking), или технологию сквозного складирования, т. е. ускоренного экспедирования товаров с минимальной обработкой между их получением и отправкой.

Термин «сквозное складирование» стал широко применяться только в последнее время, но саму стратегию используют уже несколько десятилетий. Это объясняется тем, что сквозное складирование соответствует специфическим потребностям бизнеса, которые сегодня стали особенно важными [3].

Кросс-докинг проходит в один или два этапа. При использовании одноэтапного кросс-докинга получатель адресует товар определенной торговой точке, и груз проходит через склад как отдельный заказ без изменений. Двухэтапный кросс-докинг предполагает, что партия товара, отгруженная поставщиком на склад в качестве логистической единицы, будет переформирована. При этом товар на складе можно делить на группы или собирать в единый блок (логистическую единицу) вместе с другими частями этого же заказа. Хранение товара на складе при использовании двухэтапного кросс-докинга также исключается.

Сквозное складирование возникло в связи с необходимостью повышения эффективности организации и взаимодействия звеньев в структуре цепи поставок. Существует ряд преимуществ использования системы кросс-докинга:

1) снижение стоимости складских услуг за счет отказа от хранения и дублирования ряда погрузо-разгрузочных работ;

2) ускорение доставки к пунктам продажи, поскольку товары направляются к месту назначения сразу же после их получения;

3) улучшение итоговых показателей работы, т.к. товары покидают склад, у компаний уменьшается потребность в складских помещениях и, следовательно, снижаются затраты на оплату труда персонала и складские расходы.

Основное отличие кросс-докинга от стандартных складских процессов [1, с. 16]: кросс-докинг – это совокупность операций с заказами, а не с товарами, заказ комплектуется не на складе, а продавцом товара при отгрузке; заказ поступает на склад непосредственно перед отгрузкой, тем самым обеспечивается минимальный срок пребывания товара на складе.

Не все товары можно обрабатывать в системе сквозного складирования. Лучше всего подходят те, которые характеризуются высоким уровнем прогнозируемости, максимальным спросом и большими объемами транспортировки; эти факторы должны быть определены для каждого товара путем анализа информации предыдущих периодов. Кроме того, для кросс-докинга идеально подходят [3]:

1) скоропортящиеся продукты, которые требуют незамедлительной транспортировки;

2) высококачественные товары, для которых не нужна тщательная проверка качества при получении;

3) продукция, снабженная ярлыком или этикеткой и готовая к продаже;

4) продукция для рекламных мероприятий и предварительного продвижения;

5) товары, пользующиеся непрерывным и постоянным спросом, такие как товары массового потребления, например молоко или туалетная бумага;

6) продукция, транспортируемая из одного розничного магазина в другой.

При разработке программы сквозного складирования важно в первую очередь оценить имеющиеся возможности предприятия. Необходимые изменения зависят от объема поставок и требований к обработке выбранных товаров. Обычно чем меньше товаров обрабатывается в системе сквозного складирования, тем меньше требуется обновлений. Вид обработки груза также в значительной степени влияет на проект. Разберем все необходимые при создании проекта кросс-докинга действия [2, с. 98]:

1) Планировка участка эстакады и его пропускная способность. Поскольку при сквозном складировании работа большей частью ведется вблизи приемной и отгрузочной эстакад, необходимо предусмотреть достаточное количество ворот и погрузочно-разгрузочной техники. Для создания большего пространства нужно по возможности убрать стеллажи, обеспечив быструю и свободную транспортировку товара по всему центру дистрибуции.

2) Организация работы на площадке. Чтобы на складе соблюдался интенсивный график выгрузки-отгрузки, который неизбежен при сквозном складировании, может понадобиться тягач с опытным водителем для перемещения

прицепов по площадке. Помимо этого, управляющий должен постоянно следить, чтобы автомобили направлялись к нужным воротам в нужное время, а также заниматься оборудованием и координировать движение приезжающих и отправляющихся автомобилей во избежание задержек.

3) Оборудование для переработки грузов. Использование конвейеров, устанавливаемых в полу прицепов, в сочетании с погрузочно-разгрузочными конвейерами самого склада может значительно ускорить транспортировку поддонов и увеличить пропускную способность участка. Ускоряют обработку и конвейерные сортировочные системы, автоматически направляющие коробки от приемки до отгрузки или, если необходимо, к станциям для печати и наклеивания новых этикеток.

4) Информационные системы. При работе с торговыми партнерами крайне необходимы данные в электронном виде и в режиме реального времени. Считывание электронной информации со штрихкодов и с использованием радиочастотных устройств повышает производительность склада, так как водитель получает автоматические указания о движении к нужным воротам. При этом обеспечивается отслеживание заказов в реальном времени и уменьшается уровень ошибок. Еще лучший вариант – система радиочастотной идентификации с помощью чипов – RFID (РЧИ). Она позволяет получать данные о поступающих и отгружаемых грузах без какого бы то ни было сканирования в пределах прямой видимости [1, с. 306].

Даже если система кросс-докинга уже введена в эксплуатацию и работает бесперебойно, не следует думать, что вся работа выполнена полностью. Сквозное складирование необходимо постоянно развивать и совершенствовать. Необходимо искать способы, чтобы получить дополнительные выгоды от этой системы, которая приобретает все большее распространение. К примеру, спрос и предложение постоянно изменяются, поэтому периодически необходимо проверять продукцию в системе на соответствие программе компании. После полного освоения данной системы, для повышения прибыли можно постепенно вводить в ассортимент сквозного складирования новую продукцию.

Можно сказать, что система сквозного складирования или кросс-докинг это прогрессивный, эффективный и логически правильный способ организовать процесс товародвижения. Но не стоит забывать обо всех вышеуказанных факторах, которые необходимо учитывать при построении данной системы. В противном случае, кросс-докинг может повлечь нарушения условий и сроков транспортировки, скопление большого количества «срочного» товара на складе, убытки и невыполнение обязательств перед клиентами.

Список используемых источников:

1. Курганов В.М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров. М.: Книжный мир. 2005. 432 с.
2. Яеруш Ю.М. Коммерческая логистика. М.: ЮНИТИ, 2008. 166 с.
3. URL: http://www.sitmag.ru/article/logistics/2008_03_A_2008_06_30-21_59_38/

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.383

Поступила (Received): 26.10.2015

Симонова К.С. Основы формирования и развития инвестиционного потенциала Нижегородской области

**Simonova K.S.
Bases of formation and development of the investment
potential of the Nizhny Novgorod region**

В статье были рассмотрены как теоретические основы формирования и развития инвестиционного потенциала Нижегородской области, так и практические аспекты становления инвестиционного климата, проведения инвестиционной политики в области. Рассмотрены и подробно изучены основные направления проводимой инвестиционной политики: снижение административных барьеров; финансовые меры поддержки бизнеса и инноваций; реконструкция инфраструктуры поддержки бизнеса; результаты государственно-частного партнерства; реализация кластерного подхода и работа с органами местного самоуправления

Ключевые слова: инвестиционный климат, конкурентоспособность регионов, прямые инвестиции, инвестиционный потенциал, государственно-частное партнерство

The article examined the theoretical bases of formation and development of the investment potential of the Nizhny Novgorod region, as well as practical aspects of formation of an investment climate of the investment policy. Considered and studied in detail the main directions of the investment policy: reduction of administrative barriers; financial measures to support business and innovation; reconstruction of the business support infrastructure; results of public-private partnerships; implementation of the cluster approach and work with the local authorities

Key words: investment climate, regional competitiveness, direct investments, investment potential, public-private partnership

Симонова Кристина Сергеевна
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского
г. Н. Новгород, пр. Гагарина, 23

Simonova Kristina Sergeevna
Nizhni Novgorod state university
named N.I. Lobachevsky
Nizhny Novgorod, Gagarina st., 23

Формирование благоприятной инвестиционной среды – это довольно емкое понятие, которое включает в себя меры, проводимые региональными органами власти совместно с органами местного самоуправления в различных сферах.

Правительство Нижегородской области ориентируется на четыре целевых показателя, установленные Указом Президента РФ от 07.05.2012 №596, измеряющие результативность экономической и инвестиционной политики:

- высокопроизводительные рабочие места;
- доля в экономике высокотехнологичных и наукоемких отраслей;
- уровень инвестиций в основной капитал;
- производительность труда.

Основными направлениями проводимой инвестиционной политики являются: снижение административных барьеров; финансовые меры поддержки бизнеса и инноваций; реконструкция инфраструктуры поддержки бизнеса; результаты государственно-частного партнерства; реализация кластерного подхода и работа с органами местного самоуправления. Итак, следует рассмотреть подробно каждое из реализуемых направлений, для того чтобы иметь полное представление об инвестиционном климате нашего региона и его совершенствовании.

Что касается снижения административных барьеров, следует отметить, что правительство области заинтересовано в создании условий для наиболее простого, прямого взаимодействия власти и бизнеса. В этих целях внедрен уникальный административный механизм сопровождения инвестиционных проектов, нацеленный на минимизацию бюрократической нагрузки на бизнес и предоставление разнообразных форм государственной поддержки. Работа с инвесторами строится по принципу «одного окна» и состоит в том, что инвестор контактирует только с одним ведомством – министерством инвестиционной политики Нижегородской области, которое было создано специально для этих целей в 2005 году. С 2006 года в регионе работает Инвестиционный совет при Губернаторе Нижегородской области, который объединяет в себе руководителей органов исполнительной власти Нижегородской области, руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, глав крупных муниципальных образований, руководителей ведущих предприятий области.

Нельзя не отметить, что предоставление мер государственной поддержки предприятиям, работающим, в том числе, в инновационной среде, способствует привлечению инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики; увеличению доли предприятий, осуществляющих технологические инновации, улучшению социального климата, что выражается в изменении структуры производственного персонала, создании высокотехнологичных рабочих мест с высоким уровнем заработной платы. Финансовая поддержка в виде возмещения части процентной ставки за пользование кредитами коммерческих банков предоставляется организациям обрабатывающих производств, научно-исследовательским институтам и конструкторским бюро, осуществляющим техническое перевооружение основных средств.

Важно отметить, что организациям, реализующим приоритетные инновационные проекты Нижегородской области предоставляется поддержка в соответствии с Законом области «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области». За период действия Закона 34 проекта признаны приоритетными инновационными проектами Нижегородской области. Объем господдержки составил 295,5 млн. руб. (в том числе: субсидия в целях возмещения части затрат по уплате процентов по кредитам 97,3 млн. руб.; налоговые льготы 198,2 млн. руб.). За этот период на реализацию приоритетных инновационных проектов привлечено более 11,5 млрд. руб.

Наряду с поддержкой промышленных предприятий, существенное финансирование выделяется из бюджета региона на поддержку фундаменталь-

ной и ВУЗовской науки, инновационного предпринимательства. Как показатель благоприятных изменений в этой сфере можно отметить рост количества заявок, подаваемых на конкурсы по предоставлению государственной поддержки в форме грантов.

В значительной степени увеличивает инвестиционную привлекательность региона инфраструктура поддержки бизнеса. Правительство области придает большое значение повышению конкурентоспособности предприятий региона и обеспечению ведущих позиций Нижегородской области на мировых рынках инновационных товаров и услуг. С целью поддержки организаций малого и среднего бизнеса обрабатывающих отраслей промышленности при выходе на зарубежные рынки было принято решение о создании таких структур, как «Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области» и «Евро Инфо Корреспондентского (консультационного) Центра», работающих в тесном сотрудничестве.

В контексте привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Нижегородской области перспективным является сотрудничество с Российским фондом прямых инвестиций. Соответствующее соглашение подписано Правительством Нижегородской области в 2013 году. Предметом соглашения является сотрудничество, направленное на создание условий для развития инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области и привлечения инвестиций в конкретные региональные проекты.

Одним из показателей инвестиционной привлекательности Нижегородской области является сокращение сроков технического присоединения объектов, строящихся в рамках инвестиционных проектов, к инженерным сетям, которое может быть достигнуто следующими путями:

- определение федеральным законодательством перечня объектов, для строительства которых не требуется получения разрешения на строительство;
- сокращение сроков оформления земельных правоотношений, оптимизирующих процесс строительства объектов инженерной инфраструктуры.

Еще один эффективный вид сотрудничества, который предлагается инвесторам – это реализация проектов на принципах государственно-частного партнерства. Для этого в Нижегородской области полностью сформирована нормативно-правовая база, которой установлены четкие правила участия органов власти и бизнеса в реализации совместных проектов.

Нельзя не отметить, что традиционным стало проведение на нижегородской земле Международного бизнес-саммита, в рамках которого представители власти и бизнеса в ходе открытого диалога обсуждают вопросы привлечения инвестиций в регионы Российской Федерации, проблематику, которая возникает при реализации инвестиционных проектов и совместно вырабатывают решения по улучшению инвестиционного климата в регионах.

1. Бабанов А.В. Циклическая отсталость инфраструктуры по инвестициям в регионах // Бизнес в законе. 2011. № 3. С. 242-246.
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора. Формы, проекты, риски // Институт мировой экономики и международных отношений. М.: Наука, 2005. С. 120-121.
3. Зиннуров И.Ф., Ситнова И.А. Инвестиционная активность муниципальных властей как фактор территориального развития // Региональная экономика: теория и практика. 2008. №8. С. 43-45.
4. Закон Нижегородской области от 31 декабря 2004 года N 180-З "О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области" (в ред. законов Нижегородской области от 03.05.2011 N 49-З).
5. Министерство инвестиционной политики Нижегородской области.
URL: <http://www.mininvest.ru>
6. Яшин С.Н., Корнилов Д.А., Шапкин Е.Н. Основные направления формирования стратегии инновационного развития и оценки инновационного потенциала предприятий // Финансы и кредит. 2008. № 11. С. 86-92.

© 2015, Симонова К.С.

Основы формирования и развития
инвестиционного потенциала Нижегородской
области

© 2015, Simonova K.S.

Bases of formation and development of the
investment potential of the Nizhny Novgorod region

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.387

Поступила (Received): 17.10.2015

Соломина К.А., Тимошенко П.Н.
Качество и конкурентоспособность продукции
в системе приоритетов современной компании

Solomina K.A., Timoshenko P.N.
The concepts of quality and competitiveness in
the priorities of a modern company

В статье рассмотрена сущность конкурентоспособности и качества продукции, показана необходимость исследования проблем качества и конкурентоспособности продукции и товаров, которые носят не текущий, а тактический, долговременный и стратегический характер. Определена важность для экономической науки и практики исследования критериев количественной оценки качества и конкурентоспособности продукции

Ключевые слова: качество продукции, конкурентоспособность, стратегический характер, взаимосвязь качества и конкурентоспособности

In the article the essence of competitiveness and quality of products, the necessity of research of problems of the quality and competitiveness of products and goods that are not current, and tactical, long-term and strategic nature. It determines the importance for economic science and practice research criteria for quantifying the quality and competitiveness of products

Key words: product quality, competitiveness, strategic, relationship quality and competitiveness

Соломина Ксения Александровна

Аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1

Solomina Ksenia Alexandrovna

Graduate

North Caucasus federal university
Stavropol, Pushkin st., 1

Тимошенко Павел Николаевич

Кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой

Невинномысский гуманитарно-технический институт

Ставропольский край, г. Невинномысск, бульвар Мира, 17

Timoshenko Pavel Nickolaevich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Head of Department

Nevinnomyssk state humanitarian-technical institute

Stavropol Territory, Nevinnomyssk, Peace Boulevard, 17

В последние годы вопрос повышения качества продукции и услуг звучит все чаще, предприятия и организации либо уже внедрили, либо активно продолжают внедрять у себя систему менеджмента качества [1]. Нельзя не сказать, что вопросы качества не были актуальными и раньше, но именно в последние годы острота проблемы повышения качества продукции и услуг обусловлена ужесточением конкуренции как внутри страны, так и в глобальном экономическом пространстве. Естественно, не стоят на месте и потребители, предъявляющие все более высокие требования к товарам и услугам [2].

Кризисные явления в экономике лишь еще более усилили конкуренцию на фоне сокращения спроса на продукцию и услуги, роста цен и стремления компаний к повышению собственного уровня конкурентоспособности [3]. Можно сказать, что выживание любого предприятия в целом и его устойчивое рыночное положение определено конкурентоспособностью, которая, в свою очередь, зависит от действия многочисленных факторов, среди которых целесообразно выделить основные. Это – уровень цен и качества продукции.

При этом именно качество продукции, работ, услуг постепенно становится ведущим. А, следовательно, управление качеством оказывается, по существу, необходимым элементом всей системы менеджмента организации – таким же значимым объектом управления, как доходы, затраты, время, персонал.

С течением времени исторически сформированные подходы изменили отношение к качеству продукции и услуг. Стало очевидно, что установка произвести продукцию или услугу, ориентируясь лишь на «соответствие стандарту», не обязательно ведет к успеху на конкурентном поле. Ошибки в установлении требований потребителей и выведение на рынок пригодных, с точки зрения производства, качественных продуктов, приводят к чрезвычайно высоким затратам, и, следовательно, отрицательно влияют на конкурентоспособность компании. Принципиально отличные подходы «от производителя» и «от потребителя» выделил как концептуальные Шоджи Шибя в бизнес концепциях «product out», где главное внимание уделено продукту, как основной цели деятельности и «market in» – подходу, ориентированному на потребителей [4].

Качество товаров и услуг, представляя собой своеобразную меру потребительской стоимости, оценивает и конкурентоспособность, поскольку значимо связано с рыночной конъюнктурой и может изменяться независимо от улучшения внутренних качеств продукта, поэтому качество можно представить как степень развития параметров, определяющих его потребительскую стоимость, уровень или меру полезности в конкретной экономической ситуации на рынке [4, 5].

Поскольку потребность в продукции определенного качества удовлетворяется потребительской стоимостью данной продукции в условиях сегментации рынка, то оно представляет особую значимость для управленческой теории и практики исследования критериев количественной оценки указанной стоимости продукции, а, следовательно – ее качества и конкурентоспособности.

Результаты работы организации и ее рыночное положение с позиций конкурентоспособности зависит от фундаментальных составляющих:

- качества цели (анализ и понимание запросов потребителя, определение качества как максимальной ценности для него);
- качества исполнения (снижения дефектности продукции).

Проблемы качества и конкурентоспособности продукции и товаров имеют не текущий, и даже не тактический, а, вероятнее всего, долгосрочный и стратегический аспект. Они проявляются в исследованиях и конструировании продукции, ее опытном и серийном производстве, периодических испытаниях, контроле качества, поставках материальных ресурсов, их входном контроле, в

конечном счете – в продажах и сервисном обслуживании используемых изделий, а также в их транспортировке, хранении, установке, послепродажном обслуживании, которые регулируются концепцией и методами всеобщего управления качеством и конкурентоспособностью продукции.

Таким образом, конкурентоспособность продукции, товаров, услуг в сочетании с их качеством определяет эффективность социально-экономической политики в условиях научно-технического прогресса и развивающейся рыночной экономики, ориентированной на потребителя.

Список используемых источников:

1. Парахина В.Н., Борис О.А. и др. Особенности управления инновационным развитием социально-экономических систем в современных условиях: коллективная монография. Ставрополь, 2011.
2. Parakhina V., Boris O., Midler E. Evaluation of innovative regional development Russia // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 5. С. 201-208.
3. Parakhina V., Boris O., Bezrukova T., Bezrukov B., Kirillova C. Assessment of social and innovational orientation of enterprises and companies // Review of Applied Socio-Economic Research. Vol. 8. Issue 2. 2014. P. 132-140.
4. Маслов Д.В., Белокоровин Э.А. Управление качеством на малом предприятии. М.: ДМК Пресс, 2011.
5. Минько Э.В. Менеджмент качества. СПб.: Питер, 2013.

© 2015, Соломина К.А., Тимошенко П.Н.
Качество и конкурентоспособность продукции в
системе приоритетов современной компании

© 2015, Solomina K.A., Timoshenko P.N.
The concepts of quality and competitiveness in the
priorities of a modern company

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.390

Поступила (Received): 17.10.2015

Сорокина Т.И., Дронова М.В.
Концептуальные подходы к формированию стратегии
устойчивого развития сельских территорий
муниципального района

Sorokina T.I., Dronova M.V.
Conceptual approaches to formation of strategy of a sustainable
development of rural territories of the municipal area

Проанализировано социально-экономическое состояние сельских территорий, проведен swot-анализ, разработана стратегия устойчивого развития сельских территорий на основе предложенных инвестиционных проектов по развитию агропромышленного комплекса, жилищной индустрии, туризма и сферы услуг
Ключевые слова: сельские территории, стратегия развития, инвестиционные проекты

The social and economic condition of rural territories is analysed, SWOT analysis is carried out, strategy of a sustainable development of rural territories on the basis of the offered investment projects on development of agro-industrial complex, the housing industry, tourism and a services sector is developed
Key words: rural territories, development strategy, investment projects

Сорокина Татьяна Ивановна
 Кандидат экономических наук, доцент
 Государственный аграрный университет
 Северного Зауралья
 г. Тюмень, ул. Республики, 7

Sorokina Tatiyana Ivanovna
 Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
 State agricultural university of Northern Zauralie
 Tyumen, Republic st., 7

Дронова Мария Владимировна
 Кандидат экономических наук, преподаватель
 Государственный аграрный университет
 Северного Зауралья
 г. Тюмень, ул. Республики, 7

Dronova Mariya Vladimirovna
 Candidate of Economic Sciences, teacher
 State agricultural university of Northern Zauralie
 Tyumen, Republic st., 7

В современный период в российском обществе растёт осознание необходимости целенаправленного и устойчивого развития сельской местности. Принят Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», утверждена Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года.

Принятые в последнее десятилетие законодательные и нормативно – правовые акты позволили сформировать механизмы и инструменты политики сельского развития. Однако существующие различия в уровне социально- экономического развития субъектов РФ требуют их адаптации к региональным особенностям развития сельских территорий, обоснования эффективных стратегий, направлений развития с учетом социально-экономического потенциала, инфраструктуры,

уровня жизни населения, состояния сельского хозяйства, экологической ситуации и природно-климатических условий. Поэтому проблема устойчивого развития сельских территорий продолжает оставаться весьма актуальной [2, с. 389].

Объект исследования – сельские территории в рамках муниципальных образований Упоровского района Тюменской области.

Упоровский район – муниципальное образование в Тюменской области, образован в январе 1932 года. Его территория расположена в зоне северной лесостепи на юго-западе Тюменской области. Площадь района составляет 300 770 га. Самые крупные водоемы – реки Тобол и Емуртла.

Административно-территориальное деление Упоровского муниципального района представлено 14 сельскими поселениями, в которые входят 56 населенных пунктов.

Демографическая ситуация, сложившаяся в районе на протяжении анализируемых лет, характеризуется естественным приростом населения, что является результатом совокупного действия высокой рождаемости и низкой смертности.

При этом в Упоровском районе наблюдается тенденция снижения удельного веса населения в трудоспособном возрасте. Численность населения данной возрастной группы за анализируемый период сократилась на 1302 чел. (на 10,4 %). В результате положительной динамики числа родившихся увеличивается численность категории моложе трудоспособного возраста. За анализируемый период она увеличилась на 378 человек (на 9%). Наряду с этим увеличивается население старше трудоспособного возраста.

Численность экономически активного населения Упоровского района за ряд лет стремительно снижается. Причиной этому послужило увеличение категории граждан пенсионного возраста, а так же снижение общей численности населения (рис. 1).

Рис. 1. Динамика численности экономически активного населения Упоровского района, чел.

Ведущую роль в экономике района занимает сельскохозяйственное производство (более 65% валового внутреннего продукта), которое представлено десятью сельскохозяйственными организациями, четырьмя сельскохозяйственными потребительскими кооперативами и четырнадцатью крестьянско-фермерскими хозяйствами.

Инвестиции в сельское хозяйство за 2014 год составили 448,7 млн. руб., что на 54,0 млн. руб. больше, чем в прошлом году или 113,7%.

Предприятия района наращивают производственный потенциал и объемы производства сельскохозяйственной продукции (таблица 1).

Таблица 1. Динамика показателей производственного потенциала и производства продукции сельскохозяйственных организаций Упоровского района

Показатели	Годы					2014г. в % к 2010г.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Общая земельная площадь, га	120818	125080	116792	112209	116557	96,4
Среднегодовая стоимость основных средств основной деятельности, тыс. руб.	2728959	3161696	3786825	4483151	4858811	178
Среднегодовая численность работников, чел.	2083	2008	1937	1882	1874	90
Энергетических мощностей, л.с.	107688	135329	136350	137646	145358	135
Стоимость валовой продукции в текущих ценах, тыс. руб.	1585901	1856416	1962647	2337745	2570152	162,1
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	1353388	1402820	1773558	1728134	2082644	153,9

Тем не менее, условия жизни сельских жителей до настоящего времени остаются малопривлекательными. Существующие социальная и инженерная инфраструктура не соответствуют современным требованиям. Основная часть сельского жилищного фонда не имеет элементарных коммунальных удобств. Наблюдается сокращение числа учреждений социальной инфраструктуры, снижение доступа сельских жителей к основным социальным услугам: образованию и здравоохранению. Практически перестала функционировать сеть сельских предприятий бытового обслуживания. Существующая сельская дорожно-транспортная сеть не соответствует современным требованиям [1, с. 53].

На основании комплексной оценки социально-экономического развития Упоровского района (демографической ситуации и уровня жизни сельского населения; производственно-экономического потенциала и развития социальной инфраструктуры) нами определены сильные стороны, раскрывающие ряд возможностей:

- богатый потенциал природных ресурсов (земельные, лесные, рыбные, охотничьи, наличие озер и минеральных источников);
- инвестиционная привлекательность района;
- высокий уровень развития сельскохозяйственного производства, как основной сырьевой базы для развития пищевой отрасли (лидирующее положение района по производству молока, увеличение посевных площадей и по-

ложительная динамика увеличения валового сбора зерновых и зернобобовых культур);

– наличие на территории района крупнейшего производителя картофеля и овощей в Тюменской области – ООО «Агрофирма КРиММ».

При этом слабыми сторонами, создающими угрозы для устойчивого развития Упоровского района, явились следующие:

- снижение численность экономически активного населения;
- не развитость рыночной инфраструктуры;
- социальная и инженерная инфраструктура не соответствуют современным требованиям.

Вышеперечисленные факторы определили стратегическую цель развития района – высокий уровень и качество жизни сельского населения на основе обеспечения бюджетной самодостаточности района.

На основе проведенного SWOT-анализа, в рамках районной стратегии устойчивого развития сельских территорий предлагаются следующие приоритетные направления развития, которые будут реализованы через узкоспециализированные проекты:

1. Пути развития агропромышленного комплекса Упоровского района:

- переработка молока и производство молочной продукции широкого ассортимента;
- организация переработки продукции растениеводства (производство муки и круп; производство картофельных чипсов, замороженных полуфабрикатов картофеля и овощей);
- развитие птицеводства;
- развитие овцеводства;
- развитие животноводства и переработка мясной продукции;
- организация рыбоводного хозяйства.

В результате успешной реализации инвестиционных программ развития АПК, в районе увеличится производство сельскохозяйственной продукции, наряду с этим вырастет количество рабочих мест, а значит, снизится отток населения трудоспособного возраста в город.

2. Формирование направлений развития жилищной индустрии Упоровского района:

- строительство малоэтажного жилья;
- организация производства строительных материалов;
- производство изделий из полипропилена.

К 2020 году, при условии реализации данных предложений, в Упоровском районе будет устранен дефицит жилья для граждан. Появление новых видов промышленности в районе будет способствовать увеличению новых высокотехнологичных рабочих мест, а так же обеспечит дополнительные доходы бюджету.

3. Развитие туризма и сферы услуг на территории Упоровского района:

- создание и развитие охотничье-рыболовческого и сельского туризма;
- строительство лечебно-оздоровительного и досугового центров;
- строительство центра бытового обслуживания населения.

Развитие туризма и сферы услуг на территории района обеспечит удовлетворение потребностей населения в культурно-досуговых услугах, активном отдыхе, повышения качества жизни населения.

Ниже представлены ожидаемые результаты реализации стратегии.

Таблица 2. Оценка основных параметров социально-экономического развития Упоровского района в 2014- 2020 году

Показатели	2014 год (факт)	Прогноз на 2020 год
Стоимость валовой продукции сельскохозяйственного производства, тыс. руб.	2570152	3210000
Производство, т:		
молока	43077	76947
мяса	120	230
рыбы	-	200
Продукция переработки, т: картофеля	-	10000
зерна	10	400
молока	-	30000
Численность населения, чел	20499	21300
Количество вновь созданных рабочих мест	92	250
Среднемесячная заработная плата одного работающего, руб.	21520	29947
Ввод в действие жилых домов, тыс.кв.м.	14405	18500
Производство изделий из полипропилена, тыс.руб.	-	19600
Производство кирпича, млн.усл.кирп.	-	16,1
Туризм и сфера услуг:		
базы отдыха	1	2
Лечебно-оздоровительные центры, шт.	1	2
Культурно-развлекательные центры, шт.	-	1
Детские развлекательные комплексы, шт.	1	2

Таким образом, разработанные концептуальные подходы к формированию стратегии устойчивого развития сельских территорий муниципального района, определяют приоритетные направления их социально-экономического развития: диверсификация сельской экономики; поддержка высокопродуктивного сельского хозяйства; развитие социальной инфраструктуры, пищевой промышленности; строительной индустрии.

Список используемых источников:

1. Дронова М.В. Развитие аграрной экономики как фактор устойчивости сельских территорий // Социально-экономические вопросы инновационного развития АПК. Тюмень. 2011. С. 51-57.
2. Дронова М.В., Сорокина Т.И. Устойчивое социально-экономическое развитие сельского муниципального района. Ставрополь, 2010. Т. 1. С. 388-391.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.395

Поступила (Received): 30.10.2015

Спектор Е.В.
Моделирование производственных
отношение в 3D формате

Spektor E.V.
Simulation of industrial relations in 3D

В данной статье рассматриваются основные принципы создания социально-производственных отношений методом пространственного моделирования на основе геометрических примитивов. Построение 4Dмоделей по данному принципу упрощает восприятие и понимание основных процессов протекающих внутри коллективов. Даются графические трактовки понятий – вектора развития, круга общих интересов. Динамика формирования 4Dмодели даётся на примере решения конфликтной ситуации. Приводится пример 3Dкартографии конфликта. Дается экономическая оценка стоимости конфликта

Ключевые слова: 4 D моделирование, конфликт, производственные отношения

This article discusses the basic principles of public relations in production, using simulation. 4D model shows a simple understanding of the basic processes of interrelations. 4D model helps to see and resolve the conflict in industrial relations. Submitted economic assessment of the conflict

Key words: 4D model, conflict, industrial relations

Спектор Евгений Валерьевич

Начальник группы

*Национальный институт им. Екатерины Великой
г. Москва, Красноказарменный проезд, 14 А*

Spektor Evgeniy Valerevich

Head of group

*National institute of Catherine the great
Moscow, Krasnokazarmennaya pr., 14 A*

В процессе поиска практических решений по оптимизации управленческих решений руководитель сталкивается с вопросами сложного социально-производственного характера. Сложности в представлении межличностных отношений, соразмерности участия сотрудников в общем производственном процессе приводят к потерям производительности труда и распылению человеческого производственного потенциала.

Представленная в настоящей статье пространственная модель организации производственной группы ставит своей целью дать наглядное представление о формировании отношений. Модель основана на индивидуальных свойствах личности к совершенствованию путем трансформации заложенных способностей между стимулирующими и мотивирующими усилиями воздействия.

Основной моделирования производственных отношений в коллективе, в частности в группе являются модели сотрудников. Начальным требованием является требования профессионализма. Это искомое качество сотрудника является сложной составляющей реализации личности на основе индивидуальных особенностей. Для составления модели можно применить общепризнанную линейку: Индивид – Личность – Профессионал. Интерпретируя концепцию З.Фрейда Рис.2 Где 1- подсознание; 2-сознание; 3-осознание; Подсознание – существующие инстинкты индивида.

Рис. 1.

Рис. 2.

Рис. 3.

Рис. 4.

Его индивидуальный набор способностей, талантов и дарований, равно и как существующие проблемы разнопланового генезиса.

Сознавая и соотнося свою индивидуальную цель, как члена коллектива, с целями коллектива рис.3 сотрудник воспринимает воздействие стимуляции и запускает работу мотивационных составляющих по профессиональному росту. По стрелке «Б» внешние усилия воздействия стимуляции не осознаются сотрудником как соответствующие его профессиональным интересам и сознание осуществляет работу по сопротивлению воздействию на подсознание.

Результат работы конструктивной реакции сознания шаг за шагом формирует профессиональные отношения сотрудника. Как результат постоянных воздействий личность сотрудника в искомом варианте имеет тенденцию роста. Количество решенных задач осознается сотрудником как позитивная реализация профессионального характера и сознание подготавливается к росту поступающих ресурсов от работодателя (заказчика). На рис.4 зона направления усилия роста личности обозначена стрелками. В результирующем направлении можно считать вектор в котором личность определяет направление своего развития, – вектор развития. Данный вектор направлен в точку оптимального соотношения стимуляции/мотивации

Для формирования вектора развития у сотрудника и предприятия должны возникнуть доверительные отношения делового плана. Как минимум два вектора встречного направления, со стороны сотрудника и со стороны предприятия. В этом плане должны так же участвовать вектора уверенности сотрудника в себе, в своих деловых качествах и фактор верности общим идеям коллектива. Со стороны предприятия вектор финансовой состоятельности и вектор социальных гарантий. Вектора развития сотрудника имеют основания в подсознательной области индивида и получают сознательное направление.

Рис. 5. Круг общих интересов

Рис. 6.

На рисунке 5, мы видим двух партнеров с одинаковыми сферами реализации. У каждого из них существует свои вектора развития. В данном случае, эти вектора находятся в зонах осознания партнерских отношений, т.е. путем делового общения два партнера идеализированно представляют себе перспективы совместных отношений – бизнеса. Так как вектора развития направлены из центра сфер подсознания и описывают всю внутреннюю поверхность сфер осознания, то в точках пересечения этих векторов будет образовываться геометрическая фигура– круг. Этот круг является общим интересом двух партнеров в бизнесе.

В реальной же обстановке партнеры реализованы как личности по разному и соответственно сферы их реализации должны отражаться в разных объемах. На рис.6 моделируем круги общих интересов нескольких партнеров. Ровно так же можно представить пользуясь универсальностью модели, что на данном рисунке изображены круги взаимных интересов руководителя и подчиненных в группе. На рисунке наблюдается явный дисбаланс площадей для объема сферы руководителя П1 и сфер подчиненных П3. Для каждого из подчиненных П2 и П3, руководитель П1 определяет свой вектор развития, что усложняет организационную систему, в данном случае общая длина отводимых П3 векторов с площадью кругов общих интересов несоразмерна отношению длины вектора П1П2 площади круга S1П1П2 На рис. 7 представлена модель той же группы в формате 3D.

Рис. 7

Из вышеизложенного, можно сделать вывод, что данная модель эффективна для практического применения в области менеджмента (управления

персоналом), для предприятий производственной деятельности, а также и для любых предприятий. Благодаря визуальному восприятию взаимоотношений между руководителем и подчиненным, можно увидеть и определить зоны конфликтных ситуаций. С помощью экономических расчетов, можно определить время потери в производственном процессе, рассчитать в денежном эквиваленте сумму потери, вызванную конфликтной ситуацией.

В заключении хочется привести пословицу «Время – деньги», значение которой в том, что время так же ценно, как и деньги, ибо ни за какие деньги время не купить, а потерянное время не воротить. Отсюда и смысл, что время, как и деньги, надо использовать эффективно.

© 2015, Спектор Е.В.

Моделирование производственных отношений в 3D
формате

© 2015, Spektor E.V.

Simulation of industrial relations in 3D

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.399

Поступила (Received): 14.10.2015

Стецюнич Ю.Н.
Финансовые аспекты управления
дебиторской задолженностью

Stetciunich Yu.N.
Financial aspects of management of receivables

Статья посвящена изучению современных методов управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта. В работе освещаются вопросы формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности, страхования, затрагиваются современные проблемы трансформации такой задолженности. Анализируются разные методики оценки качества дебиторской задолженности

Ключевые слова: дебиторская задолженность, система, риски, методы управления

The article is devoted to the study of modern methods of management of receivables economic entity. The paper highlights the issues of formation of a reserve for doubtful accounts receivable, insurance, deals modern problems of transformation of such indebtedness. Analyzed different methods of assessing the quality of receivables

Key words: receivables, system, risks, control methods

Стецюнич Юлия Николаевна

Кандидат экономических наук, доцент
Ленинградский государственный университет им.
А.С. Пушкина
г. Санкт-Петербург, Пушкин, Петербургское ш., 10

Stetciunich Yuliya Nikolaevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Leningrad state university named A.S. Pushkin
Sankt Petersburg, Pushkin, Peterburgskoe shosse, 10

Размер дебиторской задолженности является индикатором эффективности хозяйственной деятельности. Согласно статистическим данным дебиторская задолженность хозяйствующих субъектов в РФ без учета субъектов малого бизнеса за 2014 год составляет 31014 млрд. руб., доля задолженности покупателей 51,82% (16074 млрд. руб.); по отношению к 2013 году эти показатели возросли: на 18% увеличилась сумма задолженности, на 35,94% выросла задолженность покупателей.

С позиции финансового менеджмента управление дебиторской задолженностью остается актуальным в связи с ростом неплатежей. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к потере ликвидности. Особое внимание при управлении уделяется сомнительной дебиторской задолженности, поэтому при анализе первоочередным является определение срока возникновения дебиторской задолженности [5, с.74]. Рост сомнительной (просроченной) дебиторской задолженности со-

ставил в 2014 году по отношению к 2013 году 36,36% или 436 млрд. руб. За 2014 год просроченная дебиторская задолженность в структуре общей задолженности составила 5,26%, а в 2013 году – 4,5%, что является следствием ухудшения экономической ситуации в стране.

Важным этапом работы с дебиторской задолженностью организации является формирование резерва по сомнительным долгам. Порядок формирования резерва по сомнительным долгам определяется Учетной политикой организации. В состав резерва по сомнительным долгам включается любая необеспеченная задолженность, как просроченная, так и непросроченная, причем не только за реализованные товары, работы и услуги, но и по перечисленным авансам, а также по выданным беспроцентным займам. Также в Учетной политике организации должен быть закреплён общий порядок оценки платежеспособности должников и вероятности погашения дебиторских задолженностей. Согласно статистическим данным о просроченной задолженности размер резерва в среднем должен составлять 5% от дебиторской задолженности.

Традиционными методами управления дебиторской задолженностью являются: контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; разработка гибкой системы оплаты в зависимости от сроков и форм оплаты; использование системы скидок при досрочной оплате счёта; факторинг (перепродажа счетов дебиторов 3-м лицам); страхование сделок; использование банковской гарантии или поручительства; использование залога или залога; применение форфейтинга для внешнеэкономических сделок; установление вознаграждения персонала отдела сбыта за повышение эффективности продаж и получение платежей за отгруженную продукцию.

Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами, т.е. финансовой политики организации, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной ее инкассации.

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [5, с.73].

Величина рисков непосредственно влияет на объем неплатежей, качество дебиторской задолженности. В свою очередь, величина дебиторской задолженности сказывается на ее оборачиваемости (в сравнении со скоростью оборота кредиторской задолженности). Для оценки вероятности погашения каждого долга в отдельности и отнести его к тому или иному виду, используют различные методы регулирования дебиторской задолженности предприятия, но чаще инвентаризацию дебиторской задолженности. В качестве основных путей регулирования дебиторской задолженности: зачет требований, новация, предоставление скидок, лимит на стоимость отгруженной продукции.

Для сглаживания отрицательных последствий рисков дебиторской задолженности используют методику оптимизации, которая состоит из следующих этапов: расчет вероятности банкротства дебиторов [2,с.28]; оценка качества дебиторской задолженности; формирование оптимального портфеля дебиторской задолженности с точки зрения рисков; расчет экономической эффективности применения инструментов управления «плохой» дебиторской задолженностью. Для проведения анализа качества дебиторской задолженности могут использоваться такие методики, как: оценка дебиторской задолженности методом дисконтированных денежных потоков; методика оценки дебиторской задолженности РОО; коэффициентная методика определения стоимости дебиторской задолженности и другие.

Особое внимание уделяется планированию работы с дебиторами и процессу управления риском неплатежей. Такая работа начинается с организации правильного и своевременного документооборота внутри компании и с контрагентами. Определяется круг сотрудников, которые отвечают за работу с дебиторами. Проводится регулярный анализ дебиторской задолженности, права изменения условий поставки, составляются регламентирующие документы с описанием порядка действий по возврату долгов. Нужно обязательно рассмотреть меры поощрения, мотивирования сотрудников на достижение минимальных установленных показателей задолженности.

Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью начинается с глубокого и всестороннего анализа и оценки кредитной политики организации, а также оценки текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии [4,с.135].

При оценке текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии могут быть выявлены две группы проблем: частные и общие. К частным проблемам относятся все ситуации, когда сроки оплаты задолженности уже миновали, либо подтверждение задолженности со стороны дебитора отсутствует по различным причинам, поэтому она была включена в состав сомнительной и требует пристального внимания со стороны администрации. Такие ситуации необходимо рассматривать и контролировать по каждому контрагенту отдельно, в том числе в разрезе отдельных договоров [3, с.99]. Основными способами решения частных проблем являются: создание резерва по сомнительным долгам; активная работа финансовых и юридических служб предприятия по инкассации задолженности в досудебном или судебном порядке; использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности (факторинг, форфейтинг, учет векселей, переуступка прав требования); привлечение коллекторов.

К общим проблемам относятся все недостатки, связанные с организацией процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии. В качестве примеров наиболее распространенных общих проблем можно назвать: на анализируемом предприятии не уделяется достаточного внимания управлению дебиторской задолженностью со стороны администрации, контроль и анализ дебиторской задолженности практически не осуществляется; отсутствует система планирования и нормирования дебиторской задолженности,

обоснованная кредитная политика, в частности не разработаны стандарты оценки финансовой надежности клиента, процедуры инкассации, распределение ответственности и мотивации сотрудников в части управления дебиторской задолженностью, а также система поощрения клиентов за более раннюю оплату; процедура управления задолженностью не регламентирована, ответственность за эту работу за конкретными должностными лицами не закреплена и др. Комплекс мер, направленных на решение общих проблем, может включать: разработку системы контроля и отслеживания дебиторской задолженности; организацию системы планирования и нормирования дебиторской задолженности; формирование недостающих элементов кредитной политики предприятия; регламентация и документирование процедуры управления дебиторской задолженностью [1, с.171].

Наличие просроченной дебиторской задолженности свидетельствует отнюдь не о том, что созданная на предприятии система работы с дебиторской задолженностью не работает, а о том, что необходимо грамотно отрегулировать ее модуль, касающийся взыскания имеющихся долгов. Также важно придерживаться двух принципов: постоянства поддержания контакта, а также адекватность формы воздействия на должника.

Имеющиеся меры можно разделить на три основных блока: предварительные или досудебные меры (телефонные звонки, переговоры, направление писем, претензий); судебные процедуры; исполнительное производство. Предварительные (досудебные меры) позволяют непрерывно осуществлять наблюдение за поведением и настроением должника, а, кроме того, формируют у последнего образ настойчивого кредитора, с которым надо как можно быстрее расплатиться. Обеспечительные меры принимаются судом на любой стадии процесса, если непринятие этих мер может затруднить или сделать невозможным исполнение судебного акта, а также в целях предотвращения причинения значительного ущерба заявителю [2, с.24]. Внедрение комплексной системы управления дебиторской задолженностью, что позволяет получить как качественный, так и количественный эффект. Качественный эффект проявляется в повышении «прозрачности» и управляемости бизнес-процессов, улучшении качества дебиторской задолженности, снижении рисков, связанных с несвоевременном погашением долгов. Количественный эффект проявляется в высвобождении денежных средств, «связанных» в дебиторской задолженности, в экономии на платежах за привлечение финансовых ресурсов, необходимых для компенсации изъятий из оборота и в уменьшении убытков.

Список используемых источников:

1. Косякова Л.Н. Анализ методов оценки инвестиционных проектов // Научное обеспечение АПК в условиях реформирования. СПб. Минсельхоз РФ, СПбГАУ, 2013. С. 170-173.
2. Стецюнич Ю.Н. Неправомерное банкротство: экономические признаки и возможность предотвращения // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина. 2014. Т. 6. № 1. С. 22-36.
3. Стецюнич Ю.Н., Недзельский А.Е. Отраслевая дивергенция традиционной и квази-интеграционной стратегии компании // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. № 13. СПб. СПбГАУ, 2009. С. 97-101.

4. Стецюнич Ю.Н. Роль управленческого анализа в хозяйственной деятельности предприятий // Известия Санкт-Петербургского аграрного университета. 2008. № 8. С. 135-136.
5. Стецюнич Ю.Н. Управленческий анализ в фермерском хозяйстве // Известия Международной академии аграрного образования. Т. 2. № 6. СПб, СПбГАУ, 2008. С. 72-73.

© 2015, Стецюнич Ю.Н.
 Финансовые аспекты управления дебиторской
 задолженностью

© 2015, Stetciunich Yu.N.
 Financial aspects of management of receivables

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.404

Поступила (Received): 24.10.2015

Страшкова В.О.
**Место и роль домодедовской таможни в системе
таможенных органов Российской Федерации**

Strashkova V.O.
**Role and place of domodedovo customs in
the system of Russian customs service**

Рассмотрена роль Домодедовской таможни в системе таможенных органов и формирование федерального бюджета в части доходов, администрируемых таможенными органами
Ключевые слова: домодедовская таможня, товарная структура импорта, внешнеторговый оборот

The role of customs in the Domodedovo customs authorities and the formation of the federal budget revenues administered by the customs authorities

Key words: domodedovo customs, commodity imports, foreign trade turnover

Страшкова Виктория Олеговна
Магистр
Российская таможенная академия
Московская область, г. Люберцы, Комсомольский проспект, 4

Strashkova Victoria Olegovna
Master
RUSSIAN customs academy
Moscow region, Lubertsy, Komsomolsky pr., 4

Единая система таможенных органов должна обладать структурой, набором функций, укомплектованностью штатов, их квалификацией, оснащённостью техникой и инфраструктурой в целом, позволяющими разрешать возникающую в процессе эволюции макросистемы проблемную ситуацию. Это означает, что единая система должна адекватным образом реагировать на изменения воздействия макросистемы, сохраняя при этом свою эффективность [2].

Домодедовская таможня была создана 13 мая 1994 года на базе Домодедовского таможенного поста Шереметьевской таможни как таможня центрального подчинения ГТК России. Регионом деятельности был определен аэропорт «Домодедово».

На первом этапе должностные лица таможни столкнулись с определёнными трудностями. Им приходилось работать при отсутствии специально оборудованных помещений, без каких-либо технических средств, устройств для проведения таможенного контроля.

Через 2 года было введено в эксплуатацию здание Центра таможенного оформления товаров, где находились все участники таможенного оформления – декларанты, отделы оперативного, экономического и правоохранительного блоков, что способствовало совершенствованию деятельности таможни.

В результате возросли основные показатели деятельности таможни.

Уже к 2003 году товарооборот возрос до 900 млн. дол. США, а пассажиропоток – до 4,4 млн. пассажиров. В этом же году таможня получила новое здание, у должностных лиц появилась возможность использовать в работе современную оргтехнику. 2004 год для таможи был юбилейным. За 10 лет существования Домодедовской таможи условия труда должностных лиц значительно улучшились. В структуре таможи были созданы различные отделы, занимающиеся узкофункциональной деятельностью, четыре таможенных поста: Аэропорт Домодедово (грузовой), Аэропорт Домодедово (пассажирский), Аэродром Раменское, Аэродром Чкаловский.

Анализ структуры импорта за январь-июнь 2015 года товаров показал, что через таможенную границу в регионе деятельности таможи перемещаются разнообразные товары, классификация которых осуществляется практически во всех группах ТН ВЭД ЕАЭС.

В товарной структуре импорта на долю товаров 84 и 85 групп (механические устройства; электрические машины и оборудование, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, компьютерная техника, мобильные телефоны) приходится – 30,5 % от общего веса ввезенных товаров. Основной удельный вес в стоимостном объеме ввоза, также приходится на 84, 85 группы ТН ВЭД ЕАЭС (53,5%).

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот в регионе деятельности таможи за январь-июнь 2015 г. составил 1 443,4 млн. долларов США и по сравнению с январем-июнем 2014 года снизился на 30%, в том числе импорт – 1 116,2 млн. долларов США (снижение на 35%), экспорт – 327,3 млн. долларов США (снижение на 6,2%), что связано с политической и экономической ситуацией в мире.

Превышение импорта над экспортом привело к отрицательному сальдо торгового баланса (-788,9 млн. долларов США).

Основную номенклатуру ввозимых товаров, перемещаемых через таможенную границу Евразийского экономического союза (далее ЕАЭС), составили:

- из Китая – 85 группа (электрические машины и оборудование), 84 группа (оборудование и механические устройства), 90 группа (инструменты и аппараты оптические), 62 группа (предметы одежды, кроме трикотажных);
- из Вьетнама – 85 группа (электрические машины и оборудование), 84 группа (оборудование и механические устройства), 42 группа (изделия из кожи), 61 группа (предметы одежды трикотажные), группа 64 (обувь), 62 группа (предметы одежды, кроме трикотажных);
- из США – группа 88 (летательные аппараты), группа 82 (инструменты, приспособления из драгоценных металлов и их части), группа 90 (инструменты и аппараты оптические), группа 84 (оборудование и механические устройства), группа 85 (электрические машины и оборудование).

Основную номенклатуру вывозимых товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, составили:

- в Италию – группа 88 (летательные аппараты), группа 64 (обувь), группа 84 (оборудование и механические устройства), группа 90 (инструменты и аппараты оптические), 85 (электрические машины и оборудование);

- в Китай – группа 88 (летательные аппараты), группа 84 (оборудование и механические устройства), группа 28 (продукты неорганической химии), группа 90 (инструменты и аппараты оптические);
- в Бангладеш – группа 85 (электрические машины и оборудование), группа 49 (печатная продукция), группа 30 (фармацевтическая продукция);
- в Объединенные Арабские Эмираты – группа 88 (летательные аппараты), группа 84 (оборудование и механические устройства), группа 90 (инструменты и аппараты оптические), группа 85 (электрические машины и оборудование);
- в Великобританию – группа 27 (авиационное топливо и горюче-смазочные материалы); группа 30 – (фармацевтическая продукция).

Таблица 1. Перечисления в федеральный бюджет за 2014 год

	2014 год				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	итого
план	5 336,81	6 014,68	6 766,35	6 744,01	24 861,85
факт	5 673,89	5 680,08	5 749,52	7 789,99	24 893,47
отклонение	337,08	-334,60	-1 016,83	1 045,98	31,62
% выполнения	106,32%	94,44%	84,97%	115,51%	100,13%

Основными торговыми партнерами в импорте и экспорте Российской Федерации среди всех стран в регионе деятельности Домодедовской таможни являются: Импорт: Китай – 25,8%, США – 21,7%, Вьетнам – 20,9%, Индия – 5,7%, Япония – 3,0%, Сингапур – 2,9%, Израиль – 2,2%, Тайвань – 2,1%, Германия – 2,1%, Великобритания – 1,6%, прочие страны – 12,0%. Экспорт: Италия – 24,7%, Китай – 19,8%, Бангладеш – 13,7%, Великобритания – 7,8%, ОАЭ – 7,8%, Узбекистан – 3,9%, США – 2,3%, Индия – 2,2%, Германия – 1,9%, Ирландия – 1,6%, прочие страны – 14,4% [1].

Проанализировав формирование федерального бюджета в части доходов, администрируемых таможенными органами, сделан вывод, что, несмотря на санкции и эмбарго, фактические перечисления в федеральный бюджет от деятельности Домодедовской таможни превышают плановые показатели.

Список используемых источников:

1. URL: <http://domodedovo.customs.ru/>
2. Макрусов В.В., Черных В.А. Управление таможенным делом. СПб.: Троицкий мост, 2012.

© 2015, Страшкова В.О.

Место и роль домодедовской таможни в системе таможенных органов Российской Федерации

© 2015, Strashkova V.O.

Role and place of domodedovo customs in the system of Russian customs service

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.407

Поступила (Received): 21.10.2015

Суровнева К.А.
Опыт организации и тенденции развития
банковской системы Англии

Surovneva K.A.
Organization experience and development
trends of the UK banking system

В данной статье рассматриваются тема возникновения и становления банковской системы Англии, ключевые особенности банковского регулирования и надзора. Целью исследования является возможность использования опыта построения и методов регулирования в банковской системе Российской Федерации. Данный вопрос особенно остро встает в кризисные периоды в мировой экономике, когда Центральный Банк вынужден принимать важные для финансовой, денежно-валютной политики и экономики страны в целом решения

Ключевые слова: банковская система Англии, методы регулирования и контроля

Суровнева Кристина Александровна
Мастер делового администрирования, аспирант
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при президенте РФ
г. Орёл, б-р Победы, 5 А

This article explores the theme of the origin and formation of the UK banking system, the key features of the banking regulation and supervision. The main aim of the study is possibility to learn the experience of the system construction and the UK methods of regulation in the banking system of the Russian Federation. This issue is especially acute in times of world economy crisis, when the Central bank is forced to take financial, monetary and foreign exchange policy decisions

Key words: UK Banking system, methods of regulation and control

Surovneva Kristina Aleksandrovna
Master of business administration, graduate
Russian presidential academy of national economy
and public administration
Orel, Boulevard Pobedy, 5 A

В данной статье рассматриваются тема возникновения и становления банковской системы Англии, ключевые особенности банковского регулирования и надзора. Целью исследования является возможность использования опыта построения и методов регулирования в банковской системе Российской Федерации. Данный вопрос особенно остро встает в кризисные периоды в мировой экономике, когда Центральный Банк вынужден принимать важные для финансовой, денежно-валютной политики и экономики страны в целом решения.

Под влиянием рыночных перипетий, находясь в центре международной финансовой системы, Банк Англии заработал прочную репутацию искушенного и опытного центрального банка, начавшего свою историю в 1694 году. Нужда правительства Англии в деньгах, с одной стороны, и лоббирование со стороны канцлера казначейства и лидеров Сити, с другой стороны, помогли про-

вести в 1694 году идею Паттерсона в парламенте. Это был банковский проект голландского финансиста Уильяма Паттерсона – банкиры одалживали правительству 1,2 млн. фунтов стерлингов на неограниченный срок под 8% год. Взамен они получили право создать банк и выпустить банкноты на аналогичную сумму. Это был первый официально санкционированный выпуск бумажных денег в Англии. Банк стал первым и единственным правительственным банком [1, с. 88]. Среди Центральных банков мира Банк Англии первым совершил переход от эмиссионного банка к центральному банку как к кредитору последней инстанции. К 1900 году Банк рассматривал себя как общественный институт, а не как коммерческое предприятие. Его деятельность концентрировалась вокруг поддержания устойчивости денежного рынка, курса фунтов стерлингов и стабильности британской банковской системы [1, с. 97]. Английская банковская система уже в начале XX в. была двухуровневой и включала на первом уровне Банк Англии – центральный банк; на втором уровне – депозитные, кредитные и торговые банки, кредитные посредники, клиринговые дома. Приоритетным направлением деятельности депозитных банков является приемом денежных вкладов и выдача краткосрочных ссуд предприятиям крупной торговли и аристократии под залог надежных ценных бумаг (государственных и др.), а также покупка краткосрочных векселей, выдача денежных ссуд на бирже. Кредитные и торговые банки, напротив не принимали вкладов и выполняли практически только учредительские (спекулятивные) операции, а также выдавали экспортные кредиты. Кредитные посредники представляли собой вексельных маклеров, осуществляющих главным образом покупку векселей и перепродажу их банкам, и фондовых маклеров, обеспечивающих посреднические услуги при заключении биржевых сделок. В текущем столетии эта система изменилась незначительно. Сегодня в Великобритании выделяют следующие виды коммерческих банков: депозитные; торговые банки, работающие в сфере внешней торговли и международных финансово-кредитных отношений; банки Содружества (британские заграничные банки); иностранные банки (порядка 450 банков); консорциальные банки, в которых участвуют по меньшей мере две стороны, ни одна не имеет контрольного пакета акций.

Крупнейшими представителями депозитных банков Англии являются National Westminster Bank, Lloyd's Bank, Midland Bank, Barclay's Bank. Особый банковский статус характеризует деятельность двух крупнейших банков: Трастового сберегательного банка и Национального жиробанка (НЖ). НЖ – квазигосударственное учреждение, услугами которого пользуются только государственные ведомства и местные органы власти при расчетах с населением.

В состав кредитных учреждений небанковского типа включаются страховые компании; учреждения, занимающиеся сберегательными операциями (ссудосберегательные ассоциации, взаимные сберегательные банки и др.); финансовые компании; кредитные, строительные кооперативы и строительные общества; пенсионные фонды, доверительные паевые фонды и др. Особое место в современной банковской системе страны занимают клиринговые (депозитные) банки. Свое название они получили потому, что заключили между собой соглашения о зачете взаимных требований (клиринговые соглашения).

Клиринговые банки активно работают в системе зачетов платежных документов и ценных бумаг, осуществляемых через Лондонскую расчетную палату. Согласно законодательству все расчеты между обычными банками и другими финансовыми организациями могут производиться только через клиринговые банки. Депозитные (клиринговые) банки принадлежат к числу универсальных, предоставляющих своим клиентам широкий выбор банковских операций и услуг. Однако при всей универсальности они имеют приоритеты в деятельности, специфические черты: определенный круг клиентуры, территориальную или отраслевую специализацию, свою концепцию развития.

Особенностью банковской системы Англии является наличие дисконтных (учетных) домов – билль-брокеров. Через них банк Англии кредитует другие коммерческие банки, хотя в последние годы их роль снижается. Вторая особенность заключается в том, что в Англии достаточно большое количество лицензированных организаций, принимающих депозиты. На практике любая организация прежде чем получить статус банка должна пройти испытательный срок в качестве данной организации.

Банковскую систему Англии характеризуют высокая степень концентрации и специализации, хорошо развитая банковская инфраструктура, тесная связь с международным рынком ссудных капиталов. В мировом финансовом центре – в Лондоне работает больше иностранных банков, чем английских. Это прежде всего американские и японские банки. Доля депозитов в иностранной валюте в банках Великобритании значительно выше, чем в других странах. Английская банковская система владеет самой широкой в мире сетью зарубежных филиалов [2].

На протяжении длительного времени критики утверждали, что Банк Англии сталкивался с конфликтом интересов: он был контролером над банками, а также был тем органом, который давал рекомендации и проводил денежно-кредитную политику. Были сомнения, действительно ли Банк готов посоветовать Правительству, поднять процентные ставки в тот момент, когда это могло бы нанести ущерб банкам, в отношении которых он выполняет надзорные функции. Сегодня положение изменилось, Банк Англии стал нести большую ответственность за денежно-кредитную политику. Одновременно он уступил свои полномочия в области регулирования банковской деятельности новому "супер контроллеру", Управлению финансового надзора (Financial Services Authority). Однако Банк Англии всё еще несет ответственность за стабильность банковской системы в целом [3, 273].

Все функции ЦБ Англии можно разделить на 2 основные группы:

- прямые функции банка, связанные с его деятельностью;
- контролируемые функции, связанные с контролем всей денежно-кредитной системы.

Функции контроля других банков основываются на устном договоре, опираясь на вековые традиции. Таким образом, выделяются основные функции Центрального банка Англии:

- Центральный Центральный Банк Великобритании является банком для коммерческих банков;

- Центральный Центральный банк Англии является центральным банком для других центральных банков;
- Центральный Центробанк Великобритании является банком для правительства;
- Центральный Банк Великобритании является хозяином монетарной политики Великобритании;
- Центральный центробанк Англии осуществляет денежную эмиссию банкнот Соединенного королевства;
- только Центральный Центральный Банк Великобритании проводит все главные валютно-финансовые операции в Великобритании и не только, управляет золотовалютным запасом от имени Казначейства Великобритании;
- Центральный Центральный банк Англии контролирует валютно-кредитные учреждения и всю банковскую систему.

Для достижения ценовой стабильности Центральный ЦБ Великобритании имеет два направления:

- достижение уровня инфляции менее 2%;
- более открытый способ ведения денежной политики [4].

Политика определения и методика достижения 2%-уровень инфляции Банком Англии – ключевое направление деятельности Центробанка Англии, методы которого могут применяться Центральным банком РФ.

Банк Англии обладает правом предоставления статуса банка различным финансовым корпорациям, имеет право и аннулировать этот статус у многочисленных уже действующих банков.

Одним из аналитических инструментов, призванных обеспечить оценку потенциальных потерь кредитных организаций в случае возможных спадов в экономике, является стресс-тестирование, получившее широкое распространение в международной финансовой практике. В качестве предупредительных мер Центробанк Англии регулярно проводит жесткие стресс-тесты для английских банков. Центробанк Англии прорабатывает экономические сценарии, оценивающие способность крупных британских банков противостоять экономическим потрясениям. В 2015 году в сценарий стресстестирования была включена имитацию резкого замедления экономики Китая и длительный период глобальной дефляции, сообщается на сайте ЦБ Англии. Проверять на прочность будут шесть банков Великобритании: Barclays, HSBC, Santander UK, Standard Chartered, Lloyds Banking Group и Royal Bank of Scotland. Банк Co-operative Bank, принимавший участие в прошлогодних тестах и не прошедший их, в этом году к испытаниям не приглашается. Его исключение специалисты Банка Англии объясняют тем, что по сравнению с банками, тестируемыми в этом году, Co-operative Bank меньше, а потому не будет иметь большого влияния на состояние финансовой системы. В отличие от тестов 2014 года, нынешние гораздо сложнее, так как охватывают не только европейскую, но и мировую экономику и разработаны при участии Международного валютного фонда, а не только Европейской банковской организации. Так, в тестах 2015 года особое внимание уделяется деятельности HSBC (Hongkong and Shanghai Banking Corporation, один из крупнейших финансовых конгломератов в мире) и Stand-

ard Chartered Bank (один из крупнейших банков Гонконга, принадлежит британской банковской группе Standard Chartered). Однако ЦБ Англии не забыл и собственную экономику – одним из сценариев тестов является отрицательная инфляция в течение семи кварталов подряд и учетная ставка, сокращенная до нуля с 0,5%. Испытания предполагают имитацию пятилетнего периода и предлагают банкам выживать в жестких экономических условиях до конца 2019 года. Чтобы пройти тест, им нужно будет сохранить хотя бы 4,5% размера капитала и 3% доли заемных средств.

Результаты стресс-тестов 2014 года, по словам главы английского Центробанка Марка Карни (Mark Carney) показали, что банковская система Великобритании сильнее, чем до кризиса 2008 года. Он подчеркнул, что тесты 2015 года намеренно моделируют более сложную экономическую ситуацию, чем прогнозирует МВФ, по мнению которого существует лишь 1 шанс из 20, что мировая экономика в 2015 году покажет рост ниже 2,5%. Стресс-тесты же заставляют банки подумать, что делать, если мировой ВВП скатится к 0,9% в 2015-м и к 0,7% – в 2016-м, а баррель нефти будет стоить 38 долларов [5].

По итогам стресс-тестов органы финансового регулирования Англии выработают для банков соответствующий список требований. Таким образом, оценивая устойчивость банковской системы страны, Центробанк Англии определяет ее уязвимые места и возможные потери, а так же проверяет, есть ли у банков стратегии преодоления серьезных экономических проблем.

Жесткая, четко регламентированная методика построения комплексных стресс-тестов Центробанка Англии является сегодня одной из ключевых предупредительных мер оценки стратегических перспектив кредитной организации. Методику испытаний Центробанка Англии обоснованно использовать центробанками других стран, как признанный высокоэффективный аналитический инструмент, позволяющий оценить потенциальное одновременное воздействие ряда факторов риска на деятельность кредитной организации в случае наступления экстремального, но вместе с тем вероятного события.

Список используемых источников:

1. Моисеев С.Р. Возникновение и становление центральных банков. Научно-популярное издание. Москва: КНОРУС, 2013. 310 с.
2. URL: <http://www.globfin.ru/articles/banks/uk.htm>
3. Майкл Бретт. Как читать финансовую информацию. Простое объяснение того, как работают деньги. М.: Проспект, 2004. 464 с.
4. URL: https://forexaw.com/TERMs/Public_institutions/Public_institutions_of_Great_Britain/l218_Центральный_Банк_Англии_The_Governor_and_Company_of_the_Bank_of_England_
5. URL: <http://banks.eu/news/info/315/>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.412

Поступила (Received): 29.10.2015

Сягаева А.В., Юрасова О.И.
Применение стартапов в современном бизнесе

Syagaeva A.V., Yurasova O.I.
Application start-ups in today's business

В статье рассмотрены актуальность и возможности применения стартапов в современном бизнесе. В статье обозначены цели создания стартапов, рассмотрены возможности создания бизнеса и привлечения инвестиций, а также пути продвижения: инвестиции от бизнес-ангелов, бутстрэппинг, посевные инвестиции, нетворкинг. В данной статье обосновано, что применение стартапов в современном бизнесе является актуальным, перспективным и достаточно эффективным

Ключевые слова: инвестиции, стартап, бизнес

The article discusses the relevance and potential of start-ups in business today. The article marked the goal of start-ups, consider creating a business and investment, as well as the way forward: investment by business angels, bootstrapping, seed investment, networking. In this article we proved that the use of start-ups in business today is relevant, promising and effective enough

Key words: investments, startup, business

Сягаева Анна Викторовна

Студент

Набережночелнинский институт (филиал
Казанский (Приволжский) Федеральный
университет)

Syagaeva Anna Victorovna

Student

Kazan (Volga Region) Federal university branch in
NaberezhnyeChelny

Юрасова Ольга Игоревна

Кандидат экономических наук, доцент

Набережночелнинский институт (филиал
Казанский (Приволжский) Федеральный
университет)

Yurasova Olga Igorevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal university branch in
NaberezhnyeChelny

В современном российском бизнесе все чаще применяется термин «стартап», хотя в англоговорящих странах он используется уже давно. В общем понимании, стартапом может являться любой молодой бизнес. Общеизвестное определение стартапам дал Стив Бланк, который является успешным предпринимателем, преподавателем ведущих американских университетов, а также автор популярных книг, посвященной данной тематике.

Стартап – это компания, созданная для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели [1].

В основном, стартапы призваны решать проблемы, которые со временем становятся возможным решить благодаря использованию результатов развития научно-технического прогресса. Однако двигать технический прогресс вперед – это не сама задача стартаперов. Основатель Twitter'а Исаак "Биз" Сто-

ун отмечал, что все современные высокотехнологичные проекты должны служить одной цели – упрощать пользователям любые действия в их повседневной жизни. Само создание стартапа подразумевает реализацию неких инноваций и ноу-хау. Например, вполне реально в рамках небольшой команды специалистов создать программный продукт, который предоставляет пользователям инновационные услуги. Однако стартапом может быть не только программный продукт, но и поставленный на конвейер физический. После истории в 2010 году, как двадцатитрехлетний основатель известного стартапа стал миллиардером (и после выхода фильма «Социальная сеть») всем стало очевидно, что стартапы – это серьезная возможность для привлечения и реализации инвестиций.

Стартап по своей сути может являться полноценным бизнесом. В некотором понимании начинающий или успешный стартапер по своему определению является предпринимателем, но по виду занятий стартапер может являться дизайнером, экономистом и инженером.

В современности с развитием технологий у рядовых людей появляется все больше возможностей для создания своего бизнеса и своего предприятия. Ранее, в индустрии всегда работал принцип: большие деньги идут к большим деньгам (богатые богатеют). У людей, занимающихся наукой, зачастую не было огромных ресурсов для того, чтобы вывести на рынок новый продукт. На данный же момент, с развитием технологий и такого понятия как «IT-стартап», любой желающий может создать свое дело, имея в распоряжении лишь ноутбук, так как прототип любого популярного сервиса может быть создан одним человеком за пару дней.

В капиталистических странах (в частности – в США) принято не только создавать компании для получения прибыли, но и продавать и перепродавать их, выводить на биржу для того, чтобы часть компании в виде акций мог купить любой желающий. Оценочная стоимость разного рода стартапов постоянно растет из-за постоянно увеличивающегося количества привлекаемых ими пользователей. Таким образом, IT-проекты становятся «очень лакомым куском» для инвесторов, которые, вложив в их развитие определенную сумму денег, могут получить в десятки раз больше при продаже компании [2].

Более того, один стартап получает инвестиции не один раз, а, зачастую, от двух до пяти раз (раундов инвестиций). И одни инвесторы, вложившиеся в проект на ранней стадии его развития, могут позже продать свою часть компании за большую сумму следующим инвесторам [3].

Так как же привлечь инвестиции в свой проект начинающим стартаперам? Для начала разберемся в проблемах, которые возникают при поиске инвестиций.

Во-первых, команда проекта работает не только над одним проектом, а уделяет ему только часть своего времени. Во-вторых, причиной является не правильное распределение долей, например, малая доля у основателей и основной команды проекта. В-третьих, проблемы в отношениях, между основателями, а так же неподходящая юридическая структура и отсутствие прав на интеллектуальную собственность.

В самом начале функционирования есть несколько путей продвижения: поиск ангельских инвестиций, бутстрэппинг и посевные инвестиции, а так же работа по приобретению связей – нетворкинг [4].

Бутстрэппинг – основание и развитие бизнеса при очень малом и незначительном финансировании. При использовании бутстрэппинга, создается продукт при использовании только своих финансов и личных сбережений. Так же к бутстрэппингу можно отнести поиск инвестиций по принципу Family, Friends, Fools – деньги берутся у знакомых и родственников.

Инвестиции от бизнес-ангелов получают при наличии идеи или минимального прототипа продукта – за небольшой процент акций компании. При отборе проектов, ангелы руководствуются личным опытом или своими предпочтениями. Инвестируют в основном на вере в успех основателей стартапа, а не в аналитику и не в продукт.

Посевные инвестиции относятся к венчурным, однако появились недавно и выполняют роль «предварительных» инвестиций в стартапы. Посевные инвестиции делаются в проекты, которым характерен значительный стабильный рост. Значительным стабильным ростом является увеличение пользовательской базы клиентских сервисов на 5-7% в неделю, хотя если рост клиентской базы будет составлять 10% в неделю (что бывает крайне редко), команда будет автоматически получать предложения от многих фондов [5, с. 304].

Работа по приобретению связей – нетворкинг, не только позволяет осуществлять поиск инвесторов, но и находить новые заказы и клиентов и искать сотрудников в компанию.

Сообщество IT максимально открыто и дружелюбно к новым людям. Информация в нем распространяется крайне быстро и все ваши действия внутри сообщества – публичны. Среди большинства активных участников IT-сообществ действует принцип PayForward [6]. Здесь принято безвозмездно оказывать помощь своим коллегам и знакомым. Здесь всегда помогут советом, подскажут нужного человека, если в этом будет необходимость. Ведь все знают, что со временем эта деятельность принесет свои результаты. С новыми людьми нетворкеры чаще всего знакомятся на профессиональных мероприятиях, конференциях или уже через знакомых. В онлайне же основной инструмент нетворкинга – это социальная сеть LinkedIn.

Применение стартапов в современном бизнесе является достаточно эффективным, так как при минимальных затратах сил и средств можно получить значительный результат предпринимательской деятельности.

Таким образом, стартап – это компания, созданная для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес – модели, а также полноценный бизнес и серьезная возможность для привлечения и реализации инвестиций. Применение стартапов в современном бизнесе является актуальным, перспективным и достаточно эффективным.

Список используемых источников:

1. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. URL: <http://www.fintrest.ru/literatura050.html>
3. URL: <http://www.cfin.ru/investor/>

4. Александр Михайленко. Поиск инвестиций в стартапах. URL: <http://itkeys.ru/>
5. Сергеев И.В. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2002. 304 с.
6. URL: <http://itkeys.ru/>

© 2015, Сягаева А.В., Юрасова О.И.

Применение стартапов в современном бизнесе

© 2015, Syagaeva A.V., Yurasova O.I.

Application start-ups in today's business

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.416

Поступила (Received): 23.10.2015

Телякова А.К.
Совершенствование имиджа организации

Telyakova A.K.
Role of improving the organization's image

В работе доказывается необходимость последовательной работы по формированию положительного имиджа компании. Указывается взаимосвязь между уровнем имиджа компании и ее рыночной стоимости

Ключевые слова: имидж организации, конкурентоспособность организации, имиджевая политика

In this paper the need for consistent work on formation of positive image of the company. Specifies the relationship between the level of the company's image and its market value

Key words: image of the organization, the competitiveness of the organization, image politics

Телякова Айгуль Кямильевна

Студент

Московский государственный университет путей сообщения

г. Москва, ул. Образцова, 9

Telyakova Aigul Kyamilevna

Student

Moscow state university of railways

Moscow, Obraztsova st., 9

Известный факт, что на успех деятельности любой организации влияют множество факторов. Учитывая данные факторы, менеджмент компаний формирует систему контрольных показателей в форме панелей управления [6]. Через систему взаимосвязанных показателей в данной панели [1] формируется управляемая модель деятельности организации. Успех характеризуется высокими значениями показателей данной модели, а для этого необходимо уделять особое внимание факторам долгосрочного успеха в развитии компании [7]. Один из таких факторов – впечатление, которое она производит на потенциального клиента. В связи с этим, многие предприятия вплотную сталкиваются с необходимостью формирования и развития своего позитивного имиджа. Имидж влияет на конкурентоспособность организации, позволяя компании достичь лидерских позиций [4]. Более того, позитивный имидж компании привлекает соискателей, клиентуру и хороших партнеров, создавая тем самым благоприятную среду функционирования и развития ее хозяйственной деятельности [8].

Среди зарубежных авторов, занимающихся исследованиями и практическими разработками в области формирования имиджа необходимо выделить таких ученых, как Б. Джи, П.Берд, С.Блэк, Ф.Буари, П. Вейл, Т.Д.Сван, М.Спиллейн и др. Среди отечественных авторов так же можно выделить тех, кто уделял много внимания вопросу разработки формирования имиджа. Такими авторами

являются: Е.Н.Богданов, А.В.Гармонова, В.Г.Зазыкин, З.М.Зотова, Е.В.Егорова-Гантман, А.Ю.Панасюк, Ю.В.Синягин и др.

Данное исследование направлено на изучение влияния имиджа, на повышение конкурентоспособности организации. Для правильной оценки положительного влияния имиджа на конкурентоспособность, организация должна применять методы эталонного анализа [9], с помощью которого определить ключевых конкурентов лидеров – релевантную эталонную группу [2].

Политика в области имиджа является самым сложным направлением в стратегии организации. На сегодняшний день имидж предприятия определяется как один из важнейших факторов, способствующий победе или поражению в бизнесе. Имиджевую политику должны проводить не только крупные фирмы или компании, но и малые, недавно образованные предприятия. Для реализации данного механизма требуется адекватная панель управления, разработка которой требует использовать приемы эталонного управления [10, 8]. Это является необходимостью для современных компаний в условиях, когда субъекты бизнеса реализуют стратегию лидерства [5]. К аспектам указанного механизма относятся: базисные элементы, процессы управления, контрольные функции на каждом этапе, выбор методов оценки эффективности управления устойчивым развитием [3].

К мероприятиям по формированию положительного имиджа можно отнести: тренинги для сотрудников, программы поощрения, определение общего стиля организации и корпоративных традиций, политику в области корпоративной социальной ответственности и создание новых дополнительных услуг для клиентов фирмы. Эффективность таких мероприятий следует оценивать через оценку влияния изменения уровня имиджа на стоимость компании [3].

Таким образом, положительный имидж компании необходим для достижения организацией прочного и делового успеха, укрепления позиции в рыночной экономике, а так же для ее защиты от фирм-конкурентов.

Список используемых источников:

1. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // *Экономический анализ: теория и практика*. 2009. № 27. С. 40-47.
2. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации // *Предпринимательство*. 2009. № 8. С. 21-27.
3. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании // *Управленческий учет*. 2015. № 8. С. 61-70.
4. Чугумбаев Р.Р. Верификация целей бизнеса, ориентированного на лидерство // *Вести высших учебных заведений Черноземья*. 2012. № 1. С. 56-60.
5. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности эталонного анализа экономических показателей в условиях энтропии развития и функционирования бизнеса // *В мире научных открытий*. № 11.10 (47). 2013. С. 234-244.
6. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // *Управленческий учет*. 2009. № 9. С. 50-60.
7. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа // *Управленческий учет*. № 11. 2009. С. 42-50.
8. Чугумбаев Р.Р. Учёт среды функционирования в анализе весовых характеристик показателей интегральной оценки хозяйственной деятельности // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010. № 3. С. 113-117.

9. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 27-34.
10. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы применения эталонного анализа в экономических исследованиях // Управленческий учет. 2013. № 12. С. 53-62.

© 2015, Телякова А.К.

Совершенствование имиджа организации

© 2015, Telyakova A.K.

Role of improving the organization's image

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.419

Поступила (Received): 05.10.2015

Титов Э.А.
Эффективность организационных изменений
на примере ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный
федеральный университет им. М.К. Аммосова»

Titov E.A.
The effectiveness of organizational change as an example FSAEI
VPO "North-Eastern Federal University named M.K. Ammosova"

Актуальность данной работы заключается в том, что процесс изменения на предприятии должен быть хорошо организован и управляем, чтобы перемены дали положительные результаты с наименьшими затратами сил, денег и нервов работников и руководства

Ключевые слова: организационные изменения, эффективность, реорганизация

Титов Эдуард Александрович

Студент

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

г. Якутск, пр. Ленина, 1

The relevance of this work lies in the fact that the process of change in the company should be well organized and managed to change yielded positive results with the least amount of effort, money and nerves of employees and management

Key words: organizational changes, efficiency, reorganization

Titov Eduard Aleksandrovich

Student

North-Eastern federal university named M.K. Ammosova

Yakutsk, Lenina ave., 1

Актуальность данной работы заключается в том, что процесс изменения на предприятии должен быть хорошо организован и управляем, чтобы перемены дали положительные результаты с наименьшими затратами сил, денег и нервов работников и руководства.

Цель работы – изучение эффективности организационных изменений, происходящих в организации.

Для достижения цели, необходимо решить следующие задачи:

- Раскрыть понятие организационных изменений;
- Рассмотреть методы управления изменениями в организации;
- Рассмотреть понятие эффективности изменений в компании;
- Дать оценку реорганизации на примере Якутского государственного университета им. М.К. Аммосова.

Объектом исследования данной работы является Якутский государственный университет им. М.К. Аммосова.

Предметом исследования выступает исследование эффективности организационных изменений.

23 августа 1956 года, Постановлением Совета Министров СССР был образован Якутский государственный университет (далее – ЯГУ). С 1990 года, университет носит имя Максима Кировича Аммосова, видного государственного деятеля, выдающегося сына якутского народа, одного из основателей государственности Якутии и Кыргызстана. Указом Президента Республики Саха (Якутия) М.Е.Николаева от 6 февраля 1994 года ЯГУ придан статус Головного вуза Республики, ответственного за организацию и качество гуманитарной, социально-экономической, педагогической и естественнонаучной подготовки специалистов. Высшее профессиональное образование республики выходит на новый виток своего развития.

21 октября 2009 года Президент России Дмитрий Медведев подписал Указ «О создании федеральных университетов в Северо-Западном, Приволжском, Уральском и Дальневосточном федеральных округах.

17 ноября 2009 года Ученый совет ЯГУ принял Постановление «О создании федерального автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К.Аммосова (далее – СВФУ им. М.К.Аммосова)». Согласно распоряжению от 2 апреля 2010 года за № 499-р, полномочия учредителя осуществляет Минобрнауки России. Имущество госуниверситета в полном объеме закрепляется за автономным образовательным учреждением.

Таблица 1. Основные показатели университета

2009 год	2014 год
<ul style="list-style-type: none"> - Более 12.000 студентов (нет данных по регионам); - 2 филиала (г. Нерюнгри, г. Мирный); - S территории – 42,6 га, S зданий – 206 тыс. м², в т.ч. учебно-лабораторных – 193 тыс. м², S общежитий – 82 тыс. м²; - 1 научный сотрудник; - Средний возраст НПР – 49 лет; - 59,7% НПР имеют ученую степень; - 123 основных ОП ВПО и СПО, в т.ч. 2 программы магистратуры; - 68 программ ДПО; - 38 лабораторий; - Доступ к 1 электронной БД; - 2 объекта ИС; - 2 органа студенческого самоуправления; - Доходы ВУЗа на 1 НПР – 1868,2 тыс. руб.; - Объем НИОКР на 1 НПР – 65,1 тыс. руб. 	<ul style="list-style-type: none"> - Более 19 тысяч студентов из 37 субъектов РФ и 30 стран; - 3 филиала (г. Нерюнгри, г. Мирный, г. Анадырь); - S территории – 112 га, S зданий – 307 тыс. м², в т.ч. учебно-лабораторных – 205 тыс. м², S общежитий – 101 тыс. м²; - 6 НИИ, 166 научных работников; - Средний возраст НПР – 46 лет; - 66,5% НПР имеют ученую степень; - 414 основных ОП ВПО и СПО, в т.ч. 47 программ магистратур; - 130 программ ДПО; - 92 научно-учебных, научно-технологических лабораторий; - Доступ к 45 электронной БД; - 161 объекта ИС; - 25 МИП; - 23 органа студенческого самоуправления; - Дохода ВУЗа на 1 НПР – 3123 тыс. руб.; - Объем НИОКР на 1 НПР – 304 тыс. руб. - Ежегодно 75-80% всех выпускников трудоустраиваются, в т.ч. по специальности – 98-100%. 15-20% поступают в магистратуру/аспирантуру. 3-5% призываются в РА.

С реорганизацией ЯГУ в СВФУ им. М.К.Аммосова изменились приоритеты развития университета. Миссией университета стала возвращение конкурентоспособных специалистов, привлечение и закрепление молодежи, в том числе из других регионов, для обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона, выполнение исследований, реализации инновационных разработок и услуг, обеспечивающих высокое качество жизни, сохранение и развитие культуры народов Севера-Востока России и Арктики. Университет поставил стратегическую цель: признание его к 2020 году на российском и международных уровнях современным научно-образовательным и культурным центром Севера-Востока России с развитой инфраструктурой, осуществляющим качественную подготовку высококвалифицированных кадров, способных обеспечить разработку наукоемких технологий и модернизацию отраслей экономики и социальной сферы региона [4].

В ходе исследования, были выявлены следующие рекомендации: внедрять далее процесс реорганизации, добиваясь высоких результатов в рейтинге лучших университетов страны и мира; усовершенствование системы БРС; переход к 18 недельному учебному семестру; увеличение площади студенческих общежитий и учебных корпусов; улучшение качества образования; привлечение студентов, аспирантов, ППС к научно-исследовательской работе; разработка концепции электронного университета; расширение международных связей; увеличение заработной платы ППС и государственных стипендий студентов; расширение набора студентов, образовательных и магистерских программ.

Список используемых источников:

1. Акимова Т.Н. Теория организации. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 367 с.
2. Емельянов Е.Н., Пахомов Ю.В. Проведение системных организационных изменений. М.: Менеджмент в России и за рубежом, 2006. 122 с.
3. Смирнов В.Г. Организация и ее деловая среда. М.: ИНФРА-М, 2000. 192 с.
4. Отчет ректора СВФУ Е.И.Михайловой на Наблюдательном Совете ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный университет им. М.К. Аммосова», 15 января 2015 года.
URL: <http://www.s-vfu.ru/kolonka-rektora/detail.php?ID=32354>

© 2015, Титов Э.А.

Эффективность организационных изменений на примере ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова»

© 2015, Titov E.A.

The effectiveness of organizational change as an example FSAEI VPO "North-Eastern Federal University named M.K. Ammosova"

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.422

Поступила (Received): 13.10.2015

Урман Н.А.
Проблемы предприятий малого бизнеса

Urman N.A.
The problems of small businesses

Развитию малого предпринимательства придается приоритетное значение, во многом объясняемое необходимостью ускорения развития рыночных отношений. Если российские органы власти заинтересованы в росте малого бизнеса, они должны создать систему благоприятных условий его деятельности. Комплекс мер, связанный с преодолением трудностей является списком эффективных мероприятий по поддержке субъектов малого бизнеса. Следует выделить такие шаги, которые способны в короткий период дать заметный эффект

Ключевые слова: малый бизнес, поддержка, предпринимательство, кредиты

Урман Наталья Альбертовна

Кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Республика Хакасия, г. Абакан, пр. Ленина, 90

Small business development is given high priority, largely explained by the need to accelerate the development of market relations. If the Russian authorities are interested in the growth of small business, they have to establish favourable conditions for its activities. A set of measures associated with overcoming difficulties is a list of effective measures for support of subjects of small business. Following are the steps which are able to give a noticeable effect

Key words: small business, support, enterprise, loans

Urman Natalya Albertovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department
Khakas state university named N.F. Katanov
Republic of Khakassia, Abakan, Lenin ave., 90

Роль малого и среднего бизнеса в развитии экономики любой страны трудно переоценить. Малый и средний бизнес является важнейшим сегментом экономики, развитие которого обеспечивает экономическую, социальную и политическую стабильность страны. Именно он играет одну из ведущих ролей при переходе к экономике, ориентированной на инновации.

Развитию малого предпринимательства придается приоритетное значение, во многом объясняемое необходимостью ускорения развития рыночных отношений. Именно малому предпринимательству суждено сыграть роль локомотива рыночной экономики, прокладывающего путь всем остальным.

Об этом свидетельствуют данные Росстата и ФНС России. Так, в 2012 году в России действовало 6 млн. предприятий. В секторе малого и среднего бизнеса (далее МСБ) занято было почти 25 % от экономически активного населения, однако это намного меньше, чем в тех странах, уровень развития которых сопоставим с нашим (Евросоюз 70 % рабочих мест обеспечивает малый бизнес) [1, с.17]. На сегодняшний день наблюдается уменьшение количества малых и

средних предприятий, снижается их доля в кредитном портфеле банков России, сокращается число занятых на них. В 2013 году количество данных предприятий составило 5,5 млн. ед., что на 500 тыс. меньше, чем в 2012 году, в 2014 году эта цифра уменьшилась до 4,3 млн. ед.

Данное положение МСБ в России, который является основным двигателем развития экономики, ее конкурентоспособности и создателем рабочих мест делает его поддержку для российского правительства весьма актуальной. Если российские органы власти действительно заинтересованы в значительном росте МСБ, они должны:

- создать систему благоприятных правовых, экономических и административных условий их деятельности;
- направить государственные инвестиционные ресурсы на развитие отраслей экономики, основу которых составляют или будут составлять субъекты МСБ;
- перераспределить часть сверхприбыли естественных монополий в пользу малых и средних предприятий путем тарифного регулирования;
- принять на себя основную часть кредитных рисков в сфере финансирования МСБ.

По различным экспертным оценкам, на развитие малого бизнеса в России требуются инвестиции в объеме около 5 млрд. долл. Государство в настоящее время такими средствами не располагает. Частный российский и зарубежный финансовый сектор в состоянии выделить такие кредитные ресурсы, но не делает это в силу высокой степени риска в сфере малого бизнеса (далее МБ). В этой ситуации государство, если оно действительно заинтересовано в развитии предпринимательства, обязано взять на себя решение проблемы гарантирования кредитных вложений в проекты малых и средних предприятий.

Комплекс мер, связанный с преодолением трудностей малых предприятий, является списком эффективных мероприятий по поддержке субъектов малого бизнеса. Следует выделить такие шаги, которые способны в короткий период дать заметный эффект:

- субсидирование ставки кредитования, предназначенной для предприятий малого бизнеса, работающих в отрасли с низкой рентабельностью;
- стабилизация налоговых режимов для предприятий малого бизнеса;
- ряд мер, направленных на повышение прозрачности субъектов малого бизнеса;
- образовательная работа и развитие инфраструктуры поддержки в среде предприятий малого бизнеса;
- создание специальных фондов поддержки индивидуальных предпринимателей, оказывающих помощь в обучении работе с кредиторами и в сборе необходимой документации;
- стимулирование формирования фонда кредитных историй.

Для кредитных организаций МБ с проблемой недостаточности или отсутствия стартового капитала эффективными могут быть следующие способы устранения данной проблемы:

– внедрение в банках-кредиторах стандартизированных процедур, оказывающих влияние на снижение себестоимости операций по кредитованию и сокращение сроков рассмотрения кредитных заявок;

– создание на региональном и федеральном уровне механизмов снижения рисков через различные схемы обеспечения и гарантирования кредитов малых предприятий, а также привлечение крупных предприятий округа к поручительству за средние и малые предприятия;

– увеличение срочности банковских пассивов, позволяющих снизить разрывы между пассивами и активами по срокам погашения и востребования, улучшить их ликвидность, внедрить новые механизмы рефинансирования;

– совершенствование нормативных банковских требований, направленных на удешевление банковских продуктов, позволяющих снизить процентные ставки по кредитным займам.

Для малого предпринимательства процедура выдачи кредита должна быть максимально упрощена, причем совместными усилиями по всем регионам РФ.

В настоящее время главное направление государственной программы мероприятий – создание механизма кредитования через банки при государственной поддержке и субсидированной процентной ставке банком [2,с.33].

Никто не собирается ни на уровне государства, ни на уровне банков предлагать дополнительные деньги предпринимателям для того, чтобы они себя обеспечивали. Гарантия, которая интересует всех – это гарантия возврата денег. Соответственно ожидается, что государство, с одной стороны, возьмет на себя некие обязательства в случае невыполнения гражданином своих обязательств перед банком компенсировать последнему потери по кредиту. С другой стороны, государство через свою административную систему сможет заставить гражданина вернуть деньги или привлечь его к ответственности.

Ожидается, что его работа позволит предпринимателям получать больше кредитов на выгодных условиях, а банкам – улучшить качество активов, что в целом повысит эффективность оказываемой государством поддержки малому и среднему бизнесу.

Специальные налоговые режимы стимулируют МСБ на ведение своей деятельности и дают возможность развиваться, а государственный бюджет получает значительные поступления.

В зарубежных странах налоговое стимулирование более эффективно, чем в России. В нашей стране понятия МСБ появились значительно позже, и развитие проходило в более быстром темпе, поэтому российскому налоговому законодательству, нужно еще претерпеть множество изменений, которые пойдут на пользу МСБ.

При воплощении в жизнь выше перечисленных мер, поддержка малых предприятий, которые занимаются созданием и внедрением инновационной продукции, дальнейшее совершенствование нормативно-правового регулирования, по прогнозам Минэкономразвития России приведет к увеличению числа субъектов малого и среднего предпринимательства к 2030 году в 1,3 раза и составит 7,7 млн. ед.

Список используемых источников:

1. Малый и средний бизнес в России в 2014 году. Федеральная служба государственной статистики.
2. Вережкин Л.П. Что мешает развитию малого бизнеса: мнения предпринимателей // Мониторинг общественного мнения. 2013. №5–6. С. 30–35.

© 2015, Урман Н.А.

Проблемы предприятий малого бизнеса

© 2015, Urman N.A.

The problems of small businesses

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.426

Поступила (Received): 29.10.2015

Хазов А.Ю.
Проблемы и перспективы развития малого
предпринимательства в регионе

Hazov A.Yu.
Problems and prospects of development
of small business in the region

В статье проведена оценка современного состояния малого предпринимательства в Чувашской Республике, определены существующие меры государственной поддержки малого бизнеса и выявлены проблемы и перспективы его развития в исследуемом регионе через активизация финансово-кредитного обеспечения субъектов

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, государственная поддержка

The paper assessed the current state of small business in the Chuvash Republic, identified the existing measures of state support of small business and identified the problems and prospects of its development in the study area through the intensification of financial collateral entities

Key words: small business, small business, government support

Хазов Андрей Юрьевич

Кандидат экономических наук, доцент
Чувашский государственный университет
им. И.Н. Ульянова
Чувашская Республика г. Алатырь, ул. Московская, 30

Hazov Andrew Yurievich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Chuvash state university named I.N. Ulianov
Chuvash Republic, Alatyr, Moskovskaya st., 30

Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество не могут нормально существовать и развиваться. Его формирование и развитие является основным условием становления конкурентной рыночной среды, от которого зависит эффективность антимонопольной политики и успех рыночных преобразований.

Независимые предприниматели представляют собой наиболее многочисленный слой частных собственников и в силу своей массовости играют значительную роль не только в социально-экономической, но и в политической жизни страны. Малое предпринимательство обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности [2].

Решение задач по модернизации экономики, укреплению социально – экономического развития как страны в целом, так и Чувашской Республики, в значительной степени зависит от реализации потенциала малого и среднего бизнеса, непосредственно связано с ростом вклада предпринимательского сектора как в традиционных, так и в инновационных отраслях экономики.

По итогам 2014 года удельный вес отгруженной инновационной продукции произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, увеличен в два раза к уровню 2010 года с 6,1% до 13,6%, а это закладывает основу по формированию современной новой экономической модели развития республики. Выпускаемая инновационная продукция является не только драйвером развития республики, но и национальной защитой от импортной продукции в стратегических отраслях экономики России [3].

Эффективность поддержки малого предпринимательства в республике подтверждается поступательным экономическим развитием малого бизнеса.

Согласно данным статистики по состоянию на 1 января 2015 г. в Чувашии осуществляют деятельность более 48,3 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Количество малых и средних предприятий, включая микропредприятия, увеличилось на 8,4% и составило 16,0 тыс. организаций, количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей увеличилось на 2,5% и составило 32,3 тыс. человек.

Сложившаяся отраслевая структура распределения малых и средних предприятий в республике свидетельствует о развитии предпринимательства преимущественно в сфере оптовой и розничной торговли 35,9%. В строительстве занято – 14,1%, в обрабатывающих производствах – 12,2%, в сельском хозяйстве – 3,3%, в прочих отраслях – 34,5 % от общего числа малых и средних предприятий.

Вложенные бюджетные инвестиции в развитие малого бизнеса возвращаются в виде налоговых поступлений с уже сложившейся положительной динамикой как минимум в 10 % ежегодно. Общая сумма налогов, поступивших в консолидированный бюджет Чувашской Республики, увеличилась с 1,5 млрд. рублей в 2011 году до 2,7 млрд. рублей в 2014 году [1].

В процессе своей деятельности малые предприятия в исследуемом регионе сталкиваются с рядом проблем: отсутствие кредитных ресурсов, административные барьеры, территориальная обособленность региона, повышенная транспортная составляющая в расходах, низкий потребительский (платежеспособный) спрос, несовершенство законодательства, неустойчивость государственной политики, нестабильность рынка сбыта, низкая квалификация предпринимателей (работников), незащищенность прав собственности.

Развитие и необходимость поддержки малого и среднего бизнеса остаются приоритетными направлениями государственной политики Чувашской Республики и особенно это очевидно в условиях как экономических и политических санкций, так и изменения модели экономического развития нашей страны.

В целом можно сказать, что за последние несколько лет удастся успешно выстраивать взаимодействие между законодательной властью и малым предпринимательством, но чтобы добиться решительного изменения делового климата, надо затронуть исполнительную власть в центре и на местах, с ее административными и финансовыми ресурсами.

Поддержку малому предпринимательству в регионе оказывают негосударственные структуры: банки, страховые и лизинговые компании, факторинговые компании, консалтинговые фирмы, венчурные фонды, холдинговые компании, аудиторские фирмы, арбитражные суды.

Социальная эффективность поддержки малого и среднего предпринимательства в республике подтверждается созданием новых и сохранением уже имеющихся рабочих мест. Так в 2014 году за счет оказания всех форм поддержки создано 2320 новых рабочих мест [1].

В современных условиях механизм активизации финансово-кредитного обеспечения субъектов малого предпринимательства в Чувашской Республике должен сводиться, прежде всего, к усилению государственной поддержки малого предпринимательства. Для этого, в первую очередь, необходимо:

1. Формирование концепции, выбор приоритетов и основные роли малого бизнеса в экономике;
2. Упрощение регулирующих процедур в отношении субъектов малого предпринимательства, их унификация;
3. Совершенствование законодательства в сфере инвестиций и формирование благоприятного инвестиционного климата в стране;
4. Совершенствование налогообложения малых предприятий, в т.ч. повышение оборотного критерия для перехода на упрощенную систему налогообложения, льготирование налогообложения инвестиционной деятельности малого бизнеса;
5. Льготирование налогообложения банков, осуществляющих кредитование малого бизнеса;
6. Активация прямого и косвенного участия государства в финансировании развития малого бизнеса.

Благодаря реализации данных мероприятий возможно создание эффективной системы государственной поддержки и в скором времени перевод механизмов поддержки в рыночный сегмент.

Для этого в Чувашии создана широкая сеть инфраструктуры поддержки, представленная бизнес-инкубаторами в районах и городах республики, центрами инжиниринга, молодежного инновационного творчества, прототипирования, сертификации, стандартизации и испытаний, индустриальным парком, строительство которого предусматривается завершить в 2015 году.

Список используемых источников:

1. Доклад о развитии субъектов малого и среднего предпринимательства в Чувашской Республике и мерах, направленных на их государственную поддержку в рамках программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Чувашской Республике» государственной программы Чувашской Республики «Экономическое развитие и инновационная экономика на 2012 – 2020 годы» за 2014 год. Сайт Министерства экономического развития, промышленности и торговли Чувашской Республики. URL: <http://gov.cap.ru>
2. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика. М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА. М., 2014.
3. Горфинкель В.Я., Попадюк Т.Г. Малый инновационный бизнес. М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА. М., 2013.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.429

Поступила (Received): 19.10.2015

Харламова А.Ю.
Анализ содержания региональных институциональных
форм как фактора реализации туристского потенциала
Челябинской области

Kharlamova A.Yu.
Analysis of the content of the regional institutional forms
as a factor in the implementation of the tourist potential
of the Chelyabinsk Region

В статье рассматриваются вопросы, связанные с влиянием региональной институциональной среды на развитие туризма в регионе. Проводится анализ содержания региональной программы развития въездного и внутреннего туризма Челябинской области как важнейшей институциональной формы, оказывающей значительное влияние на реализацию туристского потенциала этого региона

Ключевые слова: региональный туризм, туристический кластер, институциональная среда туризма

This article discusses issues related to the regional influence of the institutional environment for the development of tourism in the region. The analysis of the content of regional programs of development of inbound and domestic tourism Chelyabinsk region as a major institutional form, exerting considerable influence on the realization of tourism potential of the region

Key words: regional tourism, tourism cluster, institutional environment tourism

Харламова Алина Юрьевна

Кандидат экономических наук, старший преподаватель
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, проспект Ленина, 87

Kharlamova Alina Yurievna

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
South Ural state university
Chelyabinsk, Lenin ave., 87

Развитие туристской отрасли происходит при наличии соответствующего ресурсного обеспечения. Наличие туристских ресурсов определяет привлекательность региона для посещения его туристами. В этом отношении Челябинская область имеет большие возможности, как для внутреннего, так и для въездного туризма. В настоящее время в области готовится проект создания туристического кластера «Золотой пояс горного Урала» куда войдут туристские ресурсы, расположенные на территории 8 муниципалитетов Челябинской области: Миасского, Златоустовского, Трёхгорного, Кыштымского городских округов, а также Саткинского, Катав-Ивановского и Кусинского муниципальных районов. Кластер объединит в себе уже существующие туристические ресурсы: национальные парки Зюраткуль и Таганай, горнолыжный курорт «Солнечная долина», клуб-отель «Золотой пляж», памятник истории и культуры

областного значения «Пороги». В основу туристического кластера легли 4 направления туризма: оздоровительный и рекреационный, спортивный, культурно-познавательный и экологический. К настоящему времени разработано 6 маршрутов, два из которых разделено на зиму и лето. Туристический кластер «Золотой пояс горного Урала» должен стать одной из «точек роста» для региональной экономики [3].

Проект «Золотой пояс горного Урала» готов на 99%, однако остаются нерешенными ряд проблем как экономического, так и институционального характера.

Появление в Челябинской области крупного туристического кластера предполагает наличие региональных институциональных форм, содержащих систему правил, процедур, организационных форм и санкций, призванных обеспечивать согласование интересов экономических субъектов в институциональной среде регионального туризма [2, с.14].

В этой связи актуальным становится вопрос мониторинга институционального регулирования туристической сферы в Челябинской области.

В качестве важнейшей институциональной формы в сфере туризма выступает Государственная программа Челябинской области «Развитие культуры и туризма в Челябинской области на 2015-2017 годы» и, входящая в ее состав Подпрограмма «Развитие внутреннего и въездного туризма на 2015-2017 годы».

Государственная программа Челябинской области «Развитие культуры и туризма в Челябинской области на 2015-2017 годы» является институциональной формой, наиболее полно раскрывающей принципы институционального проектирования применительно к нормативным актам регионального уровня, поскольку содержит подробный анализ состояния сферы туризма в субъекте Федерации.

В этой связи представляется целесообразным провести контент-анализ данной институциональной формы в контексте ее нацеленности на рост эффективности функционирования рынка туризма в Челябинской области.

Контент-анализ Государственной программы Челябинской области «Развитие культуры и туризма в Челябинской области на 2015-2017 годы», и, входящей в ее состав подпрограммы «Развитие внутреннего и въездного туризма на 2015-2017 годы», далее Программа, позволил сделать следующие выводы.

1. Цели программы имеют только широкую трактовку (создание благоприятных экономических условий для развития туризма и формирования благоприятного имиджа Челябинской области), узконаправленные цели отсутствуют.

2. Задачи формулируются как осуществление содействия развитию инфраструктуры и материальной базы учреждений в сфере туризма с целью формирования эффективного механизма управления; продвижению туристских возможностей Челябинской области на российском и международном рынках; создания информационного, инновационного и методического обеспечения туристской отрасли [1, с.111].

3. Правила и процедуры как механизмы действий для максимально эффективного достижения поставленных целей в Программе не прописаны. В отношении вопросов, касающихся институциональных правил и процедур, в тексте Программы имеются ссылки на положения Федерального закона № «Об основах туристской деятельности», административные регламенты предоставления услуг в сфере туризма, а также положения Закона Челябинской области от 27.03.2008 г. № 252-30 «О стимулировании туристско-рекреационной деятельности в Челябинской области».

4. Результаты реализации в Программе обозначены как достижение абсолютных показателей, таких как: численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения; численность иностранных граждан, прибывших в Челябинскую область; количество муниципальных районов и городских округов Челябинской области, утвердивших программы развития в сфере туризма; объем платных туристских услуг; объем платных услуг, предоставляемых гостиницами и аналогичными средствами размещения; количество новых туристско-экскурсионных маршрутов; количество мероприятий, проведенных с целью информационного обеспечения туризма на территории Челябинской области; количество проведенных выставок, фестивалей, смотров, конкурсов, форумов.

5. Процедурные процессы Программы не включают главного компонента программно-целевого подхода, а именно мониторинга реализации целевых программ, преимущества которого состоят в возможности разграничения количественных оценок, как результативности, так и эффективности программ. В Программе в качестве оценки эффективности реализации рассматривается достижение целевых индикаторов (планируемых показателей), при этом указывается, что мероприятия, предлагаемые в программе, лишь опосредованно влияют величины целевых индикаторов [1, с.119].

В Программе оценку эффективности предлагается проводить исходя из оценки соответствия текущих значений показателей к их целевым значениям по годам реализации подпрограммы и по итогам реализации Программы.

Получается, что в Программе трактовка результативности и эффективности является тождественной. Смешивание понятий результативности и эффективности, преимущественно используя результативность как показатель эффективности программных действий, на взгляд автора не является корректным.

Анализ содержания Государственной программы Челябинской области «Развитие культуры и туризма в Челябинской области на 2015-2017 годы» выявил необходимость разработки системы целевых индикаторов, включающих как показатели результативности, применяемых институциональных действий, так и показателей эффективности использования бюджетных средств, предназначенных для реализации институциональных программных мероприятий. Только в этом случае будет представляться возможным в полной мере оценить эффект от прилагаемых усилий, направленных на развитие туризма в Челябинской области.

Список используемых источников:

1. Постановление правительства Челябинской области от 27.11.2014 №638 – П О Государственной программе Челябинской области «Развитие культуры и туризма в Челябинской области на 2015-2017 годы».
2. Карпушкина А.В. Институциональное регулирование социально-трудовых отношений в России: теоретические, методологические и прикладные аспекты. Автореферат диссертации. Челябинск, 2012. С. 14.
3. Садылко Д. Проект туристического кластера в Челябинской области готов на 99%
URL: <http://www.1obl.ru/news/politika/proekt-turisticheskogo-klastera-v-chelyabinskoy-oblasti-gotov-na-99/>

© 2015, Харламова А.Ю.

Анализ содержания региональных институциональных форм как фактора реализации туристского потенциала Челябинской области

© 2015, Kharlamova A.Yu.

Analysis of the content of the regional institutional forms as a factor in the implementation of the tourist potential of the Chelyabinsk Region

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.433

Поступила (Received): 24.10.2015

Хмыль Н.Ю., Меретукова Ф.Н.
Анализ финансовой устойчивости предприятия
ООО «ПАРК-СИТИ»

Hmil N.Yu., Meretukova F.N.
Analysis of financial sustainability of the enterprise LLC "PARK CITY"

В статье рассматривается организация работы кафе «ПАРК-СИТИ», анализ финансовой устойчивости предприятия

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономический капитал кафе

In the article the organization of work cafe "PARK CITY", analysis of financial stability of enterprise

Key words: financial stability, economic capital cafe

Хмыль Наталья Юрьевна

Студент

Адыгейский государственный университет

Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Hmil Nataliya Yurievna

Student

Adyghe state university

Adygea, Maikop, Solar st., 60

Меретукова Фатима Нурбиевна

Кандидат сельскохозяйственных наук,

преподаватель

Адыгейский государственный университет

Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Meretukova Fatima Nurbievna

Candidate of Agricultural Sciences, teacher

Adyghe state university

Adygea, Maikop, Solar st., 60

Обеспечение качественного обслуживания и высокого уровня сервиса является основной стратегической задачей любого предприятия.

На предприятиях общественного питания наблюдается высокий уровень конкуренции в рассматриваемой сфере деловой активности. При этом каждая из конкурирующих предприятий стремится выделиться среди своих конкурентов путем снижения цен, оказания новых видов услуг, рекламных кампаний, повышения качества услуг.

Целью наших исследований является теоретическое обоснование и разработка практических рекомендаций по повышению уровня сервиса и качества обслуживания предприятия кафе «ПАРК-СИТИ».

Предварительная оценка эффективности деятельности имеет важное значение для развития кафе. Это важно, например, чтобы определить, может ли кафе «ПАРК-СИТИ» рассчитывать на получение кредита или привлечение стороннего инвестора. Оценка финансового состояния кафе «ПАРК-СИТИ» необходима также для оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности кафе и выявления резервов совершенствования его деятельности. Анализ внутреннего экономического потенциала организации является важ-

ным элементом оценки внутренней среды организации и ее возможностей на рынке.

Для этого, необходимо рассмотреть характеристику экономического капитала кафе «ПАРК-СИТИ», которая представлена в таблице 1.

Таблица 1. Экономическая характеристика кафе «ПАРК-СИТИ»

Показатель	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста с 2013г. к 2014г.	
				(+;-)	%
Всего имущества, тыс. руб.	11020	4844	10975	-45	99,6
Внеоборотные активы, тыс. руб.	1553	1662	1422	-131	91,6
в % к имуществу	14,1	34,31	12,96	-1,14	х
из них основные средства, тыс. руб.	874	1026	1422	+548	162,7
в % к имуществу	7,93	21,18	12,96	+5,03	х
в % к внеоборотным активам	56,27	61,73	100	+43,73	х
из них незавершенное строительство, тыс.руб.	679	636	0	-679	0
в % к имуществу	6,16	13,12	0	-6,16	х
в % к внеоборотным активам	43,72	38,27	0	-43,72	х
Оборотные средства – всего, тыс. руб.	9467	3182	9553	+86	100,9
в % к имуществу	85,9	65,69	87,04	+1,14	х
из них запасы и затраты, тыс. руб.	6511	1611	7049	+538	108,3
в % к имуществу	59,08	33,26	64,23	+5,15	х
в % к оборотным средствам	68,77	50,63	73,79	+5,02	х
дебиторская задолженность, тыс. руб.	2267	1182	1951	-316	86,06
в % к имуществу	20,57	24,4	17,78	-2,79	х
в % к оборотным средствам	23,9	37,15	20,42	-3,48	х
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	601	284	404	-197	67,2
в % к имуществу	5,45	5,86	3,68	-1,77	х
в % к оборотным средствам	6,35	8,92	4,23	-2,12	х

В 2013 г наблюдается спад всех показателей. Запасы и затраты в 2014г. по отношению к 2012 г увеличились в 108,3 %. В 2013 г наблюдается спад оборотных активов. Проведенный анализ свидетельствует о сокращении внеоборотных активов за 2012–2014 гг. на 131 тыс. руб., при этом весьма значительно увеличились основные средства – на 162,7 %. Дебиторская задолженность с 2012г. по 2014г. сократилась на 119 тыс. руб.

Как видно из таблицы запасы и затраты в 2012 г составляют 59,08% от всего имущества, в 2013 г – 33,26%; в 2014 г – 64,23%. При этом большую часть составляют сырьё, материалы, готовая продукция и товары для перепродажи.

В рамках нашего исследования был проведен анализ финансовой устойчивости ООО «ПАРК-СИТИ» Оценка финансовой устойчивости предприятия ООО «ПАРК-СИТИ» возможна на основе анализа бухгалтерского баланса организации приведенного далее, с использованием следующих показателей:

Источники собственных средств (ИСОС) = итог по разделу III «Капиталы и резервы» – итог по разделу I «Внеоборотные активы».

Запасы и затраты (ЗЗ) = все запасы – расходы будущих периодов + налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям

Кредиты банка и займы (КБЗ) = займы и кредиты, долгосрочные обязательства + займы и кредиты, краткосрочные обязательства.

Кредиторская задолженность (КЗ) = кредиторская задолженность, поставщики и подрядчики + кредиторская задолженность, прочие кредиторы.

Проведем анализ финансовой устойчивости ООО «ПАРК-СИТИ» за 2012 год.

$$\text{ИСОС} = 1866 - 1553 = 313 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\text{КБЗ} = 0 + 4393 = 4393 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\text{ЗЗ} = 6511 - 16 + 88 = 6583 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\text{КЗ} = 2530 + 975 = 3505 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$313 < 6583 < 313 + 4393 + 3505, \text{ т.е. } \text{ИСОС} < \text{ЗЗ} < \text{ИСОС} + \text{КБЗ} + \text{КЗ}$$

Таким образом, предприятие ООО «ПАРК-СИТИ» на период 2012г. имело нормальную финансовую устойчивость.

Анализ финансовой устойчивости ООО «ПАРК-СИТИ» за 2013 год :

$$\text{ИСОС} = -2969 - 1662 = -4631$$

$$\text{КБЗ} = 0$$

$$\text{ЗЗ} = 1611 - 192 + 105 = 1524$$

$$\text{КЗ} = 1918 + 5242 = 7160$$

$$-4631 < 1524 < -4631 + 0 + 7160, \text{ т.е. } \text{ИСОС} < \text{ЗЗ} < \text{ИСОС} + \text{КБЗ} + \text{КЗ}$$

Из проведенных расчетов видно, предприятие «ПАРК-СИТИ» на период 2013 г. имело нормальную финансовую устойчивость.

Анализ финансовой устойчивости кафе «ПАРК-СИТИ» за 2014 год :

$$\text{ИСОС} = -2138 - 1422 = -3560$$

$$\text{ЗЗ} = 7049 - 177 + 110 = 6982$$

$$\text{КБЗ} = 7355 + 0 = 7355$$

$$\text{КЗ} = 3109 + 1400 = 4509$$

$$-3560 < 6982 < -3560 + 7355 + 4509, \text{ т.е. } \text{ИСОС} < \text{ЗЗ} < \text{ИСОС} + \text{КБЗ} + \text{КЗ}$$

Одними из главных итогов деятельности предприятия за отчетный период являются показатели рентабельности (финансовой доходности), рассчитываемые как отношение полученной прибыли к затратам (расходам, финансовым вложениям средств) на ее получение.

Рентабельность продаж (Рп) отражает доходность вложений в основное производство и рассчитывается по данным отчета о прибылях и убытках:

$$\text{Рп} = 050 : (\text{стр. 020} + \text{стр. 030} + \text{стр. 040}) \times 100\%$$

Рассчитаем рентабельность предприятия ООО «ПАРК-СИТИ» с 2012 г по 2014 г.

$$\text{Р}_{п2012} = -12 : (-96 + (-16) + 0) \times 100\% = 10,7 \%$$

$$\text{Р}_{п2013} = 159 : (-13196 + (-524) + 0) \times 100\% = -1,16 \%$$

$$\text{Р}_{п2014} = -4316 : (-11385 + 0 + (-406)) \times 100\% = 36,6 \%$$

Таким образом, проведя анализ рентабельности предприятия ООО «ПАРК-СИТИ», можно сделать вывод, что в 2012 г предприятие имело среднюю

рентабельность; в 2013 г мы наблюдаем не рентабельное предприятие, т.к. оно не имело доходов от вложений в основную деятельность, а, наоборот, несло убытки; в 2014 г. предприятие ООО «ПАРК-СИТИ» являлось высокодоходным.

Список используемых источников:

1. Карпенко Е.А. Экономика отрасли. Торговля и общественное питание. Москва: ИНФРА-М, 2010. 224 с.
2. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. Минск: Новое знание, 2009. 511 с.
3. Хотинская Г.И., Харитонов Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: (на примере предприятий сферы услуг). Москва: Дело и сервис, 2007. 240 с.

© 2015, Хмыль Н.Ю., Меретукова Ф.Н.
Анализ финансовой устойчивости предприятия
ООО «ПАРК-СИТИ»

© 2015, Hmil N.Yu., Meretukova F.N.
Analysis of financial sustainability of the enterprise
LLC "PARK CITY"

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.437

Поступила (Received): 31.10.2015

Хозяинова А.С., Сепп Ю.В.
Перспективы применения концепции экономической
добавленной стоимости (EVA) на российских
предприятиях

Sepp Yu.V, Khozyainova A.S.
The prospects of applying the concept of economic
value added (EVA) on the Russian enterprises

В статье показано как использование экономической добавленной стоимости в финансовом управлении предприятием приводит к повышению качества оценки эффективности деятельности российских компаний, улучшению качества проводимого экономического анализа деятельности компании. Данный показатель наиболее объективно отражает финансовый успех организации как результат всей работы организации

Ключевые слова: экономическая добавленная стоимость, оценка эффективности деятельности предприятия, применение концепции EVA

The article shows how to use economic value added in the financial management of the enterprise leads to better assess the effectiveness of the Russian companies, improving the quality of the economic analysis of the company. This indicator is most objectively reflects the financial success of the organization as a result of all the work of the organization

Key words: economic Value Added, evaluation of the effectiveness of the company, the application of the concept of EVA

Хозяинова Анастасия Сергеевна

Студент

Московский государственный университет путей сообщения

г. Москва, ул. Образцова, 11

Khozyainova Anastasia Sergeevna

Student

Moscow state university of railway engineering

Moscow, Obraztsova st., 11

Сепп Юлия Владимировна

Студент

Московский государственный университет путей сообщения

г. Москва, ул. Образцова, 11

Sepp Yuliya Vladimirovna

Student

Moscow state university of railway engineering

Moscow, Obraztsova st., 11

С появлением концепции экономической добавленной стоимости (EVA), появилась возможность определения стоимости и характеристики долгосрочной деятельности предприятия. При условии достаточно сложной среды функционирования бизнеса современных компаний [0], менеджмент должен выявлять и контролировать показатели, характеризующие фундаментальные долгосрочные факторы экономической эффективности [0].

Использование данной концепции в России она пока не получила широкого распространения. Наше исследование направлено на поиск возможностей

и разработку механизмов применения концепции EVA в финансовом управлении предприятием.

Экономическая добавленная стоимость представляет собой разницу между доходностью предприятия и стоимостью капитала. Суть EVA состоит в том, что через описание того, как это предприятие оценивается рынком, передается отражение роста стоимости компании и оценку эффективности деятельности предприятия. Значение EVA диагностирует поведение собственников предприятия по отношению к инвестированию в данное предприятие. Таким образом, если данный показатель рассматривать в системе показателей на контрольной панели управления компанией [0], то он будет наиболее объективно отражать финансовый успех организации как результата всей работы организации, с учетом причинно-следственных связей между показателями других аспектов [0].

Положительная динамика показателя EVA означает, что компания работает более эффективно, чем рынок в целом, это означает, что она более привлекательна для инвесторов, следовательно, рыночная стоимость такой компании возрастает. Контроль EVA особенно важным является для тех компаний, стратегия которых содержит ориентацию на лидерство [0]. В противном случае, снижение EVA говорит о том, что на рынке появляются более интересные для инвестирования проекты, поэтому при падении EVA стоимость активов предприятия также уменьшается. Поскольку основной целью менеджмента является получение максимальной прибыли, то управление экономической добавленной стоимостью приводит к обеспечению стабильного неотрицательного значения EVA, то есть обеспечения соответствующего уровня доходности текущих активов и инвестиций [1]. В этой связи, показатель EVA можно применить в концепции эталонного управления компанией [0], когда оценка рыночной стоимости компании является необходимым элементом оценки эффективности использования ресурсов на совершенствование организационных и управленческих процессов [0].

Для повышения показателя EVA в управлении деятельностью предприятия следует повышать ее долгосрочный потенциал [0].

На данный момент значительная часть российских предприятий старается нарастить свою открытость и привлекательность акций. Чтобы вызвать интерес у миноритарных акционеров, следует убедить их в том, что курс акций впоследствии повысится. И тогда прикрепление вознаграждения менеджеров к стоимости предприятия или значению критерия EVA будет достаточно значимым аргументом. Для планирования и контроля EVA можно применить принципы и приемы эталонного анализа [0], которые предусматривают определение релевантной эталонной группы среди конкурентов лидеров [0].

Поэтому, использование показателя EVA в управлении предприятием приводит к повышению качества оценки эффективности деятельности российских компаний, улучшению качества проводимого экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов, а также совершенствованию системы оценки стоимости бизнеса и управления предприятиями в целом.

Список используемых источников:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. Минск: Новое знание, 1999. 688 с.
2. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 40-47.
3. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации // Предпринимательство. 2009. № 8. С. 21-27.
4. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61-70.
5. Чугумбаев Р.Р. Верификация целей бизнеса, ориентированного на лидерство // Вести высших учебных заведений Черноземья. 2012. № 1. С. 56-60.
6. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // Управленческий учет. 2009. № 9. С. 50-60.
7. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа // Управленческий учет. № 11. 2009. С. 42-50.
8. Чугумбаев Р.Р. Учёт среды функционирования в анализе весовых характеристик показателей интегральной оценки хозяйственной деятельности // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3. С. 113-117.
9. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 27-34.
10. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности методологии управления по комплексной системе экономических показателей // Экономика и управление в XXI веке. 2014. № 6. С. 104-108.
11. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Базисные положения эталонного анализа хозяйственной деятельности предприятий // Вестник Воронежского государственного университета. 2015. № 1. С. 80-85.
12. Чугумбаев Р.Р. Роль анализа стратегического потенциала организации в комплексном управленческом анализе хозяйственной деятельности // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2009. № 3 (17). С. 205-211.

© 2015, Хозяинова А.С., Сепп Ю.В.

Перспективы применения концепции
экономической добавленной стоимости (EVA) на
российских предприятиях

© 2015, Sepp Yu.V, Khozyainova A.S.

The prospects of applying the concept of economic
value added (EVA) on the Russian enterprises

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.440

Поступила (Received): 24.10.2015

Царева И.А., Бичева И.Б.
Экономическая безопасность промышленного
предприятия: проблемы и оценка состояния

Tsareva I.A., Bicheva I.B.
Economic security of the industrial enterprise: problems and
assessment of a state

На основе анализа понятия «экономическая безопасность» определена основная цель экономической безопасности промышленного предприятия – обеспечение устойчивой и максимально эффективной работы предприятия в настоящее время и обеспечение гибкого развития и роста в будущем. Выделены наиболее важные проблемы в рассматриваемой сфере и признаки, характерные для угроз экономической безопасности промышленного предприятия.

Приводятся критерии и показатели экономической безопасности промышленного предприятия

Ключевые слова: экономическая безопасность, промышленное предприятие, угроза, критерии

On the basis of the analysis of the concept "economic security" the main objective of economic security of the industrial enterprise – ensuring steady and most effective work of the enterprise and ensuring flexible development and growth in the future is defined now. The most important problems in the considered sphere and signs, characteristic for threats of economic security of the industrial enterprise are allocated. Criteria and indicators of economic security of the industrial enterprise are given

Key words: economic security, industrial enterprise, threat, criteria

Царева Инесса Алексеевна

Студент

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

г. Нижний Новгород, ул. Ульянова, 1

Tsareva Inessa Alekseevna

Student

Nizhny Novgorod state pedagogical university

Nizhny Novgorod, Ulyanova st., 1

Бичева Ирина Борисовна

Кандидат педагогических наук, доцент

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

г. Нижний Новгород, ул. Ульянова, 1

Bicheva Irina Borisovna

Candidate of Pedagogic Sciences, Associate Professor

Nizhny Novgorod state pedagogical university

Nizhny Novgorod, Ulyanova st., 1

В связи с созданием Межведомственной комиссии Совета безопасности по экономической безопасности начались наиболее интенсивные исследования в области экономической безопасности, а именно экономической безопасности на промышленных предприятиях. В настоящее время эти исследования занимают ведущее место в работах научно-исследовательских и аналитических центров России.

В широком смысле «экономическая безопасность» характеризуется обеспечением достойных условий жизни и развития личности, социально-

экономической и военно-политической стабильностью общества и государства, а также способностью противостоять влиянию внутренних и внешних угроз, благодаря возможностям экономики [2]. Данное понятие отражает материальную основу национальной безопасности и включает продовольственную, информационную, энергетическую безопасность и другие. В современных условиях под экономической безопасностью понимается защищенность научно-технического, производственного, кадрового, технологического потенциала предприятия от прямых или косвенных экономических угроз, которые связаны с воздействием внешней среды, а также способность предприятия к гибкому развитию. Основная цель экономической безопасности – обеспечение устойчивой и максимально эффективной работы предприятия в настоящее время и обеспечение гибкого развития и роста в будущем. Данная цель может быть достигнута благодаря предотвращению угроз отрицательного воздействия на экономическую безопасность промышленного предприятия.

К угрозам отрицательного воздействия на экономическую безопасность промышленного предприятия относятся скрытые или открытые действия физических или юридических лиц, которые нарушают состояние защищенности предприятия, а также способные привести к её прекращению или существенным экономическим или другим потерям. Деятельность руководства по вложению средств в ценные бумаги, внедрение новых организационных форм, производство новых товара или услуги, носит достаточно рискованный характер, поэтому данную деятельность не следует считать угрозой экономической безопасности предприятия. Также не считается угрозой экономической безопасности промышленного предприятия назначение низких цен на продукцию, даже если при данном уровне цен предприятие становится убыточным. Данный вид деятельности может быть маркетинговым ходом, который направлен на привлечение покупателей к незнакомому товару.

К угрозам экономической безопасности предприятия относятся действия, сознательно направленные на получение выгоды от разрушения экономической основы предприятия. Эти угрозы несут за собой нарушение норм гражданской, уголовной, административной отраслей права, а также предполагают ответственность лиц, которые их совершили. Выделяют три признака, которые характерны для угроз экономической безопасности промышленных предприятий: осознанный и корыстный характер, действия, направленные на нанесение ущерба предприятию, противоречивый характер.

Угрозы классифицируются по совершенно различным признакам: по месту возникновения (внутренние, внешние), по степени опасности (особенно опасные, опасные), по возможности осуществления (реальные, потенциальные), по направлению (финансовые, производственные, технологические, социально-экономические), по природе возникновения (политические, криминальные, конкурентные) и другие. Они проявляются в виде пожаров, краж, поджогов, захватов, вторжений и т.д. Нередко учредители предприятий являются жертвами угроз.

В настоящее время в сфере экономической безопасности существуют проблемы, усиливающие степень проявления различных угроз, к которым

можно отнести коррупцию, недостаток знаний по оценке и анализу системы безопасности; несовершенство действующего законодательства; спад производства и др.

Поэтому промышленные предприятия должны разрабатывать и реализовывать программы по прогнозированию угроз экономической безопасности и принимать эффективные меры по их предотвращению.

Основой организации, планирования и реализации мер по обеспечению безопасности в разных сферах, в том числе в области промышленности, является полный анализ и оценка скрытых и открытых внешних и внутренних угроз, кризисных ситуаций и прочих отрицательных факторов, которые препятствуют достижению цели предприятия. Определение состояния экономической безопасности предприятия должно основываться на критериях, позволяющих исследовать и оценить степень риска. Система индикаторов оценки включает как количественные, так и качественные показатели, которые можно сгруппировать по следующим блокам:

- организационно-управленческий – подразумевает сохранение предприятия, его целостности, нормальное функционирование структурных подразделений, защиту персонала, его интеллектуальный потенциал и др.;
- нормативно-правовой – предполагает соответствие деятельности предприятия законодательству, отсутствие потерь от сделок с партнерами;
- технико-технологический – отражает развитие основных производственных мощностей предприятия, инновационную составляющую предприятия, его конкурентоспособность;
- информационный – характеризует обеспечение безопасности конфиденциальной информации, отсутствие риска её утечки или разглашения;
- финансовый – отражает стабильность и рост основных финансово-экономических показателей предприятия (рентабельность, годовой объем реализации продукции, прибыль).
- экологический – позволяет определить уровень разрушительного воздействия результатов промышленной деятельности на состояние окружающей среды;

Рассмотренные критерии позволяют оценивать уровень экономической безопасности предприятия, отражая результаты и показатели кадровой, производственной, финансово-экономической, социальной, экологической политики промышленного предприятия. Об экономической безопасности промышленного предприятия свидетельствует сохранение целостных структурных подразделений, а также стабильные или растущие финансовые показатели, отсутствие штрафов, потерь, санкций со стороны государственных органов [3]. Важно подчеркнуть, что свидетельством экономической безопасности промышленного предприятия является качественная реализация всего комплекса рассмотренных показателей на основе количественных индикаторов, выражающих нормированные и допустимые ограничения пороговых значений, которые выполняются независимо друг от друга и не в ущерб друг другу.

Список используемых источников:

1. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность. СПб.: Вектор, 2010. 256 с.
2. Загашвили В.С. Экономическая безопасность России. М.: Гардарики, 2010. 114 с.
3. Самочкин В.Н., Барахов В.И. Экономическая безопасность промышленных предприятий // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2014. №3-1.
URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-promyshlennyh-predpriyatiy>
4. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс. М.: Дело, 2012. 398 с.

© 2015, Царева И.А., Бичева И.Б.
Экономическая безопасность промышленного
предприятия: проблемы и оценка состояния

© 2015, Tsareva I.A., Bicheva I.B.
Economic security of the industrial enterprise:
problems and assessment of a state

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.444

Поступила (Received): 17.10.2015

Цыганкова В.С., Ибрахим М.Н.
Особенности социальных инноваций и
инвестиций в организации

Tsygankova V.S., Ibrakhim M.N.
Features of social innovation and investment in the organization

В статье рассмотрена сущность инновации в социальной сфере, показана необходимость инноваций и реализации социальных инвестиций фирмы. Выделены Основная цель стратегической инновационной деятельности в социальной сфере компании, а также области инноваций в социальной сфере организаций. Предложены классификационные признаки и виды социальных инноваций

Ключевые слова: социальные инновации, социальные инвестиции, области социальных инноваций, виды социальных инноваций

In the article the essence of innovation in the social sector, the necessity of the implementation of social innovation and investment firms. It identifies the main strategic goal of innovation in the social sector of the company, as well as innovation in the social sector organizations. Proposed classification features and types of social innovations

Key words: social innovation, social investment, social innovation, social innovation types

Цыганкова Василиса Сергеевна
Студент

Северо-Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1

Tsygankova Vasilisa Sergeevna
Student

North Caucasus federal university
Stavropol, Pushkin st., 1

Ибрахим Мохаммад Назих
Аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1

Ibrakhim Mokhammad Nasikh
Graduate

North Caucasus federal university
Stavropol, Pushkin st., 1

Деятельность организаций в направлении создания инновационно ориентированной экономической системы предполагает необходимость диалектического системного подхода к внедрению инноваций в отечественных фирмах, что требует активизации инновационных процессов как в технико-технологической и производственно-экономической, так и в социальной сфере функционирования предприятия [1].

Весьма актуальной становится проблема изучения управленческих методов и организационных принципов реализации инноваций, которые построены на современном типе социальных взаимоотношений.

Изначальные взгляды на инновационную деятельность предприятий были акцентированы в основном на технологических новшествах, а в настоящее время исследования в сфере инноваций направлены на изучение нововведений также в таких областях функционирования компании, как экономиче-

ская, организационная, социальная [2]. Шумпетер Й. определил инновацию в виде новой научной и организационной комбинации производственных факторов, созданной предпринимательским духом. В своих работах Шумпетер Й. рассматривал инновацию как новую функцию производства, «ее новую комбинацию» [3].

Инновации в социальной сфере организации можно определить как сознательно организуемые нововведения или процессы, которые реализуются фирмой в соответствии с изменением условий её функционирования и имеют своей целью рост эффективности использования социального потенциала компании [1].

В философском аспекте социальные инновации компании рассматривают как новшества в социальном управлении организацией, которые способствуют решению проблем, возникающих в условиях излишней дифференциации персонала и высокой нестабильности внешнего окружения, взаимодействия разных культурных общностей, роста уровня информатизации экономики, углубления процессов инновационных преобразований производства, при которых большинство традиционных средств и подходов к социальному менеджменту оказываются недейственными.

Значимые особенности динамики современной экономики обусловили изменение всей философии менеджмента и привели к практической трансформации управления компанией, что требует создания новых принципов организации деятельности предприятий, инновационность которых базируется на следующих специфических явлениях [4, 5]:

1) информатизации современного менеджмента предприятия;

2) социализации подсистемы производственного менеджмента на базе широкого использования таких принципов, как корпоративность, социократический способ управленческого мышления, учет влияния социокультурных параметров среды;

3) гуманизация управления на базе разработки и реализации социальных инноваций.

Таким образом, трансформации социальной сферы любой организации, которые представляют собой совокупность факторов внутреннего и внешнего социального окружения, и будут определять необходимость расширения инноваций, через реализацию социальных инвестиций компании.

Основными целями стратегических инновационных инициатив в социальной сфере фирмы являются:

- разрешение социальных задач компании;
- формирование механизма сбалансированного управления компанией в условиях высокой нестабильности экономической среды;
- улучшение организационной культуры компании;
- рост качества жизни работников на основе наиболее полного удовлетворения их потребностей;
- совершенствование системы социальных взаимоотношений, как с сотрудниками организации, так и с внешними партнерами стратегического взаимодействия;

– рост уровня социальной ответственности бизнеса и др.

Выделяют такие области социальных инноваций в организациях [6]:

– улучшение существующих и создание новых методов менеджмента и лидерства;

– создание благоприятной рабочей атмосферы, эффективной мотивации и открытых систем информирования;

– вовлечение рядовых работников и партнёров в систему менеджмента компании;

– внедрение модернизированных схем повышения квалификации и адаптации персонала;

– улучшение социальных переменных жизни персонала, параметров безопасности деятельности и гигиены труда;

– создание новых технологий организационного поведения работников;

– создание условий для усиления креативного потенциала персонала компании;

– совершенствование системы взаимоотношений с субъектами внешнего окружения;

– модернизация процессов и механизмов управления социальными нововведениями в организации.

Следовательно, социальные нововведения на предприятиях различных отраслей весьма разнообразны, и это связано с изменчивостью факторов их детерминирующих и спецификой социальных процессов. Рекомендуют такие признаки классификации и соответствующие им виды социальных нововведений [6]:

– сфера действия (внутренние и внешние);

– уровень охвата социальных переменных (комплексные и локальные);

– период осуществления (тактические и стратегические);

– форма осуществления (материально-вещественные, организационно-правовые, культурные)

– компоненты социальной сферы компании (работники, условия деятельности, социально-трудовые взаимоотношения, элементы социальной инфраструктуры и социальной ответственности, корпоративная культура, институционализация взаимоотношений субъектов стратегического взаимодействия).

Список используемых источников:

1. Parakhina V., Boris O., Midler E. Evaluation of innovative regional development Russia // *Asian Social Science*. 2015. T. 11. № 5. P. 201-208.

2. Парахина В. Н., Борис О.А. и др. Особенности управления инновационным развитием социально-экономических систем в современных условиях : коллективная монография. Ставрополь, 2011.

3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.

4. Parakhina V., Boris O., Bezrukova T., Bezrukov B., Kirillova C. Assessment of social and innovational orientation of enterprises and companies // *Review of Applied Socio-Economic Research*. 2014. Vol. 8. Issue 2. P. 132-140.

5. Калюгина С.Н. Социальная стратегия организации: теория, методология, практика. Ставрополь: СевКавГТУ, 2008.

б. Калюгина С.Н. Социальные инвестиции промышленных предприятий: российский и зарубежный опыт // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2011. № 2 (27).

© 2015, Цыганкова В.С., Ибрахим М.Н.

Особенности социальных инноваций и инвестиций
в организации

© 2015, Tsygankova V.S., Ibrakhim M.N.

Features of social innovation and investment in the
organization

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.448

Поступила (Received): 28.10.2015

Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н.
Принципы формирования и использования
бизнес-моделей в современных компаниях

Chugumbaev R.R., Chugumbaeva N.N.
The principles of formation and use of business models
in modern companies

Представлены некоторые принципы процесса бизнес-моделирования для компаний, ориентированных на достижение наиболее высокого уровня совершенства бизнеса. При этом отмечается, что существуют достаточные предпосылки для систематизации основных принципов, способствующих формированию конкурентоспособной бизнес-модели компании
Ключевые слова: бизнес-моделирование, модель совершенства EFQM, RADAR

Чугумбаев Роман Рыспекович
Кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный гуманитарно-экономический университет
г. Москва, ул. Лосиноостровская, 49

Чугумбаева Нина Николаевна
Старший преподаватель
Московский государственный гуманитарно-экономический университет
г. Москва, ул. Лосиноостровская, 49

Presents some of the principles of the process of business modeling for companies focused on achieving the highest level of perfection of business. It is noted that there are sufficient grounds for the systematization of the basic principles that contribute to the formation of a competitive business model of the company

Key words: business modelling, Excellence Model EFQM, RADAR

Chugumbaev Roman Ryspekovich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Moscow state university of humanities and economics
Moscow, Losinoostrovskaya st., 49

Chugumbaeva Nina Nikolaevna
Senior Lecturer
Moscow state university of humanities and economics
Moscow, Losinoostrovskaya st., 49

Для формирования бизнес-модели, ориентированной на устойчивые лидерские позиции, необходимо базироваться на некоторых принципах. В настоящее время теория управления пока еще не выработала системы базовых принципов, учет которых позволял бы сформировать основные элементы бизнес-модели достаточно качественно. Однако в локальном порядке в ряде исследований приведены некоторые требования, соблюдение которых позволяют решать отдельные задачи бизнес-моделирования.

Немаловажным являются принципы коммерческого обоснования бизнес-модели. Так, в одной из работ, связанных с исследованием развития бизнес-моделирования, указывается, что при построении модели бизнеса необходимо ответить на два фундаментальных вопроса [5].

Во-первых, следует определить направление (отрасль) бизнеса компании, в котором она намерена функционировать. Второй вопрос – это какое место занимает компания в цепочке создания стоимости своей отрасли (отраслевой бизнес-системе). Это значит, что при построении бизнес-модели требуется определить место компании внутри отраслевой бизнес-системы. Таким образом, концепция базисной компетенции должна стать основой для реализации указанного принципа построения бизнес-модели компании [6].

Бизнес-модели, ориентированные на устойчивые лидерские позиции, главным образом, должны отвечать требованию конкурентоспособности. В одной из работ современных исследователей указано, что для выполнения данного требования следует учитывать три принципа [2]: идентичности – консенсуса понимания проблем и гибкости скоординированных действий; модульности, предполагающей автономность действий в ответ на изменения окружающей среды; сети, то есть разрушения административных границ и выхода бизнеса за пределы организационной формы, участия компании в нескольких цепочках создания стоимости, ликвидации различий во внутри- и межорганизационных отношениях с использованием моделей координации действий и внутреннего коммерческого расчета.

В некоторых исследованиях определены требования к содержанию бизнес-моделей. Так в одном из них предлагается наполнить модель функционирования бизнеса комплексом элементов [1]. При этом предполагается, что устойчивость и согласованность ее элементов, базирующихся на релевантной информации стратегического управленческого учета, способны обеспечить упреждающую адаптацию бизнес-модели к меняющимся условиям ведения бизнеса. И, наоборот, при невыполнении указанного требования к содержанию информационной модели бизнеса неизбежно возникают последствия, которые приводят к падению рыночной стоимости бизнеса в долгосрочной перспективе вследствие потери лояльности клиентов, сокращения доли рынка, объема продаж, и, как следствие, совокупной прибыли.

Рассматривая бизнес-моделирование как особый процесс, который вменен в обязанности отдельных представителей менеджмента компании, возникает потребность в базовых принципах и подходах осуществления этой деятельности. Как показывает практика, даже самая эффективная бизнес-модель не может гарантировать устойчивость бизнеса в течение длительного времени. В связи с этим имеет место требование непрерывного совершенствования процесса формирования бизнес-моделей. Для реализации данного требования необходимо изменение состава и качества бизнес-процессов осуществлять непрерывно. Работа по созданию перспективной бизнес-модели в условиях турбулентного состояния экономической среды должна быть, по сути, непрерывным процессом, осуществляемым на уровне организации ее главным контроллером. В основу данного процесса может быть положен широко известный цикл PDCA, предполагающий непрерывность следующих шагов: планируй, делай, изучай (наблюдай), действуй (переводи в другое состояние), корректируй приоритеты развития.

Цель процесса формирования бизнес-модели должна оставаться неизменной: повышение адаптации бизнеса к условиям внешней среды и вызовам предполагаемых ее изменений. Обладая достаточной устойчивостью и скоординированностью, элементы системы должны обеспечивать упреждающую адаптацию бизнес-модели к меняющимся условиям ведения бизнеса. В противном случае неизбежно снижение его рыночной стоимости, не связанное с негативными трендами ключевых рыночных индикаторов хозяйственной деятельности (доля рынка, объем продаж, масса прибыли) [2].

Компании важно упреждающе адаптироваться к меняющимся условиям и правилам ведения бизнеса, иначе они рискуют стать объектом миграции ценности. Основным индикатором эффективности бизнес-модели является динамическая устойчивость операционной и финансовой результативности бизнеса, определяемая вариацией восходящего тренда ключевых показателей. Если индикаторы финансово-хозяйственной деятельности бизнеса снижаются медленнее рынка, а растут быстрее рынка, то это можно отнести на результат реализации конкурентоспособной бизнес-модели [3].

Компании использующие для системы управления бизнесом модель совершенства EFQM безусловно должны учитывать указанные принципы, требования, подходы и условия. При этом данная модель имеет собственные прописанные принципы, а именно принципы совершенства. Модель совершенства EFQM предполагает, что менеджмент компании можно считать совершенным, если она развивается и функционирует так, что результаты ее деятельности не только соответствуют ожиданиям ключевых стейкхолдеров, но и превосходят их [4].

Стоит также представить принцип оценки критериев достижения компанией уровня совершенства, основанный на том, что такая оценка должна осуществляться с учетом логики RADAR (Results, Approach, Deployment, Assessment and Review).

Что касается более обобщенных принципов бизнес-моделей, то следует обратить внимание на результаты исследования Иванова С.А. и Шевченко С.Ю. [4], в которых указаны ряд критериев, в общем виде характеризующих современные бизнес-моделей.

Таким образом, формирование содержания выбранной бизнес-модели для последующего ее использования в системе менеджмента организации требуют соблюдения определенных принципов, которые нуждаются в теоретической систематизации.

Список используемых источников:

1. Бариленко В.И., Бердников В.В., Булыга Р.П. Основы бизнес-анализа: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2014. 272 с.
2. Бердников В.В., Гавель О.Ю. Контроллинг бизнес-процессов при создании конкурентоспособных бизнес-моделей в агробизнесе // Сибирская финансовая школа. 2011. № 3. С. 68-73.
3. Бердников В.В. Аналитические механизмы разработки бизнес-моделей // Современные тенденции в экономике и управлении. 2013. №15 (150). Вып. 27/1. С. 146-151.
4. Иванов А.А., Шевченко С.Ю. Многокритериальная оценка концепций измерения результативности в управлении предприятием // Вестник ЮУрГУ. 2014. №3. С. 66-75.

5. Трапезников С.И. Развитие бизнес-моделей компаний: организационные инновации // Сибирская финансовая школа. 2010. № 1. С. 115-118.
6. Rumelt R., Foreword, in: Hamel G., Heene A. (eds.), *Competence-Based Competition*. Chichester: Wiley, 1994.

© 2015, Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н.
Принципы формирования и использования бизнес-моделей в современных компаниях

© 2015, Chugumbaev R.R., Chugumbaeva N.N.
The principles of formation and use of business models in modern companies

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.452

Поступила (Received): 11.10.2015

Чучулина Е.В. Человеческий капитал в мировой экономике

Chuchulina E.V.
Human capital in the world economy

В условиях современного кризиса человеческий капитал становится главным ресурсом экономического роста мировой экономики. Миграция человеческого капитала в мировом экономическом пространстве перерастает в неконтролируемый процесс. Мы видим необходимость прересмотра политики регулирования миграционных процессов в мировой экономике. Человеческий капитал должен быть востребованным, а не носить обременяющий характер для мировой экономики

Ключевые слова: человеческий капитал, мировая экономика, международная миграция

Чучулина Екатерина Викторовна
Кандидат экономических наук, доцент
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
г. Пермь, ул. Букирева, 15

In modern crisis, the human capital is the main resource for economic growth of the world economy. The migration of human capital in the global economic space develops into an uncontrollable process. There is a necessity to change policy of regulation of migration processes in the world economy. Human capital should be demanded rather than burdening wearing character to the world economy

Key words: human capital, the global economy, international migration

Chuchulina Ekaterina Viktorovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Perm state university
Perm, Bukireva st., 15

Современная мировая экономика характеризуется крайней степенью не-
уточности. Человеческий капитал становится ключевым ресурсом разви-
тия стран и территорий. Именно он дает толчок к развитию мировых рынков.
Исходя из этого, человеческий капитал является важным условием социально-
экономического роста развития стран. Такой подход особенно актуален в со-
временной экономике, когда человек, постоянно развивающийся, становится
источником развития общества. Большинство экономических показателей
оцениваются в человеческом измерении.

Актуальность темы обусловлена:

1. В условиях современного кризиса человеческий капитал становится
главным ресурсом экономического роста мировой экономики.
2. Человеческий капитал в мировом экономическом пространстве обла-
дает особенностями, которые характерны для конкретной страны или регио-
на.
3. Мировая экономика под влиянием санкций теряет ресурсы человече-
ского капитала на внутренних и внешних рынках труда.

4. Миграция человеческого капитала в мировом экономическом пространстве перерастает в неконтролируемый процесс.

Под человеческим капиталом понимают – «имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, опыта, которые используются в производстве с целью получения высокого уровня заработков» [2]. Сама теория человеческого капитала в мировой экономическом пространстве была сформулирована в 50-х годах XX – го столетия американским ученым – экономистом Г. Беккером [1].

Современная экономическая картина мира состоит из противоречий, побед, поражений и политической нестабильности, а также конкурентной борьбы за ресурсы. Мировая экономика, как и любая экономика, носит циклический характер развития. В определенные периоды времени в ходе новейшей истории наблюдались как взлеты, так и падения. Данную ситуацию хорошо отражают статистические данные динамики роста ВВП различных стран мира (рис. 1). Рост ВВП замедлился, так как мир столкнулся с нерегулируемым перетоком человеческого капитала. Это происходит под влиянием политической и экономической нестабильности в мире.

Рост ВВП, % в год

Набор данных: WB — Показатели мирового развития

Динамика: 1961-2014

Мир ▾ Годы

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
■	3,36	4,26	1,82	2,07	2,80	4,15	3,59	4,12	3,94	1,48	-2,07	4,08	2,84	2,23	2,35	2,47

Рис. 1. Рост ВВП, % в год [4]

По мнению руководителя центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений В. Колташова: «Прежняя система эксплуатации мировой периферии исчерпала свои возможности. Рабочая сила используется крайне нерационально: миллионы людей с высшим образованием не могут найти работу по специальности. Массы эмигрантов не социализированы [5].

Проблема современной мировой экономики это – неконтролируемая миграция человеческого капитала из Восточных стран в страны Евросоюза. Под миграцией рабочей силы (человеческого капитала) понимают явление, требующее изучения в контексте тенденции развития мировой экономики и означающее переселение трудоспособного населения из одних государств в другие, сроком более чем на год, вызванное экономическими и иными причинами [6].

Согласно разработанной Международной организацией труда (МОТ) классификации современная международная трудовая миграция подразделяется на 5 видов:

1. Работающие по контракту, в котором четко оговорен срок пребывания в принимающей стране. В основном, это сезонные рабочие, приезжающие на сбор урожая, а тк же неквалифицированные или малоквалифицированные работники;

2. Профессионалы, которых отличает высокий уровень подготовки, наличие соответствующего образования и практического опыта;

3. Нелегальные иммигранты, в число которых входят иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью;

4. Беженцы – лица, вынужденные эмигрировать из своих стран по каким-либо причинам экономического и/или неэкономического характера;

5. Переселенцы, т.е. лица, переезжающие на постоянное место жительства [3].

Сейчас страны ЕС столкнулись с неконтролируемым потоком мигрантов из стран Востока. Наиболее популярными странами для мигрантов являются: Германия, Франция и др. На рис. 2 мы видим растущую динамику подачи заявлений мигрантами для предоставления убежища в ряде стран ЕС.

Заявления о предоставлении убежища, поданные в некоторых странах Европы

Источники: УВКБ ООН, данные Хоум-офиса за 2015 год. *Данные на конец июня

BBC

Рис. 2. Заявление о предоставлении убежища, поданные в некоторых странах ЕС [7]

Мы видим необходимость пересмотра политики регулирования миграционных процессов в мировой экономике. Человеческий капитал должен быть

востребованным, а не носить обременяющий характер для мировой экономики. Ресурс должен использоваться рационально, под четким контролем мирового сообщества.

Подводя итог, мы видим необходимость разработки механизмов регулирования и управления человеческим капиталом в современной мировой экономике. Разработку межправительственных мер по процессам реализации урегулирования геополитических конфликтов и стабилизации всей системы развития мировой экономики.

Список используемых источников:

1. Becker G.S. *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press, 1964.
2. Schultz T.W. *The Economic Value of Education*. N.Y.: Columbia University Press, 1963.
3. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д.. *Человеческий капитал в транзитивной экономике*. СПб.: Наука, 1999. 309 с.
4. Кочергина Т.Е. *Мировая экономика*. Ростов-н/Д: Феникс, 2009.
5. URL: <http://dataportal.prognoz.ru/#p=indicators>
6. URL: <http://www.odnako.org/magazine/material/v-poiskah-chelovecheskogo-kapitala/>
7. URL: http://pidruchniki.com/10610218/politekonomiya/mezhstranovaya_migratsiya_chelovecheskogo_kapitala
8. URL: http://www.bbc.com/russian/society/2015/09/150903_migration_graphics

© 2015, Чучулина Е.В.

Человеческий капитал в мировой экономике

© 2015, Chuchulina E.V.

Human capital in the world economy

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.456

Поступила (Received): 03.10.2015

Шатская И.И. Особенности и тенденции развития сделок по слиянию и поглощению в российской практике

Shatskaya I.I. Features and development trend of mergers and acquisitions in the Russian practice

Сделки слияния и поглощения являются одним из индикаторов экономического развития страны. В настоящее время развитие российского рынка сделок слияния и поглощения находится под вопросом. На российском рынке слияний и поглощений наблюдается преобладание внутренних сделок

Ключевые слова: сделки, слияние, поглощение, рынок, компании

Mergers and acquisitions are one of the indicators of economic development. Currently, the development of the Russian market of mergers and acquisitions is questionable. In the Russian market of mergers and acquisitions observed prevalence of domestic transactions

Key words: transactions, merge, absorption, market, company

Шатская Ирина Ивановна

Кандидат экономических наук, доцент
Университет путей сообщения
г. Москва, ул. Образцова, 9

Shatskaya Irina Ivanovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
University of railway engineering
Moscow, Obraztsova st., 9

Несмотря на негативный тренд развития российского рынка слияний и поглощений, наблюдающегося в последние годы, на горизонте десятилетия можно заметить следующие тенденции [3. Р.7]:

- увеличение диверсифицированности рынка (в 2005 г. 78% всех сделок затрагивало нефтегазовый сектор, в 2014 г. – 37%; в 2005 г. на 10 самых крупных приходилось 72% всего рынка M&A, в 2014 г. – 36%);
- повышение прозрачности (в 2005 г. только в отношении 30% всех сделок раскрывалась информация, в 2014 г. – в отношении 71%);
- увеличение числа внутренних сделок слияния и поглощения – с 68% в 2005 г. до 79% в 2014 г.

Российский рынок сделок слияний и поглощений в 2014 г. упал на 38% (по номинальной стоимости сделок) по сравнению с предыдущим годом, сравнявшись с уровнем в 71,1 млрд. долл., что стало результатом экономических санкций, падающих цен на нефть и дешевого рубля. Российский рынок M&A в 2014 г. по номинальной стоимости был на 45% ниже уровня 2007 г. Доля России на мировом рынке слияний и поглощений снизилась от 5,1% в 2013 г. до 2,2%.

Спад на рынке M&A России затронул в первую очередь отрасль энергетики и природных ресурсов (металлургия, горнодобывающая промышленность, нефтегазовый сектор, энергетика и коммунальное хозяйство), а также сектор телекоммуникаций.

Низкие на протяжении долгого времени цены на сырьевые товары и ограниченный доступ к капиталу привели к снижению общей стоимости сделок на 56% до 5,3 млрд. долл. в секторе металлургии и горнодобывающей промышленности, так как крупные игроки на российском рынке стали избавляться от иностранных активов, с целью погасить долги.

Санкции и падение цен на нефть привели к падению на 24% до 20,6 млрд. долл. общей стоимости сделок в нефтегазовом секторе, что в основном было обусловлено более низким уровнем инвестиций «Роснефти».

Ограничения на рост тарифов послужили тормозящим фактором для совершения сделок слияния и поглощения в секторе энергетики и коммунального хозяйства, что отразилось в падении общей стоимости сделок на 71% до 5,6 млрд. долл., а также отсутствие мега сделок.

Сектор недвижимости и строительства остался самым активным сектором в 2014 г.: 153 сделки, составившие 26% от общего количества. Сделки с государственными предприятиями были движущей силой активности на рынке (42% от общего числа сделок данного сектора).

В течение 2014 г. не было объявлено о заключении мега сделок.

Несмотря на значительное снижение средней стоимости совершаемых сделок слияния и поглощения в России в 2014 г. (примерно на 67% по сравнению с 2013 г.) активность российского рынка M&A увеличилась почти в 2 раза: 569 сделок в 2014 г. (316 сделок в 2013 г.).

Внутренние сделки остались доминирующими на рынке M&A России в 2014 г.: на них пришлось 79% стоимости всех сделок рынка и 75% от общего количества (в 2013 г. эти показатели были равны 81% и 67% соответственно).

Количество и стоимость сделок в секторе недвижимости и строительства увеличились в 4 раза в 2014 г., так как инвесторы воспринимали такие вложения относительно безопасными, а также были привлечены продажей активов государственными предприятиями.

Объем иностранных инвестиций в российские активы начал уменьшаться с марта 2014 г. из-за увеличения политического напряжения, связанного с кризисом на Украине, и экономических санкций по отношению к России. В результате стоимость сделок M&A по приобретению иностранными компаниями российских активов упала на 53% в течение 2014 г. до 8 млрд. долл. – самого низкого уровня после падения в 2009 г.

Инвестиции из США и Европы упали по стоимости на 62% до 4 млрд. долл. в 2014 г., но все еще составляли 2/3 от общего числа сделок (в 2013 г. – 65%) и половину от их общей стоимости (в 2013 г. – 62%). Однако понижение инвестиционной активности Запада в России было весьма предсказуемым.

Инвестиции из Азиатско-Тихоокеанского региона составили лишь 0,1 млрд. долл. в 2014 г. по сравнению с 3,7 млрд. долл. в 2013 г. Ожидания по поводу притока вложений из Азии были крайне высоки последние годы, несмотр-

ря на то, что их доля занимала лишь 8% (5,1 млрд. долл.) от общей стоимости сделок по покупке российских активов иностранными компаниями за период с 2010 по 2014 гг.

Стоимость вложений в энергетике и секторе природных ресурсов осталась примерно на том же уровне – 3,5 млрд. долл. в 2014 г. (3,4 млрд. долл. в 2013 г.).

Приобретение российскими компаниями зарубежных активов отличилось неожиданной устойчивостью к резкой девальвации рубля: стоимость сделок увеличилась на 51%, достигнув 7 млрд. долл., а число сделок удвоилось до 80.

Европа и СНГ остались самыми привлекательными регионами для российских инвесторов, составляя 64% (в 2013 г. – 48%) от общей стоимости сделок по приобретению иностранных активов и 66% (в 2013 г. – 85%) от их общего числа.

Инвестиции российских компаний в зарубежные активы были более распродоточены между секторами в 2014 г. по сравнению с 2013 г., когда сектор энергетике и природных ресурсов составлял 79% от всех инвестиций данного типа (в 2014 г. – 26%).

Сектор финансовых услуг (750 млн. долл.), потребительский сектор (955 млн. долл.), инновационные технологии (819 млн. долл.), недвижимость и строительство (1,2 млрд. долл.) составили 53% от стоимости всех сделок по покупке российскими компаниями зарубежных активов (в 2013 г. – 1%) и почти половину от их общего числа (в 2013 г. – 25%).

На основе прогнозов экономического развития [1. с.7], аналитики ожидают снижения, как в стоимости, так и в числе сделок слияния и поглощения в России. Трудно предсказать, насколько сильным будет это падение, однако, если основываться на опыте последнего кризиса, то прогноз будет неутешительным.

Развитие рынка слияний и поглощений любой страны зависит в первую очередь от ее экономического развития, которое определяется множеством факторов. Поэтому, чтобы спрогнозировать ситуацию на данном рынке, как на краткосрочном, так и долгосрочном горизонте, необходимо осознать тенденции развития экономики страны, в том числе и проблемы, которые в ней наблюдаются.

Снижение темпов роста российской экономики началось в середине 2012 г.: это было связано с сокращением инвестиций, что стало результатом долгового кризиса в еврозоне. Это впоследствии выявило структурные проблемы, выразившиеся в опережающем росте издержек, связанных, прежде всего, с трудовыми ресурсами. Следствием этого стало сокращение доли валовой прибыли в ВВП и последующее сокращение инвестиций в экономику. В 2014 г. ситуацию ухудшили введение санкций и падение цен на нефть, которые привели к росту неопределенности, сокращению доходов и снижению уверенности бизнеса. Результатом стало сокращение денежной массы (16 декабря 2014 г. Центральным Банком РФ была увеличена ключевая процентная ставка с 10,5% до 17%), что привело к значительному росту процентных ставок по кредитам, то есть (вместе с ограничением доступа российских компаний к иностранному

капиталу) к росту стоимости заимствований: средневзвешенная ставка краткосрочных (до 1 года) кредитов нефинансовым организациям в российских банках увеличилась с 12,38% в ноябре 2014 г. до 16,73% в декабре 2014 г. [2.с.6] Инфляция потребительских цен за годовой период повысилась до 11,4 с 6,5 % годом ранее, а среднегодовой показатель инфляции вырос до 7,8 % против 6,8 % в 2013 году, что в основном обусловлено девальвацией рубля, ослаблением конкуренции и усилением инфляционных ожиданий [2. с.2].

Наиболее ощутимый спад отмечается как раз в инвестиционной деятельности. Заккрытие внешних рынков капитала снизило ресурсную базу банков, а рост премий за риск повысил стоимость заемных средств предприятий. Темпы прироста инвестиций в основной капитал с начала года колебались в отрицательной области: – 4,8 % в первом квартале, – 1,4 % во втором, – 2,4 % в третьем и – 3,0 в четвертом [4].

Вариант прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год представленный Министерством экономического развития РФ, базируется на гипотезе изменения внешних и внутренних факторов, в том числе динамики цен на нефть и другие товары российского экспорта, ухудшения внешнеэкономических условий, сохраняющегося геополитического напряжения и продолжения действия экономических санкций в отношении России.

Разработанный вариант прогноза характеризует развитие экономики в условиях реализации принятых дополнительных мер стимулирующего характера и предполагает более активную политику государства, направленную на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности. Прогноз разработан исходя из среднегодового уровня цен на нефть сорта Urals на 2015 год в размере 50 долларов США за баррель. Среднегодовой уровень контрактной цены на газ в 2015 году прогнозируется в размере 222 доллара США за тысячу кубических метров. Темпы роста ВВП в 2015 году прогнозируются на уровне – 3%.

Основными проблемами российской экономики в целом и рынка слияний и поглощений России в частности в 2014 г. были дешевеющая нефть, санкции и девальвация рубля, поэтому рассмотрим дальнейшую роль данных факторов в развитии российского рынка M&A.

Рассмотренные Внешэкономбанком [4] сценарии динамики нефтяных цен предполагают, что в базовом сценарии среднегодовой уровень цены «Urals» составит в 2015 году 50 долларов за баррель. Хотя избыточное предложение нефти не устранено, достаточно вероятно, с учетом геополитических рисков и ожиданий сокращения прироста добычи нефти вне ОПЕК, что среднегодовая цена нефти в 2015 году составит 55-57 долларов за баррель.

В среднесрочной перспективе оба рассмотренных сценария предполагают, что политика ОПЕК по мере ухудшения состояния национальных бюджетов будет направлена на восстановление нефтяных котировок до комфортного для них уровня 80 долларов за баррель.

Сопоставление с предыдущими кризисами на нефтяном рынке показывает, что падение цен в 2014-2015 годах – более плавное, а глубина падения – сопоставима с предыдущими кризисами.

Можно ожидать, что на фоне слабого спроса и роста добычи сланцевой нефти интенсивность восстановления нефтяных цен в среднесрочной перспективе будет более умеренная, чем в кризис 1998 года (когда ОПЕК резко сократила свою добычу) и сопоставима с восстановлением после падения цен в 1985 и 2008 годах [4].

В среднесрочной перспективе ожидается сохранение действующих санкций в отношении российских банков и компаний, что подразумевает практически полное отсутствие займов на европейском и американском рынках. При этом постепенно будут улучшаться возможности заимствований на азиатских рынках. Многие из клиентов в Азии и на Ближнем Востоке говорят о крайней заинтересованности в инвестициях в российские активы, но пока не торопятся с вложениями, находясь в ожидании повышения прозрачности в отношении будущего экономического развития России. Тем не менее, рецессия с высокой вероятностью засвидетельствует немало высокорисковых сделок в течение 2015 г., так как компании с избытком активов на балансе и развитыми инвестиционными фондами, имеющими недоинвестированные средства, захотят извлечь выгоду от покупки недооцененных активов.

Прогнозируется, что автомобильный сектор и рынок непродовольственных товаров сильно пострадают от ослабления экономики: Комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса ожидает 24%-ного падения в регистрации новых машин в течение 2015 г. [5]. Несмотря на данную статистику, в этих секторах возможно сохранение (увеличение) активности, если более сильные игроки смогут получить выгоду от консолидации.

С ограниченным доступом российских компаний к рынкам иностранного капитала и понижением кредитного рейтинга России агентства Standard & Poor's, Fitch и Moody's правительство поменяло свой курс на Восток, в то время как ведущее рейтинговое агентство Китая Dagong оставило российский рейтинг на уровне. А при стабильном прогнозе. Китай является пока самым крупным инвестором региона – китайские предприятия купили российских активов на 3,5 млрд. долл. начиная с 2010 г., но это не такой высокий показатель, и ожидаемый приток инвестиций, как Китая, так и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона все еще впереди. Если ожидания начнут оправдываться в 2015 г., то это послужит сильным стимулом для дальнейшего сокращения пробела между покупателем и продавцом.

Показатели российского сельскохозяйственного сектора улучшились как результат запрета на ввоз западных продовольственных товаров, что создало новые возможности для игроков данного рынка. Ожидается рост вложений в данный недоинвестированный сектор российской экономики с ведущей ролью в этом процессе именно азиатских компаний.

Продажа российских активов иностранными инвесторами увеличилась в течение 2014 г., и прогнозируется, что данный тренд усилится в 2015 г. наряду с ухудшающимися экономическими показателями страны, хотя компании с

большим опытом работы могут рассматривать данный этап лишь как часть более долгосрочного инвестиционного периода.

По статистическим оценкам Информационного агентства АК&М [6] первое полугодие 2015 года для российского рынка M&A стало наихудшим за последние шесть лет. Несмотря на неплохие показатели июня (46 сделок на \$3,93 млрд.), преодолеть отставание от прошлого года так и не удалось. По итогам января-июня 2015 года объем российского рынка M&A в долларовом выражении составил \$17,51 млрд., снизившись на 42% по сравнению с тем же периодом прошлого года (\$30,16 млрд.). В рублевом выражении падение рынка было не столь сильным. Его объем за первое полугодие 2015 года сократился всего на 11%, до 952 млрд. руб. с 1,07 трлн. руб. годом ранее. Однако в значительной степени на это повлияли инфляция и падение курса рубля к доллару, что привело к росту стоимости компаний в рублевом эквиваленте.

Число сделок на российском рынке M&A в первом полугодии 2015 года снизилось на 29%, до 181 транзакции с 254 в январе-июне 2014 года. Это лучше, чем ожидавшееся падение на 35-40%, и может говорить о постепенном оживлении рынка.

В целом ожидается падение рынка M&A России в 2015 г.: внутренние сделки пострадают от снижения экономического развития и невысоких цен на нефть, в то время как западные инвесторы будут весьма осторожны, пока против России введены санкции. Однако в случае стабилизации цен на нефть на уровне выше 60 долларов за баррель в 2016 году и повышения доступности банковского кредита российская экономика может преодолеть стагнацию и выйти на умеренные темпы роста в 1-2-% в год, а это будет хорошим фундаментом для развития российского рынка M&A.

Список используемых источников:

1. Прогноз социально-экономического развития РФ на 2015 год // Министерство экономического развития России. 2015. С. 6-7.
2. Прогноз экономического развития России в 2015-2018 годах // Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк). 2015. С. 2-10.
3. Russian M&A Review 2014 // KPMG-2015. P. 7.
4. Статистический материал с официального сайта Центрального банка РФ.
URL: <http://www.mnr.gov.ru/regulatory/list.php?part=1257>
5. Пресс-релиз Комитета автопроизводителей АЕБ (Ассоциации Европейского Бизнеса) от 15 января 2015 г.
6. Архив статистики сделок слияния и поглощения за август и 8 месяцев 2015 г.
URL: <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2015/08.htm>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.462

Поступила (Received): 18.10.2015

Шевцов В.В., Назарова О.В.
Менеджмент в процессах позитивных изменений

Shevtsov V.V., Nazarova O.V.
Management in the process of positive change

В статье, основываясь на реалиях времени, мнениях авторитетов в области менеджмента и авторов статьи, указывается на то, что время классического менеджмента проходит. Но менеджмент не умирает, а трансформируется в менеджмент будущего. Дается оценка процессов трансформации, приводятся характеристики основных черт менеджмента будущего

Ключевые слова: классический менеджмент, трансформация, «менеджмент умер», альтернативный менеджмент, менеджмент будущего

Шевцов Владимир Викторович

*Доктор экономических наук, профессор
Кубанский государственный аграрный
университет
г. Краснодар, ул. Калинина, 13*

Назарова Ольга Владимировна

*Кандидат педагогических наук, доцент
Академия маркетинга и социально-
информационных технологий
г. Краснодар, ул. Зиповская, 5*

In the article, based on the realities of the time, the views of the authorities in the field of management and authors, indicate that classical management takes place. But management does not die, and transformed into the management of the future. Assesses the processes of transformation are the characteristics of the main features of the management of the future

Key words: classic management, transformation, «management has died», alternative management, management future

Shevtsov Vladimir Viktorovich

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Kuban state agrarian university
Krasnodar, Kalinina st., 13*

Nazarova Olga Vladimirovna

*Candidate of Pedagogical Sciences, Associate
Professor
Academy of marketing and socio-information
technology
Krasnodar, Zipovskaya st., 5*

В книге с символическим названием «Конец менеджмента» К. Клок и Дж. Голдсмит обращают внимание на то, что «Внутри корпораций назревают конфликты между максимизированием прибылей акционеров и налаживанием долгосрочного устойчивого роста – не только для работников конкретных организаций, но и для всего общества и будущих поколений». Менеджеров нашего времени они сравнивают с динозаврами современной системы организации, которая существует в эпоху, когда менеджмент, как таковой, исчезает. Они подчеркивают, что менеджмент, как система, доказал свою несостоятельность в связи с неспособностью «открыть сердца и освободить дух». Современный менеджмент они видят заостренным, статичным и деспотичным. По их мнению, прошло время «надзирателей, громовержцев, руководителей, проявляющих «отеческую» заботу, функционеров, советчиков, бюрократов, поборников

дисциплины и единоначалия», ушло время «полувоенных структур». В условиях сегодняшней глобализации, формируется все более возрастающий спрос на иное организационное устройство [1].

Один из наиболее авторитетных лидеров российской школы менеджмента О.В. Виханский в своей знаковой статье "Менеджмент мертв. Следующий – маркетинг" в свое время также указывал, что о правильном или неправильном управлении нельзя говорить в принципе. В менеджменте не может быть абсолютных стандартов. Говорить можно лишь о том – эффективно управление или нет. Менеджмент, по мнению О.В. Виханского, как «цельная концепция умер, в бизнесе нет правил, которые автоматически приводят к успеху, менеджмент ушел от реальности» [2].

Действительно, проблема современного бизнеса в том, что мы продолжаем изучать и пользоваться, в основном, методами управления индустриального этапа развития общества. Это уже привело к череде глобальных кризисов на всех уровнях экономики. Сегодня лишь очень немногие руководители обладают способностью к принятию верных решений в условиях высокой степени неопределенности. Не всегда удается и экспертам, при анализе их действий, увидеть какую-то стойкую закономерность. Но объединяет этих руководителей – способность интуитивно находить нужные решения в рамках конкретных ситуаций. Специалисты отмечают, и с этим следует согласиться, что процесс принятия оптимальных управленческих решений становится все более творческим.

Современные динамичные и слабо прогнозируемые рыночные ситуации, предъявляют иные требования к менеджменту: умение изменяться, в соответствии с динамикой рынка, уметь предложить потребителю более качественный продукт или такой продукт, необходимость в котором потребитель пока даже не осознает. Это предъявляет, соответственно, иные требования к менеджменту, такие как видение долгосрочных конкурентных преимуществ, формирование в организациях лидерской культуры, создание самообучающейся и саморазвивающейся организации, т.е. принципиального иного управленческого мышления и его смысла. Как заметил английский авторитет в области управления Чарльз Хэнди, «рынок – доминирующая сила нашего времени – есть всего лишь механизм по отделению эффективного от неэффективного. Он не является заменой ответственности» [3].

Исследователи также считают, что наше время – это время эмоций, когда нельзя верить науке безоговорочно. Они больше не видят оснований верить только в лидера, в управление с помощью цифр. Верить, по их мнению, сегодня можно и нужно только в человекоуправление, т.к. в новых реалиях люди начинают уделять больше внимания самой жизни, а не работе. А для этого требуются новые навыки, в том числе навыки установления межличностных и межорганизационных контактов, т.к. будущее непредсказуемо. Но будущее можно создать, если за ним не наблюдать, а определять его [4].

Нам хорошо знаком мир репрессивного менеджмента. Да, уходит жестокость, но идея вины человека и необходимость его наказания, как движущей силы управления, остается неизменной и сегодня. При традиционном менедж-

менте у каждой неудачи есть персональный виновник. Система такого управления сурово наказывает за ошибки, как правило, не виновных, а «крайних». Большинство менеджеров даже не представляет, что возможна система, основанная на принципиально новых подходах. Следствием традиционного менеджмента является и то, что лишь единицы менеджеров получают удовольствие от работы, остальные испытывают стресс. И в этом жестокая реальность работы современного менеджера.

Появление альтернативного менеджмента, как ответ на существенно изменившиеся условия ведения бизнеса, в основе содержит гениальную формулу Э. Деминга – «98/2». Она означает, что на 98% проблемы в организации, дефекты изделий, работ или услуг зависят не от людей, а от недостатков системы. Люди, как элемент системы, действуют в рамках системы и выполняют указания системы. Из этого следует, что нецелесообразно направлять усилия на то, чтобы устранить 2% причин дефектов и недостатков с помощью поиска и наказания виновного. Это непривычно для многих менеджеров со стажем, неудобно для большинства первых лиц организаций. Из формулы Деминга «98/2» следует, что наказание людей не только бессмысленно, но и губительно для компании [5].

А что же нужно для движения вперед? Нужно вовлечение всех людей организации в процесс позитивных изменений. Если же, работник будет ощущать риск наказания за совершенствование или за возможные на этом новом для него участке деятельности инициативные ошибки, то такое вовлечение работников в процесс ожидаемых позитивных изменений становится невозможным. По принуждению делать свою работу качественно и эффективно, а тем более непрерывно ее совершенствовать, не удавалось еще никому.

Есть и еще один, не менее важный момент. Настоящая личность не может не требовать уважительного отношения к себе. Наказание, особенно за неудачу в поиске нового, – это унижение человека. Альтернативный менеджмент, в отличие от традиционного, наказывающего за просчеты и, зачастую, за инициативу – признает право сотрудников ошибаться. Он рассматривает ошибки как явления, из которых еще не извлечена польза.

Миссия руководителя при альтернативном менеджменте состоит в том, чтобы выстроить эффективные горизонтальные отношения в системе, максимально убрать барьеры между отделами и сотрудниками, предоставить полномочия тем сотрудникам, которые на высоком профессиональном уровне могут их исполнять, даже если они и не занимают высоких должностей. Новая система альтернативного менеджмента формирует гибкую, самоналаживающуюся структуру, создает среду для непрерывного совершенствования производства, упрощает и улучшает большинство бизнес-процессов.

Сотрудник может взять на себя ответственность только при наличии всех необходимых полномочий. Мировое лидерство возможно при раскрытии лидерских качеств работников. Когда сотрудники занимаются тем, что они делают с удовольствием, тогда автоматически они начинают делать это очень хорошо. Сент-Экзюпери описал в своей книге «Маленький принц» как раз это: «Если ты хочешь построить корабль, не надо созывать людей, чтобы все спла-

нирывать, разделить работу, достать инструменты и рубить деревья, надо заразить их стремлением к бесконечному морю. Тогда они сами построят корабль» [6]. Клаус Кобьелл советует менеджерам организовывать свою работу как приятное времяпрепровождение, работать со страстью, с любовью к самому себе... Это позволит избавиться от мысли, что работа – это тяжелый труд [7].

Новые времена определяют необходимость в провидцах, лидерах, координаторах, наставниках, воспитателях и миротворцах. Революция в бизнесе возможна лишь тогда, когда чувства оформятся в идею, когда сердце начнет питать дух, когда идея и дух сольются, чтобы воодушевить на совместные, согласованные действия [8].

Сегодня ценность той или иной организации для работника в значительной степени, зависит от того, насколько легко они могут осуществлять коммуникации, делиться идеями и получают ли они одобрение за свой вклад в работу организации. Мы должны научиться общаться с людьми, которые умеют делать то, чего не умеем мы [9].

Новая парадигма менеджмента, в части конкуренции, сводится не к тому, чтобы просто продавать на рынке товары и услуги, а к конкурированию за то, чтобы найти и нанять самых компетентных работников, чутко реагирующих на стимулирование и имеющих большую внутреннюю мотивацию. Будущие менеджеры должны будут стать мастерами или экспертами, в своих сферах деятельности. Постоянно экспериментируя, они, перепробовав великое множество различных управленческих вариантов, будут приходить к пониманию того, что работает, а что не работает. Менеджер будущего будет связан с обучением и развитием других для достижения успеха в более сложных проектах, доказывая делом, что труд управленцев со временем становится все более и более значимым.

П. Друкер научил менеджеров мыслить – и, наверное, это самое важное, что он сделал для будущего управленческого мира. В этом новом мире управленцы будут пытаться опередить самих себя и генерировать идеи, которые будут помогать им разобраться, что происходит в мире. Для этого они, активно общаясь с разными людьми и изучая их проблемы, создадут оптимальные ситуационные модели, которые точно будут описывать происходящее. Роль финансов, как сегодняшняя основа для принятия управленческих решений, существенно уменьшится в будущем. Определяющим станет способность менеджеров дифференцировать свои предложения от предложений конкурентов.

Есть основания считать, что в обозримом будущем функции банков будут выполнять технологические компании, не обремененные проблемами и затратами, которые присущи сегодняшним финансовым институтам. Реальной альтернативой этому станет замена финансов на таланты. Менеджерам придется научиться управлять не столько финансами, сколько помогать людям становиться более талантливыми. Самым ценным активом организаций будущего будут работники знаний и их производительность. Это дает основание считать, что труд менеджеров снова станет интересным, содержательным, приносящим радость и тем, кто управляет и тем, кем управляют.

Движущими силами успеха в бизнесе будущего станут адаптивность, креативность, неординарные менеджерские практики и методы, приводящие к прорывным результатам в большинстве организаций-первопроходцев. Победителями завтрашнего дня станут те компании, которые сегодня начнут заново изобретать будущее менеджмента, в основе которого управление человеческими талантами, а не формулы; личностные интуитивные качества руководства, а не рационально просчитанные на основе имеющихся данных прогнозы; более или менее непрерывное решение задач, предвидеть появление которых не способен ни один существующий алгоритм. На первое место здесь выходит единство творческого потенциала и интуиции. Основные направления познания теории и практики менеджмента переместятся из области экономики в область психологии. Творчество превратится из процесса случайного в целенаправленно развиваемый процесс, а его продукты будут опережать запросы общества и управлять его развитием на стыке известных фактов и неопределенности.

Список используемых источников:

1. Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента. СПб.: Питер, 2004. 368 с.
2. Коммерсант. ру. URL: <http://www.kommersant.ru/Doc/311819>
3. Риддерстрале Й., Нордстрем К. Караоке-капитализм. Менеджмент для человечества. Манн, Иванов и Фербер, 2010.
4. Бизнес в стиле фанк навсегда: Капитализм в удовольствие. Манн, Иванов и Фербер, 2008.
5. Books Gid.
URL: <http://www.booksgid.com/business/20748-prostranstvo-doktora-deminga.-principy.html>
6. Szhato. ru. URL: <http://szhato.ru/ekzuperi/100-malenkiy-princ.html>
7. Кобьелл К. Мотивация в стиле ЭКШН. Восторг заразителен. Манн, Иванов и Фербер, 2014.
8. Чоудхари С. Менеджмент XXI века. М.: ИНФРА-М, 2002. 448 с.
9. Фидельман Г.Н., Дедиков СВ., Адлер Ю.П. Альтернативный менеджмент: Путь к глобальной конкурентоспособности. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 186 с.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.467

Поступила (Received): 27.10.2015

Шестакова М.В.
Перестрахование как инструмент
государственного регулирования

Shestakova M.V.
Reinsurance as a tool of state regulation

Природа перестрахования раскрывается самим процессом его возникновения, вызванным потребностью в особо технологическом инструменте, позволяющем передать перестраховщику чрезмерную ответственность по крупным рискам

Ключевые слова: перестрахование, государственная перестраховочная компания, страховая премия

Nature reinsurance disclosed by the process of its occurrence, caused by the need for special technological tool that allows to transfer the reinsurer excessive responsibility on major risks

Key words: reinsurance, the state reinsurance company, insurance premium

Шестакова Маргарита Владимировна
Ассистент
Красноярский государственный аграрный университет
г. Красноярск, проспект Мира, 90

Shestakova Margarita Vladimirovna
Assistant
Krasnoyarsk state agrarian university
Krasnoyarsk, Prospekt Mira, 90

В мире насчитывается более сотни компаний по перестрахованию. Обширность выбора партнеров для передачи рисков очень большая, и, одним из основных критериев такого выбора являются рейтинги четырёх основных международных рейтинговых агентств – Standard & Poor's, AM Best, Fitch, Moody's.

Страховые компании не торопятся с предложением страховых услуг, а закрепление полной – 100% – ответственности при заключении договора страхования, ставит под удар финансовое состояние страховщика. При страховании объектов с высоким уровнем риска особое значение имеет перестрахование. Перестрахование позволяет обеспечивать более стабильное поступление доходов страховых компаний. Интерес к нему у страховых компаний особенно велик при работе в таком страховом поле как сельское хозяйство, характеризующиеся высокой степенью риска производственной деятельности. Для страховых компаний перестрахование является инструментом защиты от возможного неисполнения обязательств перед клиентом. Убытки по полису страхования в некоторых случаях подсчитываются значительными суммами, и в этом случае страховая компания не сможет самостоятельно возместить ущерб в полном объеме. Экономическая сущность перестраховочной деятельности ха-

рактикуется привлечением перестраховщика к участию в перераспределении рисков страховой компании работающей с сельскохозяйственными товаропроизводителями. Такое участие осуществляется на определенных условиях и платной основе. При наступлении страхового события возмещение убытков софинансируется прямым страховщиком и перестраховщиком в оговариваемых пропорциях.

Используя перестрахование как инструмент диссипации риска, страховщик имеет возможность передать его часть другим страховым организациям. Обязательство по выполнению договора при этом сохраняются за страховщиком, а страховые выплаты распределяются между всеми участниками страхового процесса, а либо по совокупности вышеуказанных причин.

В профессиональной среде страховщиков перестрахование представляется механизмом переложения на других страховщиков части ответственности по риску, принимаемой основным страховщиком и приобретающим статус перестрахователя.

Во многих странах государственные программы управления рисками реализуются путем создания государственной перестраховочной компании или через создание специфических условий функционирования национального рынка перестрахования с опорным рыночным перестрахованием. Зарубежный опыт показывает, что государственная перестраховочная компания возникает преимущественно в период кризиса, когда страховому рынку требуется государственная поддержка.

В ряде африканских стран, а также на межгосударственной основе действуют государственные перестраховочные компании, деятельность которых основана на специальном законе о перестраховании, предусматривающем обязательную цессию ответственности в определенной доле по каждому договору страхования, заключенному страховыми компаниями прямого страхования, а также получение доли в определенном размере по всем договорам перестрахования, заключаемым компаниями-цедентами.

В Алжире при наличии государственной перестраховочной компании, которой в перестрахование также передается установленная доля ответственности и страховой премии по каждому договору страхования, заключаемому компаниями прямого страхования, законодательство требует от иных международных перестраховщиков, с которыми заключаются договоры перестрахования, депонирования в алжирских компаниях прямого страхования 35% резерва незаработанной премии по договорам перестрахования и 100% резерва убытков в денежной форме.

В Азии перестрахование практически не используется участниками рынка страхования жизни. Недавно опубликованные данные по этому рынку показывают, что сделки по перестрахованию в Японии, втором по величине рынке услуг страхования жизни в мире, составляют все лишь 1%. В Китае и Индии количество таких сделок оценивается еще вдвое меньше этой цифры, а в Юго-Восточной Азии это количество составляет все же небольшие 5%. В Китае иностранные перестраховщики, которые хотят создать компанию с долей своего участия более 25%, должны проработать на рынке не менее 30 лет [3]. Для

сравнения, количество сделок по перестрахованию на рынках таких стран, как США и Великобритания, в десятки раз выше. В Сингапуре действует национальная перестраховочная компания "Singapore Re", организованная на базе частного капитала, конкурирующая как с другими национальными перестраховочными компаниями, так и с международными перестраховщиками. Отсутствует обязательная цессия в отношениях между перестрахователями и перестраховщиками.

В Бразилии перестрахование полностью осуществляется государственной перестраховочной компанией, которой разрешено по рискам, связанным с обеспечением гарантий на случай землетрясений, наводнений и других стихийных бедствий, инвестировать средства страховых резервов за рубеж и прибегать к вторичному перестрахованию на международном перестраховочном рынке. Местным перестраховщикам в перестрахование должно передаваться не менее 40% премии.

В Азербайджане рынок перестрахования подвергся некоторым изменениям. Согласно изменениям, для проведения операций по перестрахованию, страховщикам необходимо получать отдельную лицензию на осуществление данной деятельности [1].

Темпы прироста взносов из Европы составили 46,9% за 2014 год по сравнению с 2013 годом, или примерно 2 млрд. рублей в абсолютном выражении. Также положительный, но более скромный рост взносов наблюдается из стран Азии (700 млн. рублей, или +37,7% за 2014 год по сравнению с 2013 годом), а также стран Америки, Африки и Австралии (600 млн рублей, или +40,1% за 2014 год по сравнению с 2013 годом [4].

Развитие программ страхования в каждой стране должно рассматриваться на уровне государства, исходя из собственного опыта с применением международной практики.

Список используемых источников:

1. Архундов А. На рынке перестрахования в Азербайджане не ожидается серьезных изменений. URL: <http://www.trend.az/business/economy/2237246.html>
2. Никитина Е.Б. Тенденции развития национального перестраховочного рынка в условиях глобализации мирового страхового рынка // Вестник пермского университета. 2013. № 2 (17). С. 69-79.
3. URL: <http://re-insurance.com.ua/review/491>
4. URL: <http://www.press-release.ru/branches/inshurance/5c6c270aa044d/>

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.470

Поступила (Received): 23.10.2015

Штельмах Е.В., Ляшенко Н.В.
Внедрение системы оценки эффективности
деятельности персонала в службе организации
общественного питания в средствах размещения

Stelmach E.V., Lyashenko N.V.
Implement a system for evaluating the performance of personnel in
the service organization catering accommodation facilities

В статье рассматриваются особенности мотивации персонала предприятия общественного питания, способы повышения корпоративной культуры в малых коллективах

Ключевые слова: мотивация персонала, стабилизация и корпоративная культура

The article considers the peculiarities of staff motivation of the enterprise of public nutrition, ways to improve corporate culture in small groups

Key words: staff motivation, stabilization, and corporate culture

Штельмах Екатерина Владимировна
 Студент
 Адыгейский государственный университет
 Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Stelmach Ekaterina Vladimirovna
 Student
 Adyghe state university
 Republic of Adyghea, Maikop, Solar st., 60

Ляшенко Наталья Владимировна
 Преподаватель
 Адыгейский государственный университет
 Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Солнечная, 60

Lyashenko Natalia Vladimirovna
 Teacher
 Adyghe state university
 Republic of Adyghea, Maikop, Solar st., 60

В условиях жесткой конкуренции на рынке вопрос управления персоналом и оптимизации работы коллектива является одним из наиболее актуальных в обеспечении эффективности работы предприятия.

Основная тенденция в организации работы коллектива в службе организации общественного питания при средствах размещения является разработки системы управления персоналом.

Для достижения цели исследования представляется целесообразным решить следующие задачи:

- 1) раскрыть теоретические аспекты, касающиеся управления поведением персонала;
- 2) проанализировать действующую систему управления персоналом в исследуемом предприятии;
- 3) разработать рекомендации по совершенствованию системы управления персоналом в исследуемом предприятии.

Служба общественного питания обеспечивает обслуживание гостей в ресторанах, кафе или барах гостиницы, решает вопросы по организации и обслуживанию банкетов, презентаций и т.д. На территории пансионата «Лазурный берег» работают рестораны и бары:

1) Пивной ресторан «Таверна», с европейской кухней на 30 посадочных мест

2) Ресторан «Лазурка» предлагает гостям блюда русской и кавказской кухни и рассчитан на 120 посадочных мест

В отчетном периоде (активный сезон 2015 года) по сравнению с предыдущим выручка от реализации увеличилась на 18695 тыс. руб. При этом себестоимость оказанных услуг снизилась на 35638 тыс. руб.

Анализ динамики выручки выявил увеличение показателя в 2014 году на 18695 тыс. руб. Детальный анализ структуры прибыли позволил установить, что основную ее часть составляет доход от реализации услуг: 598482 тыс. руб. в отчетном периоде и 579787 тыс. руб.

На данном предприятии на момент открытия предусмотрены 7 категорий персонала, трудится 16 человек. Стоит отметить, что средний оклад на предприятии составляет 23667,5 рубля в месяц. Среднеотраслевой показатель составляет 25053,14 рублей. Таким образом, отмечаем снижение относительно среднеотраслевого показателя на 5,8%. За анализируемый период рост зарплаты у администратора на 3,6 %, у шеф-повара на 13,3%, у старшего официанта – на 15%. Анализ роста заработной платы линейного персонала позволил выявить следующее: рост заработной платы поваров составил 8%, официанты и бармены – 9,4%, уборщица – 6,67%. Всего рост ФОТ по всем категориям работников ресторана составил 13,5%, однако стоит отметить, что в 2015 году штат ресторана дополнился еще одной ставкой официанта.

Общая сумма фонда заработной платы предприятия в 2015 году по сравнению с 2014 годом возросла на 12,6% и составила 1435,968 тыс. руб. Наблюдается превышение темпов роста товарооборота по сравнению с темпами роста фонда заработной платы.

В ресторане «Лазурка» на протяжении последних двух лет выявлен высокий уровень текучести персонала, причиной которого является низкий корпоративный дух, отсутствие сплоченности коллектива и сезонный характер работы.

Безусловно, наиболее важным мотиватором являются материальные поощрения, такие как премии, повышение заработной платы. Также стимулом является мотивация через дисциплинарные и иные меры воздействия за различные недоработки:

- за невыполнение показателей, установленных действующей системой контроля;

- за допущенный просчет в работе;

- за хищение собственности предприятия;

- за нарушение требований охраны труда и пожарной безопасности.

За эти нарушения применяются следующие меры воздействия:

- лишение премий полностью или частично;

– лишение ранее примененных видов моральной и социальной мотивации.

Стоит отметить, что данное направление оптимизаторов используется в работе персонала гораздо чаще. Поэтому в целях совершенствования методов управления персоналом в ресторане «Лазурка» предлагаем следующий комплекс мероприятий.

Для совершенствования кадровой политики на предприятии необходимо:

- улучшать моральную и материальную мотивацию персонала;
- повышать заинтересованность работников в результате деятельности предприятия.

При этом внедрения подразделяются на требующие инвестиций и не требующие дополнительных затрат. Рассмотрим подробно стимулы, не требующие инвестиций со стороны ресторана:

– Поздравления с днем рождения (список именинников на информационном стенде, «теплые» слова, поздравления).

– «Витрина успехов» или «доска почета». Можно также вывешивать вырезки из газет, где положительно отмечается работа сотрудников ресторана.

– «Листок позора» с именами тех, кто допустил сбой в работе, грубо или злобно нарушал стандарты, принятые в компании.

– Вымпелы и кубки лучшему официанту, бармену, повару и т.д.

– «Легенды ресторана» – сотрудники, давно работающие в ресторане и внесшие значительный вклад в ее становление и развитие или являющиеся «лицом» ресторана.

В большинстве случаев в общепите применяется метод уравнивания премий, не отражающий деятельность каждого работника и сумма премия составляет 10% от оклада для всех сотрудников.

Однако, для «справедливого» распределения премиального фонда необходим объективный подход, для осуществления которого целесообразно использовать комплексный подход. Каждый признак профессиональных и личных качеств (для руководителей $n=5$, для специалистов $n=6$) имеет 3 уровня проявления и оценивается по принципу отклонения от среднего значения. При соответствии конкретного признака среднему уровню его количественная

- оценка = 1.0,
- ниже среднего = 0.75,
- выше среднего = 1.25.

На слайде приведена таблица оценки признаков, определяющих профессиональные и личные качества специалистов. Предложенная программа состоит из 5 этапов.

1. Оценка степени развития профессиональных и деловых качеств
2. Оценка уровня квалификации начальника (К)
3. Расчет оценки сложности выполняемых работ (С).
4. Расчет оценки результатов труда (Р).
5. Расчет комплексной оценки результатов труда и деловых качеств

Для апробирования программы мы провели оценку по данному методу администратора ресторана, в результате которой средний рейтинговый показатель равен 0,26541, что характеризует ценность сотрудника.

Как видно из данных таблицы внедрение новой системы оптимизации работы коллектива приведет в 2015 году к увеличению прибыли и рентабельности производства. Необходимо подчеркнуть, что расчет производился на основании перспективного плана загрузки отеля на 2015 год.

Стоит отметить и увеличение фонда оплаты труда на 181,152 тыс. руб, причем в основном использовался на премирование сотрудников. Прибыль предприятия может увеличиться за анализируемый период на 2373 тыс. руб. Оптимизационная программа позволит не только повысить уровень удовлетворенности сотрудников, снизить текучесть кадров, но и повысить эффективность производства.

© 2015, Штельмах Е.В., Ляшенко Н.В.
Внедрение системы оценки эффективности
деятельности персонала в службе организации
общественного питания в средствах размещения

© 2015, Stelmach E.V., Lyashenko N.V.
Implement a system for evaluating the performance
of personnel in the service organization catering
accommodation facilities

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.474

Поступила (Received): 27.10.2015

Ягин Е.В.**Социально-экономическое развитие Чувашской Республики под влиянием экономических санкций****Yagin E.V.****Socio-economic development of Chuvash Republic under the influence of economic sanctions**

Изучены вопросы социально-экономического развития Чувашской Республики под влиянием экономических санкций со стороны Европейского союза и ряда стран. Проведен анализ основных показателей развития Чувашской Республики: промышленность, строительство, инвестиции, инфляция, потребительский рынок, социальные процессы, внешнеторговый оборот

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, экономические санкции

We examined the issues of socio-economic development of Chuvash Republic under the influence of economic sanctions by the European Union and several countries. The author carried out the analysis of the main developmental indicators of the Chuvash Republic: industry, construction, investment, inflation, consumer market, social processes and foreign trade turnover

Key words: socio-economic development, economic sanctions

Ягин Евгений Вячеславович

Кандидат экономических наук, декан
Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова

Чувашская Республика, г. Алатырь, ул. Московская,
30

Yagin Evgeniy Vyacheslavovich

Candidate of Economic Sciences, Dean
Chuvash state university named I.N. Ulianov
Chuvash Republic, Alatyr, Moscow st., 30

Деятельность Правительства Чувашской Республики направлена на формирование благоприятной среды для жизни человека. Республике присвоен кредитный рейтинг «стабильный» сразу двумя ведущими международными рейтинговыми агентствами – Fitch (Фитч) и Moody's (Мудис).

По сравнению со средними показателями по Российской Федерации в Чувашской Республике отмечались более высокие темпы роста промышленного производства (104,1% против 101,7%), реальных располагаемых денежных доходов населения (104,2% против 100,8%).

Изменение экономического положения республики на макроуровне характеризуется динамикой и структурой валового регионального продукта. По прогнозу в 2017 году темп роста ВРП составит к 2013 году по первому варианту 110,7%, по второму – 118,1%.

Увеличение ВРП в прогнозируемом периоде будет во многом определяться реализацией крупных инвестиционных проектов, таких как: модернизация Новочебоксарской ТЭЦ-3, организация производства зерноуборочных и

кормоуборочных комбайнов, создание нового производства пероксида водорода антрахиноновым способом и других.

Промышленный комплекс является основой экономики Чувашской Республики и занимает свыше 30,0% в валовом региональном продукте, около 40,0% в обороте организаций республики, около 43,0% поступлений платежей и сборов в бюджеты всех уровней по Чувашской Республике.

Свыше 83,0% объемов промышленного комплекса приходится на долю организаций обрабатывающих производств, 16,4% – производства и распределения электроэнергии, газа и воды и 0,5% – добычу полезных ископаемых.

В 2015-2017 гг. рост индекса промышленного производства будет обеспечен за счет освоения выпуска кузовов-фургонов и контейнеров, прицепов и полуприцепов, резиноармированных гусениц, новых экскаваторов, бульдозерной и трубоукладочной техники, солнечных модулей, проводов микропроцессорного оборудования и систем управления, техпластин и спецпродукции, гербицидов, красок и эмалей, и другого.

Строительство. В рамках Государственной программы Чувашской Республики «Развитие жилищного строительства и сферы жилищно-коммунального хозяйства на 2012-2020 годы» в Чувашской Республике за 2013 год введено в эксплуатацию за счет всех источников финансирования жилья 837,1 тыс. кв. м общей площади, или 102,3% к аналогичному периоду прошлого года, в том числе 470,0 тыс. кв. м построено индивидуальными застройщиками, в 2014 году – 862,1 тыс. кв. м общей площади жилья, или 103,0% к уровню 2013 г., в т.ч. 404,1 тыс. кв. м построено индивидуальными застройщиками, в 2015 году ввод жилья составит 890 тыс. кв. м. по первому варианту и 900 тыс. кв. м по второму варианту, в 2016 году – 930 тыс. кв. м. и 945,0 тыс. кв. м, в 2017 году – 983,0 тыс. кв. м и 1001 тыс. кв. м соответственно.

В расчете на душу населения обеспеченность жильем составило в 2013 году в объеме 24,8 кв. м, в 2014 году – 25,0 кв. м, прогнозируется в 2015 году – 25,2 кв. м, в 2016 году – 25,6 кв. м, в 2017 году – 25,8 кв. м.

Ежегодно доля ветхого и аварийного фонда уменьшается в общей площади жилищного фонда Чувашской Республики, так по оценке в 2014 году она составила 1,21%, в 2015 году – 1,05%, в 2016 году – 0,9%, в 2017 году – 0,71%.

Инвестиции. В январе-сентябре 2014 года в основной капитал республики за счет всех источников финансирования вложено 34862,7 млн. рублей инвестиций, или 97,8% к соответствующему периоду 2013 года (в сопоставимых ценах).

В настоящее время на территории Чувашской Республики реализуются более 160 высокоэффективных и социально-значимых (стоимостью свыше 30,0 млн. рублей) инвестиционных проектов, на общую сумму более 290 млрд. рублей.

В условиях введения экономических санкций со стороны Европейского союза и ряда стран в отношении российских компаний важным для республики стало открытие в 2014 году первого в России завода высококачественной отделочной клинкерной керамической плитки, которая должна стать достойной заменой продукции зарубежных производителей, а к концу года организа-

цией планируется завершение строительства третьего завода – завода по производству изделий сборно-монолитного каркаса.

Темп роста инвестиций в 2015 году прогнозируется по первому варианту 102,8%, по второму варианту – 104,0%, в 2016 году – 103,0% и 104,0% соответственно.

Инфляционные процессы. Согласно данным Чувашистата за 2014 год инфляция в республике составила 10,9%. Цены на продовольственные товары выросли на 16,7%, на непродовольственные товары – на 6,1%, на услуги – на 11,2%.

По оценке в 2014 г. индекс потребительских цен составил 108,0% (к декабрю предыдущего года), по прогнозным расчетам в 2015 г. – 106,0 -107,0%, в 2016 г. – 105,5 – 106,5%.

Потребительский рынок. Общий оборот розничной торговли в 2014 году составил 132,6 млрд. рублей. Это на 10,6% больше уровня 2013 года. Оборот розничной торговли на 94,3% формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в стационарной торговой сети (вне рынка). Цены на продукты питания в магазинах и на рынках продолжают расти практически с каждым днем. При этом продовольственные товары подорожали на 17,4%, а непродовольственные – на 1,9%.

В августе 2014 года правительство России приняло решение ограничить импорт продовольственных товаров из США и стран ЕС в ответ на антироссийские санкции. Одним из положительных аспектов вводимого запрета российские власти называли открывающиеся возможности для импортозамещения и доступ продукции отечественных производителей на полки магазинов.

Развитие социальных процессов. Реальные располагаемые денежные доходы населения в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличились на 2,5%. По прогнозным расчетам реальные располагаемые денежные доходы населения в 2015 году – 100,1 – 103,6%, в 2016 году – 101,9-104,9%.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в январе – ноябре 2014 года составила 20351,4 рубля и по сравнению с январем – ноябрем 2013 года увеличилась на 7,7%. Реальная заработная плата, рассчитанная с учетом индекса потребительских цен составила 100,4%.

По прогнозным расчетам среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2015 году составит по первому варианту 22709,8 рубля, по второму варианту – 22835,5 рубля, в 2016 году – соответственно 24640,1 рубля и 24913,5 рубля.

Внешнеторговый оборот Чувашской Республики в 2014 году составил 326,3 млн. долларов США, в том числе экспорт – 91,9 млн. долларов США (28,2% от внешнеторгового оборота), импорт – 234,4 млн. долларов США (71,8%). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года оборот уменьшился. На снижение внешнеторгового оборота повлияли рост курса валют, складывающаяся ситуация в Украине, являющейся одним из основных торгово-экономических партнеров республики, а также ограничения, вводимые Евросоюзом и другими странами.

Список используемых источников:

1. Минэкономразвития Чувашской Республики.

URL: http://gov.cap.ru/SiteMap.aspx?gov_id=24&id=1965225

2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.

URL: <http://www.economy.gov.ru/mines/main>

© 2015, Ягин Е.В.

*Социально-экономическое развитие Чувашской
Республики под влиянием экономических санкций*

© 2015, Yagin E.V.

*Socio-economic development of Chuvash Republic
under the influence of economic sanctions*

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.478

Поступила (Received): 31.10.2015

Яковлева Э.Р.**Роль информатики в интеллектуальном развитии студентов с нарушением слуха****Yakovleva E.R.****The role of computer science in the intellectual development of students with hearing impairment**

Излагается методика преподавания информатики студентам с нарушением слуха с целью формирования у них информационной культуры, развития памяти, внимания и логического мышления. Предложены способы мотивации слабослышащих и глухих студентов к познавательной деятельности, к чтению учебной и художественной литературы

Ключевые слова: нарушение слуха, информатика, логическое мышление, развитие памяти

The technique of teaching Computer Science to students with hearing impairments to form their information culture, develop memory, attention and logical thinking. Motivation techniques in learning activities, reading textbooks and literature for hearing impaired and deaf students

Key words: hearing loss, Computer Science, logical thinking, memory development

Яковлева Эльвира Равхатовна

*Кандидат технических наук, доцент
Казанский национально-исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева
г. Казань, ул. Дементьева, 2 А*

Yakovleva Elvira Ravhatovna

*Candidate of Engineering Sciences, Associate
Professor
Kazan national research technological university
named A.N. Tupolev
Kazan, Dementieva st., 2 A*

Нарушение слуха ведет к недоразвитию очень важной, тесно связанной со слухом функции – речи. С речью неразрывно связано мышление человека. Отсутствие широких речевых возможностей затрудняет процесс формирования логического мышления.

При обучении студентов с нарушением слуха нужно обязательно учитывать особенности развития их познавательной и личностной сферы.

Отсутствие слуха и недоразвитие речи нарушают взаимодействие неслышащего человека с окружающим миром, а это, в свою очередь, нарушает процесс усвоения, сохранения и воспроизведения полученной информации. А это влечет за собой замедление развития памяти и внимания.

Перед педагогом, работающим с глухими и слабослышащими, стоит важная задача: развить память, внимание и логическое мышление обучаемых.

Эта задача успешно решается с помощью учебной дисциплины Информатика.

Целями курса информатики являются: формирование информационной культуры студентов, знакомство с компьютером как инструментом для работы с информацией, формирование умений алгоритмизации и программирования, овладение современными программными средствами для решения задач на компьютере.

Весь курс информатики в Казанском учебно-исследовательском и методическом центре профессиональной реабилитации лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху (КНИТУ-КАИ) можно условно разделить на два крупных учебных раздела: 1) Информационные технологии и 2) Алгоритмизация и программирование.

Первый раздел – Информационные технологии – включает в себя вопросы изучения информационных процессов, представления различных видов информации в памяти ЭВМ, изучения аппаратного обеспечения компьютера, систем счисления, освоения web-дизайна, изучение и освоение прикладного программного обеспечения: текстового и графических редакторов, табличного процессора, системы управления базами данных, системы для создания презентаций.

Освоение информационных технологий обогащает словарный запас студентов, развивает речь и мышление, приучает их к усидчивости, самостоятельности при выполнении заданий.

Наших студентов (глухих и слабослышащих) просто необходимо учить логически мыслить.

Развитию логического мышления способствует формирование навыков построения алгоритмов и создания программ. Поэтому в курсе информатики присутствует второй учебный раздел – Алгоритмизация и программирование.

«Информатика предъявляет особые требования к четкости и лаконичности мышления и действий, потому что точность мышления, изложения и написания – это важнейший компонент работы с компьютером.

Хорошо известно, как трудно иногда подвести обучаемого к догадке, как решить задачу. В курсе же информатики дело не только в догадке, ее нужно четко и педантично реализовать в алгоритме для ЭВМ, абсолютно точно записать этот алгоритм на бумаге и безошибочно ввести его с клавиатуры» [1, с.46].

Способность разработать алгоритм решения означает умение организовать деятельность по решению задачи, разделить задачу на более мелкие подзадачи, составить необходимую последовательность действий.

«С целью формирования навыков грамотной разработки программ необходимо обучение студентов структурному программированию как методу, предусматривающему создание понятных, локально простых и удобочитаемых программ, характерными особенностями которых являются: модульность, использование унифицированных структур следования, выбора и повторения...

Обучение технологии объектно-ориентированного программирования в курсе информатики способствует формированию у обучаемых навыков правильного использования программно-инструментальных средств» [1, с.474].

В силу своих физических и психических особенностей глухие и слабослышащие студенты изучают материал по принципу «от и до», например,

просят указать, от какого и до какого слова нужно записать или прочитать данный им учебный материал, а задание на компьютере выполняют «под копирку» после выполнения этого же задания преподавателем.

Отсюда возникают ещё не менее важные задачи для педагога: необходимо ориентировать студентов на познавательную деятельность, мотивировать их к чтению учебной и художественной литературы.

Поделюсь своими вариантами действий в этом направлении.

1. Если студент задаёт мне вопрос, не укладывающийся в рамки занятия и требующий длительного разъяснения, то я прошу его самостоятельно найти информацию по этому вопросу и изложить её всей группе на очередном занятии. Этот прием подталкивает обучаемого к поиску информации, чтению, анализу материала, оформлению его в рукописном или электронном виде, а также к его устному публичному изложению, чего студенты с нарушением слуха старательно избегают.

2. После нескольких лабораторных занятий по одной теме, на которых выполнение задания подробно объясняется и демонстрируется, провожу очень сложное для наших студентов занятие, на котором они должны самостоятельно прочитать, осмыслить учебный материал и выполнить практическое задание без объяснений и подсказок преподавателя. В частности, такое занятие проводится по теме MathCAD.

3. Всей группе дается задание на создание презентации по такому вопросу, который не рассматривается подробно в рамках лекционного занятия, но материал по нему очень интересен, например, Фрактальная графика. Студенты ищут в интернете информацию, скачивают красивые изображения, создают презентации, которые затем показывают всей группе, делая при этом доклад по данной теме. Самое интересное, что их презентации не повторяются. Это говорит о том, что тема студентам интересна, презентации не скачаны из интернета, а проведена творческая работа по поиску информации, чтению, созданию слайдов.

Основными формами обучения информатике являются лекции, лабораторные занятия и компьютерный практикум.

Лекция используется при изучении новой темы. Материал излагается несколькими способами:

- 1) преподаватель излагает новый материал устно,
- 2) параллельно с преподавателем этот материал излагает сурдопереводчик, применяя жестовую речь и дактилирование,
- 3) основное содержимое данной лекции в виде кратких понятий, схем, таблиц, формул и рисунков отображается на интерактивной доске в форме слайдов с помощью компьютера преподавателя и мультимедийного проектора,
- 4) изображение с монитора преподавателя транслируется на все мониторы обучаемых с помощью программы удаленного доступа TightVNC, что облегчает чтение материала, его восприятие и конспектирование.

Лабораторное занятие предназначено для освоения нового материала, закрепления материала, объясненного преподавателем, проверки усвоения

полученных знаний и навыков, отработки практических навыков работы на компьютере.

На лабораторном занятии студенты выполняют практическое задание в той или иной прикладной программе (текстовый редактор, графический редактор, табличный процессор, система управления базами данных или система для создания презентаций), а также создают консольные и объектно-ориентированные программы на языке Pascal в интегрированной среде программирования Delphi.

Компьютерный практикум предназначен для выполнения индивидуального задания каждым студентом для отработки знаний и умений по целой теме курса. В частности, компьютерный практикум предусмотрен по теме Технологии программирования. Студенты получают индивидуальные задания для самостоятельной работы (в течение двух-трёх занятий, включая выполнение части задания вне аудиторных занятий).

В состав задания входят две-три задачи (в зависимости от индивидуальных особенностей учащегося), по каждой из которых необходимо составить схему алгоритма и программу на алгоритмическом языке. Также необходимо подготовить такие варианты исходных данных, которые позволяют проверить и доказать правильность работы программ.

Работа должна быть представлена в виде письменного отчета, а также в виде выполненных программ на компьютере.

На компьютерном практикуме необходимо предоставлять студентам большую самостоятельность в работе. После ввода программы и получения результатов каждый студент должен объяснить, как работала программа, какие результаты получились в результате её работы, что выведено на дисплей и с помощью каких операторов. Обучаемый должен доказать, что разработанные им программы работают правильно. Для этого должны быть специально подобраны необходимые варианты исходных данных, отражающие различные случаи работы программы.

Целями этой большой творческой работы являются:

1. Закрепление теоретических знаний по алгоритмизации и программированию.
2. Привитие навыков в разработке схем алгоритмов и программ.
3. Совершенствование навыков по вводу, редактированию, компиляции, исполнению программ, контролю правильности решения задач.
4. Приобретение опыта использования возможностей компьютера и программного обеспечения.
5. Закрепление знаний и умений соблюдать требования безопасности при работе на компьютере.
6. Развитие творчества и инициативы, аккуратности и точности (на примерах соблюдения синтаксических правил алгоритмического языка).

Дисциплина Информатика развивает в наших студентах творческую активность, самостоятельность, дисциплинированность, приобщает их к информационным технологиям, помощь которых неоценима в деле воспитания, образования и самообразования глухих и слабослышащих людей.

Список используемых источников:

1. Лапчик М.П., Семакин И.Г., Хеннер Е.К. Методика преподавания информатики. М.: Академия, 2001. 624 с.

© 2015, Яковлева Э.Р.

*Роль информатики в интеллектуальном развитии
студентов с нарушением слуха*

© 2015, Yakovleva E.R.

*The role of computer science in the intellectual
development of students with hearing impairment*

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.483

Поступила (Received): 06.10.2015

Якутин Е.М.
«Правило светофора» в регулировании
производственных процессов

Yakutin E.M.
"Rule of traffic lights" in the regulation of production processes

В статье рассматриваются вопросы регулирования производственных систем. Предлагается использование «правила светофора» значительно упрощающего часть регулятивных процессов. Приводится описание основного содержания рассматриваемого правила. Формулируются рекомендации по применению календарно-плановых нормативов в рамках данного правила, даются краткие оценки результатов апробации в условиях действующих производств

Ключевые слова: организация производства, регулирование производственных процессов

Якутин Евгений Михайлович

Кандидат экономических наук, доцент
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, ул. Каменская, 56

The article deals with the regulation of the production systems. It is proposed to use "traffic rules" greatly simplifies the part of the regulatory process. A description of the main content of the rule. Formulated recommendations on the use calendar-planning regulations in the framework of the rules are given a brief evaluation of the results of testing under conditions of existing facilities

Key words: organization of production, management of production processes

Yakutin Evgeni Mikhailovich

Candidate of Economic Science, Associate Professor
Novosibirsk state university of economics and management
Novosibirsk, Kamenskaya st., 56

Управление производством связано с решением целого комплекса сложных взаимосвязанных задач, начиная от разработки календарно-плановых нормативов и выбора способа движения материального потока, и заканчивая контролем хода протекания всего процесса производства. Одной из ключевых задач в процессе управления производством является его мониторинг и регулирование. Именно от успешности реализации функций мониторинга и регулирования зависит эффективность всего процесса производства. Это обусловлено дискретностью большинства производственных систем и их составных элементов. Возникающие вследствие таких характеристик производственных структур отклонения и возмущения, приводят к нарушению хода большинства отдельных элементов производства. Чаще всего отклонения возникают на частных операциях в локальных подразделениях.

В рамках совершенствования методик управления производством множеством зарубежных и отечественных авторов и специалистов предлагались различные подходы регулирования в составе инструментария КАН-БАН, вытя-

гивающих и выталкивающих систем и т.д. Отдельные из таких методик являются достаточно сложными и требующими значительных материальных и трудовых затрат на их внедрение. Другие носят ярко выраженный теоретический характер. Все сказанное приводит к выводу о необходимости использования в практических производственных условиях максимально простых, дешевых и эффективных механизмов при реализации внутрипроизводственных регулирующих функций.

Исходя из принципа обеспечения максимальной простоты применения, в организации системы мониторинга и регулирования производственных процессов, может быть применено «правило светофора». В рамках данного правила предлагается использовать свето-цветовую индикацию при отслеживании хода протекания производственных процессов на отдельных рабочих местах в общем потоке производства, а также на частных операционных циклах, и в линейных производственных подразделениях.

Система мониторинга и регулирования производства, построенная на основе применения «правила светофора» объединяет комплекс индицирующих устройств, оснащенных сигналами зеленого, желтого и красного цветов. Основное рабочее положение, характеризующее состояние производственной системы обозначается индикатором зеленого цвета. Активный индикатор зеленого цвета сигнализирует о нормальном протекании производственного процесса и отсутствии отклонений от заданных нормативов.

В тех случаях, когда на рабочем месте, операционном цикле или отдельном производственном участке (например, ФЗУ [3]) фиксируется допустимое отклонение применяемых календарно-плановых нормативов (величине нормы штучного времени, общему времени обработки партии изделий, изменению значений заделов и т.д.), рабочее положение индикатора переключается на сигнал желтого цвета. В таких случаях, в зависимости от ранговой значимости частного производственного процесса (или его составляющего элемента) может осуществляться или не осуществляться регулятивное вмешательство. Обеспечение соответствующих мер определяется лицом, принимающим решение, в рамках отдельного производственного процесса – мастером участка, начальником смены, оперативным дежурным по производству.

Наконец, в ситуациях существенных отклонений, способных негативно повлиять на весь ход процесса производства, вплоть до его полной остановки, и требующих немедленного вмешательства, для использования мер регулирования оперативного характера, используется индикация красного цвета. Это означает, что на соответствующем элементе производственного процесса необходимо принятие экстренных мер со стороны лица, принимающего решения и ответственного за состояние объекта производства. Сигнал красного цвета является индикатором необходимости принятия незамедлительного решения (в том числе из состава перечня типовых решений) и устранения выявленного отклонения от нормативного протекания по проблемному производственному процессу или его элементу.

Особое значение имеет применение «правила светофора» в специфических производствах, и, в частности, в производствах социально-ориентированной направленности [1].

Такие производства могут характеризоваться наличием особой специфики, накладывающей отдельные требования на организацию производства [2], оснащение рабочих мест [4], технологические процессы [5] и т.д. В силу указанной специфики повышается значимость регулятивной функции, её роль в обеспечении планомерного хода процессов производства, поскольку отклонения в таких производствах устранять сложнее, по сравнению с производствами «обычного» профиля.

В качестве параметров индизирования могут применяться стандартные календарно-плановые нормативы, зависящие от типа производства (массовый, серийный и его подвиды). В общем виде могут быть рекомендованы следующие: такт (ритм, при передаче изделий партиями), скорость потока, заделы – для массового типа; время обработки партий (общих либо передаточных), длительность циклов, периоды повторения, равномерность и комплектность производства – для серийного типа и его подвидов.

Практическое применение «правила светофора» на некоторых производственных участках отдельных социально-ориентированных предприятий показало, что протекание процессов производства стало более устойчивым. При этом сокращение относительной величины критических отклонений составило в среднем 12-18%, что является существенным результатом по сравнению с исходными состояниями производственных систем таких предприятий.

Список используемых источников:

1. Якутин Е.М., Матерн Н.А. «Синдром Пикалёво» в экономике России // ЭКО. 2010. № 7. С. 127-134.
2. Якутин Е.М. Элементы производственных ограничений социально-ориентированных предприятий // Теоретическая и прикладная экономика. 2014. № 3. С. 61-72.
3. Якутин Е.М. Функционально-замкнутые участки в структуре социально ориентированных производств // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 4. С. 31-32.
4. Якутин Е.М. Расчет эффективности оснащения рабочих мест ограниченно трудоспособных работников // Научное обозрение. 2015. № 6. С. 320-322.
5. Якутин Е.М. Регуляторы производственных социально ориентированных предприятий // Научное обозрение. 2014. № 8-3. С. 1070-1072.

DOI: 10.17117/na.2015.10.01.486

Поступила (Received): 12.10.2015

Якушкин И.В., Якушкина Е.А.
Стратегия повышения конкурентоспособности и
диверсификации оказания лабораторно-
исследовательских услуг на примере государственной
бюджетной ветеринарной лаборатории

Yakushkin I.V., Yakushkina E.A.
The strategy of increasing competitiveness and
diversification of the provision of laboratory testing
services by the example of the state veterinary laboratory

В статье рассмотрено влияние внешних и внутренних факторов на деятельность государственной бюджетной ветеринарной лаборатории. Дана оценка современного состояния сектора лабораторно-исследовательских ветеринарных услуг. Выявлены направления повышения конкурентоспособности оказания ветеринарных услуг государственными ветеринарными лабораториями. Предложен проект диверсификации основной деятельности
Ключевые слова: конкурентоспособность, диверсификация, лабораторные услуги, ветеринарная лаборатория

The article considers the influence of external and internal factors on the activities of the state budget Veterinary Laboratory. The current status of the sector laboratory research veterinary services. Identified ways to improve the competitiveness of the provision of veterinary services to the state veterinary laboratory, proposed a project to diversify the main activity

Key words: competitiveness, diversification, laboratory services, veterinary laboratory

Якушкин Игорь Викторович
 Кандидат ветеринарных наук, доцент
 Омский государственный аграрный университет
 им. П.А. Столыпина
 г. Омск, Институтская площадь, 2

Yakushkin Igor Viktorovitch
 Candidate of Veterinary Sciences, Associate Professor
 Omsk state agrarian university named P.A. Stolypin
 Omsk, Institutskaya sq., 2

Якушкина Елена Александровна
 Омский государственный аграрный университет
 им. П.А. Столыпина
 г. Омск, Институтская площадь, 2

Yakushkina Elena Aleksandrovna
 Omsk state agrarian university named P.A. Stolypin
 Omsk, Institutskaya sq., 2

Качественное и грамотное управление предприятием является залогом его продолжительного существования и резервом повышения его эффективности. Если руководители и специалисты постоянно совершенствуют навыки стратегического анализа и способны выбирать оптимальные стратегии, то руководимые им трудовые коллективы повышают производительность труда, рентабельность производства, экономят ресурсы. Поэтому повышение конку-

рентоспособности бюджетного учреждения в рамках достаточно ограниченного финансирования приобретает особую актуальность. Исходя из актуальности данной темы, была поставлена цель исследования, а для её достижения, определены ряд задач. Цель – разработка стратегии диверсификации и повышения конкурентоспособности оказания лабораторно-исследовательских услуг. Для достижения данной цели поставлены следующие задачи: оценить современное состояние сектора лабораторно-исследовательских ветеринарных услуг; выявить направления повышения конкурентоспособности оказания ветеринарных услуг государственными ветеринарными лабораториями; разработать проект диверсификации основной деятельности государственной ветеринарной лаборатории.

Целями деятельности государственной ветеринарной лаборатории являются: предупреждение и ликвидация болезней животных, обеспечение безопасности в ветеринарно-санитарном отношении продуктов животноводства и защита населения от болезней, общих для человека и животных. Предметом деятельности данного учреждения является реализация мероприятий, направленных на предупреждение болезней животных, выпуск полноценных и безопасных в ветеринарно-санитарном отношении продуктов животноводства, защиту населения от болезней, общих для человека и животных.

Таблица 1. Влияние внешних и внутренних факторов на деятельность государственной бюджетной ветеринарной лаборатории

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Широта перечня услуг 2. Наличие уникальных (редких) услуг 3. Применение современного высококачественного оборудования 4. Традиция высокого качества лабораторной диагностики 5. Известность среди врачей/заказчиков 6. Повышение доступности лабораторных услуг для близлежащих регионов 7. Усиление развития НИОКР 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Жёсткая фиксация прейскуранта цен со стороны учредителя 2. Недостаток внутриорганизационных коммуникаций 3. Снижение рентабельности производства при использовании импортных реактивов по причине изменений таможенных процедур
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Получение субсидий из регионального бюджета 2. Участие в грантах (Российский научный фонд, Совет по грантам Президента РФ, Российского фонда фундаментальных исследований) 3. Диверсификация услуг – расширение ассортимента лабораторных исследований, освоение новых видов деятельности с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды – открытие ветеринарной поликлиники 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Появление сильных конкурентов на рынке лабораторных исследований 2. Протекционистская политика Роспотребнадзора

Бюджетное учреждение вправе сверх установленного государственного задания оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых условиях, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано. Исходя из данных SWOT-анализа (таблица 1) можно сделать вывод, что в сложившихся условиях наиболее перспективным путём повышения конкурентоспособности является диверсификация оказываемых ветеринарных услуг расширение ассортимента лабораторных исследований, освоение новых видов деятельности с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды – открытие ветеринарной поликлиники. В условиях поддержания качества исследований, наличия утвержденного тарифа, ассортимента исследований и наличия возможности оказания дополнительных платных услуг, для развития конкурентных преимуществ лаборатории необходимо, в первую очередь сделать следующее: сократить все виды издержек; отказаться от устаревших методов исследования; повысить популярность использования врачами-клиницистами современных исследований с повышенной диагностической значимостью результатов, и тем самым расширить спектр лабораторных услуг [2, с.13,14]. Лаборатория пользоваться доверием владельца животного, ветеринарного врача. Таким образом, актуальным является использование современных инструментов маркетинга: изучение потребителей и конкурентов; выбор поставщиков оборудования и расходных материалов; размещение рекламы; поддержание и развитие интернет-сайта [1, с.9].

Аккредитация лаборатории по системе качества (GLP, ИСО и др.) – средство определения её в определенных видах испытаний и измерений. Она также обеспечивает официальное признание, облегчая тем самым клиентам поиск и выбор надежных услуг, удовлетворяющих их требованиям. В результате эффективного внедрения системы менеджмента качества происходит снижение непроизводительных затрат, что в существующих сложных экономических условиях является важнейшим фактором, дающим возможность использовать высвобождающиеся ресурсы в целях развития лаборатории [1, с.7].

Таблица 2. Схема проведения обучения персонала [1, с.16-17]

Вид обучения	Характеристика	Периодичность
Обучение без отрыва от производства	Осуществляется в обычной рабочей обстановке	Постоянно
Смена рабочего места (вида исследований)	Актуально для вспомогательного персонала	Не реже одного раза в квартал
Лекции	Пассивный метод обучения, проводятся руководителями	Ежемесячно
Программированное практическое задание (руководителю известен результат)	Соединяет теоретические знания и практические навыки. Обработка информации, критическое мышление	Ежемесячно
Моделирование конкретных задач из практики	Стимулирует сознательность и желание самообучения	Постоянно

Повышение квалификации персонала непременное условие успешной деятельности организации. Квалифицированные сотрудники не только обеспечивают качество и эффективность работы, но и многократно повышают стоимость самой организации. Планирование программ подготовки/переподготовки – составная часть общего планирования трудовых ресурсов (таблица 2). Развитие в таком направлении позволит клиентам быть уверенными в достоверности получаемых результатов исследований, решая вопрос доверия и лояльности [1, с.16-17].

Проведенные расчёты по оценке экономической эффективности мероприятий по повышению квалификации на примере отдела ветеринарно-санитарной экспертизы показали, что повышение квалификации 6 человек по программам ДПО позволит снизить трудовые затраты на 50 чел/ч, обеспечить прирост производительности труда на 17,28%.

Разработанные решения является многоцелевыми, экономическими и технологическими, принимаемыми в условиях относительной определенности; по функциональной направленности – планирующим; по ограничениям на ресурсы – с ограничениями.

Список используемых источников:

1. Ключников А.Г. Программа развития лабораторно-диагностического сектора сети ветеринарных клиник и зоомагазинов «Вита».

URL: http://rostov.vet.ru/download/programm_1.3.pdf

2. Мамонов А.Ю. Особенности, структура клиентской базы и стратегия продвижения лабораторных услуг на современном рынке платной медицинской помощи.

URL: http://labmedicina.ru/files/Prezentaciya/Mamonov_Doklad_04_10_4.ppt

© 2015, Якушкин И.В., Якушкина Е.А.

Стратегия повышения конкурентоспособности и диверсификации оказания лабораторно-исследовательских услуг на примере государственной бюджетной ветеринарной лаборатории

© 2015, Yakushkin I.V., Yakushkina E.A.

The strategy of increasing competitiveness and diversification of the provision of laboratory testing services by the example of the state veterinary laboratory