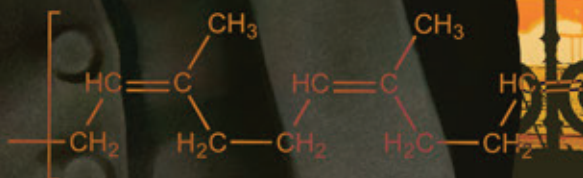
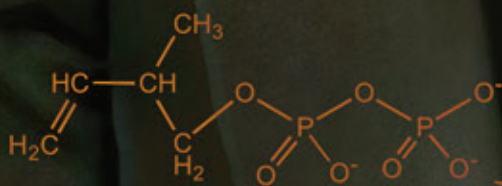
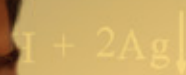
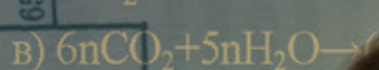
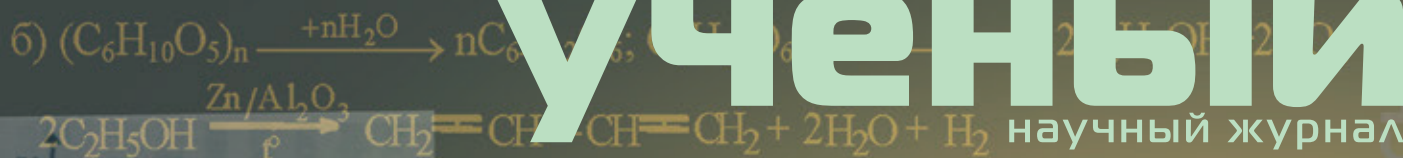
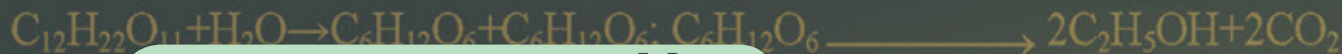


ISSN 2072-0297

научный журнал

Synthetic rubber

13
2015
Часть IV



ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 13 (93) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, *кандидат географических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Матусевич Марина Степановна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенцов Аркадий Эдуардович, *кандидат политических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Титова Елена Ивановна, *кандидат педагогических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, *кандидат химических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Ячинова Светлана Николаевна, *кандидат педагогических наук*

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Сергей Васильевич Лебедев (1874–1934) — русский учёный-химик, основоположник промышленного способа получения синтетического каучука.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Аржанцев С. А., Фролова А. А., Колязина Е. В.**
Мотивация труда как основа воспроизводства интеллектуального капитала в России..... 349
- Афенкина Е. М.**
Выход банков на рынок IPO 353
- Базуев А. И.**
Роль и значение государства в развитии инновационного предпринимательства в субъектах Российской Федерации (на примере Республики Башкортостан) 355
- Батынова А. А., Макарова Л. В., Тарасов Р. В.**
Проектирование процесса управления затратами на качество 358
- Батынова А. А., Макарова Л. В., Тарасов Р. В.**
Разработка алгоритма проведения анализа затрат на качество 361
- Бурим Е. О., Лымарева О. А.**
Влияние конкурентоспособности предприятия на финансовую устойчивость..... 364
- Велиева А. Д.**
Влияние факторов внешней среды на деятельность частной медицинской организации..... 366
- Демидова Е. Р.**
Анализ стратегии управления запасами на примере ОАО «Казаньоргсинтез»..... 368
- Демидова Е. Р.**
KPI в управлении запасами предприятия..... 373
- Жаворонок А. В., Демиденко М. С.**
Роль оборотных средств на энергетическом предприятии 378
- Жаворонок А. В., Дудак А. А.**
Влияние внешних факторов на ценовой уровень нефти 380
- Задорожная С. А.**
Международная трудовая миграция в условиях глобализации мировой экономики 382
- Карманова Т. И.**
Франчайзинг по-венгерски..... 385
- Кириллова Е. Ю.**
Ключевые проблемы эффективности работы железнодорожного предприятия..... 387
- Кириллова Е. Ю.**
Формирование резервов повышения экономической надежности железнодорожного предприятия..... 390
- Клочкова Т. В., Быканова И. А.**
О роли диверсификации в повышении эффективности производства зерна в Курской области 394
- Коокуева В. В.**
Некоторые аспекты долгового кризиса Европы 396
- Котляр М. А., Смицких К. В.**
Порядок исчисления и уплаты ЕНВД, отражение операций в учете и отчетности..... 401
- Кочегин А. В.**
Основные направления совершенствования таможенных операций при исполнении импортной сделки..... 404
- Крюкова И. В.**
Финансовые потоки теневой экономики жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) 406
- Кирбитова С. В., Кудряшова А. С.**
Характеристика хозяйственной деятельности ОАО «Ростелеком» и разработка плана мероприятий для увеличения прибыльности компании в краткосрочной перспективе 410
- Кузнецова Ю. А.**
Система внедрения маркетинга инноваций в агропромышленное производство..... 416
- Курбанова О. Э., Одиноква К. А.**
Проблемы кредитования сельского хозяйства в условиях действия экономических санкций 421
- Лунина И. С.**
Инвестиционная привлекательность Приморского края и регионов России в контексте активности молодежных общественных объединений 423

Марков Д. Н., Воробьева А. И., Кручак Н. А.	
Вклад туризма в макроэкономические показатели Хабаровского края	426
Моргунова А. Л.	
Проблемы и перспективные направления развития торгово-экономических отношений России с Украиной	430
Мулдашева А. М.	
Инвестиционная стратегия социально-предпринимательских корпораций в Республике Казахстан.....	433
Небесная А. Ю.	
Оценка факторов, определяющих границы кластерообразования в пространственно локализованных системах малолесных регионов.....	435
Овсиенко Д. В.	
Современное состояние и перспективы развития транспортно-логистической инфраструктуры Новосибирской области.....	438
Палтусова А. Р.	
Влияние государственной программы Приморского края «Развитие туризма в Приморском крае» на 2013–2017 гг. на инвестиционную привлекательность	442
Петкова П. Г.	
Динамика газового сектора Болгарии	444
Радзиевский М. Г.	
Страхование или риск-менеджмент?	446

Сайбель Н. Ю., Мезер С. Д.	
Оптимизация и реинжиниринг: сравнительный анализ.....	453
Селиванов Р. А., Близкий Р. С.	
Оптимизация затрат хозяйствующих субъектов на рынке конкуренции и монополии	456
Суханов Э. Э.	
Конкурентные преимущества ООО «Бумеранг» ...	460
Чажаяев М. И., Эскиев М. А.	
Проблемы государственного регулирования территориального развития.....	464
Черемисов Д. И.	
Использование инструментов денежно-кредитной политики ЦБ РФ на современном этапе	466
Черемисов Д. И.	
Эволюция инструментария денежно-кредитной политики ЦБ РФ	469
Шевченко А. А., Новгородов А. С.	
Корпоративные мероприятия как один из элементов корпоративной культуры, повышающий лояльность сотрудников.....	471
Щербакова Ю. В.	
Современные проблемы финансовой политики и пути их решения.....	477
Эскиев М. А., Чажаяева Э. М.	
Государственное регулирование регионального развития в социально-экономической сфере	480

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Мотивация труда как основа воспроизводства интеллектуального капитала в России

Аржанцев Сергей Александрович, кандидат экономических наук, зав. сектором;

Фролова Александра Александровна, аспирант, научный сотрудник;

Колязина Елена Валерьевна, аспирант, научный сотрудник

Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства

В статье исследованы мотивационные основы стимулирования сотрудников, направленные на повышение инновационной активности, профессиональных навыков и их интеллектуального потенциала. Представлены базовые методы мотивации воспроизводства интеллектуального капитала, а также факторы блокирующие и способствующие инновациям, с учетом этого выделены основные типы мотивации. Дана оценка российской инновационной системы и тенденции развития интеллектуального капитала в России.

Ключевые слова: мотивация, воспроизводство, интеллектуальный капитал, инновации, механизм мотивации, инновационная система.

Интеллектуальный капитал относится к новым, более сложным формам капитала, обладающим большим потенциалом экономической активности, выступающим, своего рода, вектором развития любой национальной экономики. Сила капитала как экономического явления в единстве его различных форм, непрекращающемся развитии, эффективном воспроизводстве.

В современных условиях и на ближайшее будущее капитал в его интеллектуальной форме является единственным фактором производства, развитие которого имеет неограниченный ресурс как по качественно-количественным параметрам, так и по временным [2].

Развитие экономики требует постоянно развивающегося интеллектуального потенциала. Знание и интеллект становятся той силой, на которой основывается экономическая система.

Экономическое будущее России определяется способностью государства и бизнеса адаптироваться к быстро меняющимся внутренним и внешним условиям развития. Формирование адаптационного потенциала, то есть способности экономики к обновлению, структурным сдвигам, быстрому росту, может быть наиболее эффективным на пути формирования национальной модели воспроизводства интеллектуального капитала [1].

Главным звеном в научно-технической политике становится создание инновационных учебно-научно-производственных мегаполисов, научно-технических инновационных и образовательных центров, интегрированных

инфраструктур, способных генерировать идеи, вести фундаментальные исследования, на их основе создавать, разрабатывать конкурентоспособные образцы новой техники и технологий, вести подготовку кадров, отвечающих требованиям сегодняшнего дня, которые определяли бы развитие отечественных производств и регионов в целом.

Базовыми методами мотивации воспроизводства интеллектуального капитала сегодня являются:

- использование комплексных мотивационных систем, включая различные формы и методы поощрения творческой и инновационной деятельности и широкий набор мер социально-психологического воздействия;
- создание в организации инновационного климата, особой творческой атмосферы, формирование инновационной культуры;
- всемерное содействие экспериментаторству и рационализации на всех уровнях и во всех подразделениях;
- нацеленность инновационной деятельности на нужды потребителей.

Необходимо, чтобы процесс воспроизводства интеллектуального капитала был непрерывным, постоянно повторяющимся явлением. Производство интеллектуального капитала представляет собой потребление интеллектуальных факторов, что нуждается в регулярном обновлении.

На современном этапе инновационная деятельность является непосредственной производительной силой,

а воспроизводство интеллектуального капитала, его эффективность обусловлены степенью применения результатов научных разработок.

Успехи организации определяют ее сотрудники, персонал. Результативный труд приносит человеку удовлетворение и вызывает желание работать более продуктивно, поэтому механизм мотивации играет важную роль в процессе воспроизводства капитала. Мотивация это побудительная сила, желание человека что-то сделать.

Эффективный механизм мотивации труда можно создать только на основе учета личных интересов и общественных потребностей людей. Механизм мотивации труда объединяет мотивационные модели бизнеса, воздействующие на способности к деятельности и мотивационные модели интеллекта, влияющие на интеллектуальные способности [1].

На эффективность воспроизводства интеллектуального капитала огромное влияние оказывает мотивационная модель интеллекта, представляющая собой механизм, направленный на активизацию интеллектуальных способностей сотрудников организации и перерастания их в интеллектуальный капитал. Мотивационная модель интеллекта это механизм, стимулирующий творчество, энергетику, ответственность сотрудников. Мотивационная модель интеллекта и мотивационная модель бизнеса тесно взаимосвязаны. Мотивационная модель бизнеса механизм мотивации труда путем определения соответствия способностей работника характеру выполняемой работы, развития выявленных способностей и получения максимального эффекта от трудовой деятельности с помощью организационной системы.

Специфика мотивационной модели интеллекта заключается в работе с интеллектуальными способностями сотрудников, нацеленной на повышение интеллектуальной активности в процессе формирования интеллектуального капитала. Интеллектуальный потенциал работников организации это подсистема общего творческого потенциала сотрудников, представляющая собой органическое единство индивидуальных интеллектуальных способностей, отражающих в первую очередь способности к воспроизводству знаний, а также реализованные и нереализованные креативные возможности индивидуальных интеллектов.

В любой экономической системе в механизме мотивации труда человек (и его интересы) это и субъект этого механизма, и его объект. Важной составляющей мотивационной модели бизнеса является задача самореализации личности. Обучение повышает гибкость сотрудников, обеспечивает их адаптацию к меняющимся условиям, восприимчивость к овладению новыми технологиями и формами работы. Духовное, нравственное начало труда становится приоритетным для наиболее цивилизованных стран мира, и сегодня уже целесообразно говорить не о мотивации труда как такового (это, скорее, актуально на уровне организации), а о мотивации на макроуровне всей общественно полезной деятельности человека. Внеры-

чные ресурсы, такие как способность субъектов хозяйствования к сопереживанию, взаимопомощи, чувство сопричастности к общему делу (идее), и умелое включение их в структуру механизма мотивации на любом уровне способны повысить эффективность этого механизма без дополнительных материальных затрат.

К факторам, блокирующим нововведения (инновации), можно отнести:

- барьеры организации (степень соответствия новшеств сложившейся организационной системе, нормам поведения, слабая поддержка высшего руководства, чрезмерная централизация и т.д.);
- барьеры коммуникации (недостаточно развитая сеть коммуникаций);
- барьеры компетенции (ограниченность опыта, знаний и умений работников);
- психологические барьеры (нововведения воспринимаются как угроза привычному состоянию).

К факторам, способствующим новаторству, можно отнести наличие творческой и поисковой атмосферы в коллективе, поддержку со стороны высшего руководства, обеспечение необходимыми ресурсами, предоставление должной свободы при разработке новшеств, эффективную систему коммуникаций, обеспечение содержательной деловой информацией, наличие системы повышения квалификации, создание атмосферы доверия и восприимчивости к переменам и др.

Чаще всего люди в своем отношении к работе руководствуются одновременно несколькими мотивами, но один из них всегда преобладает. С учетом этого выделяют следующие основные типы мотивации [1]:

- инструментальная мотивация — работник с этим типом мотивации ценит в работе главным образом заработок, по преимуществу в денежной форме. Он будет работать с максимальной отдачей, если его труд будет справедливо и высоко оплачиваться;
- профессиональная мотивация — такой человек видит в работе возможность реализовать свои знания и умения и тем самым получить признание окружающих, достичь более высокого положения на предприятии и в обществе. Для такого работника главное интересная, содержательная работа, возможность проявить себя. Индикатором работника этого типа является развитое профессиональное достоинство;
- патриотическая мотивация — тип работника-«патриота», преданного своему делу, коллективу, стране. Эти люди стараются хорошо работать исходя из высоких моральных, религиозных или идеологических соображений. Такой работник более всего ценит результативность общего дела, в котором участвует, и общественное признание своего участия, выраженное более не в материальных, а в моральных знаках и оценках;
- хозяйская мотивация, по мнению ученых, одна из самых глубоких и устойчивых. Работник с таким типом мотивации будет выполнять свою работу с максимальной отдачей, не настаивая на ее особой интересности или на

очень высокой оплате, не требуя ни дополнительных указаний, ни постоянного контроля.

Традиционно у большинства российских ученых сформировался особый склад ума и направленность их деятельности, выражающаяся в склонности к обобщениям и фундаментальным исследованиям, а не к внедрению инноваций и научно-техническому предпринимательству. Эти качества, а также система управления и имидж науки, позволили сделать много открытий в области фундаментальных наук и совершить научно-технические прорывы по ряду научных направлений, заложившие основу отечественного научно-технического потенциала и научно-технической независимости страны. Однако, эти же качества не позволяли ускоренно внедрять научно-технические достижения в народно-хозяйственные отрасли.

Состояние материально-технической базы науки продолжает резко ухудшаться. Общий объем основных фондов науки уменьшился за 10 лет в 2,5 раза. При этом быстро устаревает научное оборудование. Ситуация осложняется тем, что практически полностью разрушено отечественное научное приборостроение, что ведет к зависимости передовых и перспективных НИОКР от поставок приборов и оборудования из-за рубежа и, в итоге, к попаданию России в зону контролируемого технологического отставания от западных стран.

На современном этапе необходимы адекватные модели соединения экономических, производственных и научных интересов страны. Для перехода от общества знания к обществу благосостояния у России достаточных ресурсов нет, и нужно учитывать инвестиционный потенциал отечественного предпринимательства, который и должен стать основным потребителем высокотехнологичного продукта, наработанного российским инновационным сектором.

Экономические предпосылки для будущего развития России заложены в ее социально-экономическом потенциале. Три основные компоненты определяют этот потенциал: во-первых, высокий интеллектуальный потенциал и творческий уровень населения, во-вторых, исключительная адаптивность как российского общества в целом, так и отдельных его индивидов, возможность общественного и индивидуального приспособления к самым тяжелым условиям жизни, в-третьих, природные ресурсы России.

Сегодня ни одна страна, каких бы размеров, какой бы богатой она ни была, не может развиваться успешно, если она изолирована от остального мира. Наоборот, успех сопутствует тем государствам, которые осознанно, грамотно и динамично интегрируются в мировую экономику.

Развитие российской инновационной системы в настоящее время проходит по следующим направлениям:

- формирование законодательной базы;
- развитие малого предпринимательства в наукоемкой сфере;
- создание инфраструктуры инновационной деятельности;

- решение проблем развития наукоградов.

При этом формирование российской инновационной системы уже прошло несколько этапов: от понимания проблемы и создания отдельных малых предприятий, работающих в сфере наукоемких технологий, до создания системы государственного управления и государственной поддержки. В настоящее время, вопросы создания российской инновационной системы должны быть ключевыми при реализации государственной научно-технической и инновационной политики [3].

Особое внимание на настоящем этапе развития необходимо уделять региональной инновационной политике и ее роли, как значимому фактору экономического и социального развития.

Прогресс любой страны определяется технологическим потенциалом государства. Указанный потенциал включает образовательный, научный, производственный и управленческий компоненты. Пока в России эти компоненты лишь отдельные звенья, не скрепленные в единую цепь. Государство и общество должны признать образование, науку и технику основой своего развития, играть активную роль в организации и финансировании инновационных программ. Только тогда свяжется неразрывная цепь от образования до наукоемкой продукции, потянув за которую можно будет вытянуть российскую экономику на достойный ее уровень. Однако добиться этого можно, лишь превратив задачу достижения Россией статуса мирового технологического лидера в важнейшую составную часть национальной идеи.

Российская экономика переживает этап, на котором основные усилия направлены на восстановление эффективного функционирования науки и производства, их сближение, развитие наукоемких технологий. Это необходимо для построения постиндустриального общества, главные институты которого ориентированы на воспроизводство интеллектуального капитала.

Интеллектуальному капиталу присуща более высокая степень развития по сравнению с уже известными функциональными формами капитала, критерием чего является более устойчивый уровень экономического развития тех стран, где активно формируется и используется интеллектуальный капитал, где новые знания и высокие технологии являются основой конкурентоспособности товаров, услуг, организаций, всей экономической системы в целом. Интеллектуальный капитал, развиваясь на основе предшествующих форм капитала, вбирает в себя их основные свойства и одновременно имеет собственное содержание, определяемое спецификой его функций:

- наличие и прогрессивное развитие современных форм интеллектуального капитала и его элементов (интеллектуальной собственности, интеллектуального потенциала, интеллектуальной активности, информации, рыночных и инфраструктурных активов);
- становление креативного типа мышления работников, предпринимателей, научных деятелей, менеджеров;

– формирование интеллектуального ядра, охватывающего постепенно всю совокупность факторов производства, распределения, обмена и потребления.

Интеллектуальный капитал осуществляет завершённый процесс движения, формируя, дополняя, реализуя себя как экономическую систему. Значительная часть цикла движения интеллектуального капитала связана с расходованием инвестиционных средств, но отдача происходит не сразу. Только на стадиях материализации капитала создаются возможности окупаемости затрат, получения прибыли.

Эффективное управление формированием и развитием интеллектуального капитала в масштабах страны возможно только с помощью достаточно крупных стратегических проектов, в которые вовлекаются целые пласты национальной экономики. Выбор оптимальной модели управления данным процессом, задающей для национальной экономики и науки определенное число приоритетных стратегических целей, является для России важнейшей проблемой.

Наука должна опять попасть в первые строчки перечня государственных интересов. Частный российский капитал пока не очень активно идет в высокие технологии. Много говорится последнее время о нефти и газе, между тем стоит задуматься о том, что в России живет много образованных, изобретательных и предприимчивых людей, чьим интеллектуальным потенциалом необходимо воспользоваться, превратив его в важнейший стратегический ресурс развития экономики — интеллектуальный капитал.

Россия выйдет в число мировых стран-лидеров, если сосредоточит все внимание на формировании самостоятельной системы мирового класса, превратившись в геоэкономическую «страну-систему», но не на постиндустриальной (техногенной) основе, а на информационной, т.е. «уйдет» в новый цивилизационный горизонт развития, возьмет на вооружение этноэкономическую транснационализацию, сформировав в геоэкономическом пространстве мировую этноэкономическую систему — «Россия». Именно здесь российский национальный капитал должен сказать свое слово, стать носителем национальных интересов России. Это возможно только при условии направ-

ления инвестиций как в развитие и внедрение научных исследований, так и в развитие человека — носителя интеллектуальных способностей [3].

Таким образом, особенности современного этапа формирования интеллектуального капитала в российской экономике заключаются в следующем:

- неадекватная оценка национального интеллектуального капитала;
- непонимание роли воспроизводства интеллектуального капитала в процессе развития экономической системы;
- информационная закрытость субъектов российской экономической системы;
- заниженная оценка интеллектуального труда, притупляющая мотивацию деятельности;
- высокий интеллектуальный потенциал и творческий уровень населения;
- высокая адаптивность российского общества к тяжелым условиям жизни;
- полярность российского общественного менталитета;
- дробление крупных НИИ на более мелкие структуры;
- нахождение России в зоне международного контролируемого технологического отставания;
- «утечка умов» и перекачка научных идей и передовых технологий;
- фундаментальная ориентация на решение глобальных проблем и наличие научного задела.

Ведущие тенденции развития интеллектуального капитала России на перспективу:

- задействовать интеллектуальный капитал организованно, с помощью различных моделей воспроизводства интеллектуального капитала;
- рыночная ориентация нововведений интеллектуального капитала;
- создание национальной инновационной системы и инновационно-технологических центров;
- адекватная оценка интеллектуального труда;
- многостороннее научно-техническое сотрудничество и международная кооперация в сфере НИОКР.

Литература:

1. Иванюк, И. А. Маркетинговая модель воспроизводства интеллектуального капитала: монография. М.: Высшая школа, 2003 г., с. 203.
2. Иванюк, И. А. Рыночный механизм воспроизводства интеллектуального капитала: монография / Волгоград. гос.техн. ун-т. — Волгоград: РПК «Политехник», 2004 г.
3. Ленская, С. А. Интеллектуальный капитал фактор экономического развития современной России. М.: Высшая школа, 2002 г., с. 92.

Выход банков на рынок IPO

Афенкина Екатерина Максимовна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ключевые слова: банки, банковская деятельность, биржа, биржевое дело, финансовые рынки, рынок ценных бумаг.

Ведение предпринимательской деятельности в банковском секторе требует от собственников и менеджмента кредитных организаций высокой оперативности, адекватности и эффективности принимаемых ими решений. Особенно, когда речь идет об использовании дополнительных источников финансирования. Учитывая интенсивный рост банковского сектора и расширение спектра операций, перед многими банками встает вопрос об увеличении объемов собственного капитала, который мог бы выступить в качестве основы расширения банковского бизнеса. Одним из наиболее перспективных инструментов привлечения финансовых ресурсов все чаще становится первичное предложение акций на открытом рынке (IPO).

IPO (initial public offering) можно представить в виде первоначального публичного предложения акций банка, который осуществляет вывод бумаги на биржу, широкому кругу лиц. Основными целями проведения IPO являются: привлечение капитала, возможность получения наиболее объективной оценки стоимости банка, повышение ликвидности капитала банка. Как правило, компания, которая провела IPO, становится прозрачной и публичной, что значительно расширяет возможности для бизнеса, в том числе и на международных рынках.

IPO состоит из нескольких этапов. На *предварительном этапе* будущий эмитент проводит глубокий финансовый анализ своего положения с привлечением сторонних организаций, анализирует структуру активов и пассивов, а также структуру управления. Глубоко изучается информационная

система организации, так как от её прозрачности зависит возможность IPO. На основе сделанных выводов принимается управленческое решение, в зависимости от результата анализа, о выходе на IPO или об откладывании этой процедуры на будущее, когда организация будет готова. Если решение положительно, то советом директоров принимается также план действий по реформированию систем организации для устранения слабых сторон, и разрабатывается план мероприятий, необходимых для выхода на IPO.

Подготовительный этап заключается в подборе посредников IPO (выбор брокеров, бирж, андеррайтеров и других партнёров), с которыми согласовываются все действия по проведению IPO, а также устанавливается правовое положение нового выпуска акций (создаётся проспект ценных бумаг и инвестиционный меморандум), проводится листинг и начинается рекламная кампания.

На *основном этапе* происходит сбор заявок в установленной организацией и законодательством форме, затем исполнение заявок, начиная с более высоких цен, подводятся итоги IPO.

Завершающий этап — окончательная оценка успешности состоявшегося IPO, начало обращения акций и контроль за условиями листинга на бирже.

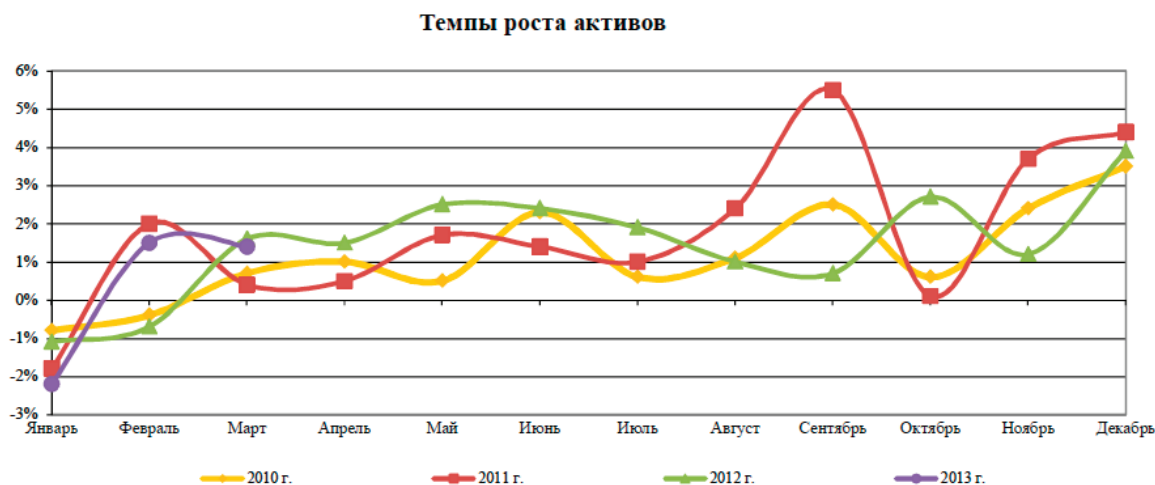
В течение последних 4 лет активы банковской системы демонстрировали довольно быстрый рост, за первый квартал 2013 года активы банковской системы РФ увеличились на 0.7% или на 329 млрд. руб., и достигли 49.8 трлн. руб. (см. рис. 1).



Рис. 1. Объемы активов банков России с 2010–2013 годы [1, с.4–8]

Прирост активов во втором квартале 2013 года не превысит 5–6%, а по итогам года уступит результату

2012 года. В среднем за это время темп прироста активов составил 42,3% (см. рис. 2).



Источник: ЦБ РФ, расчеты РИА Рейтинг

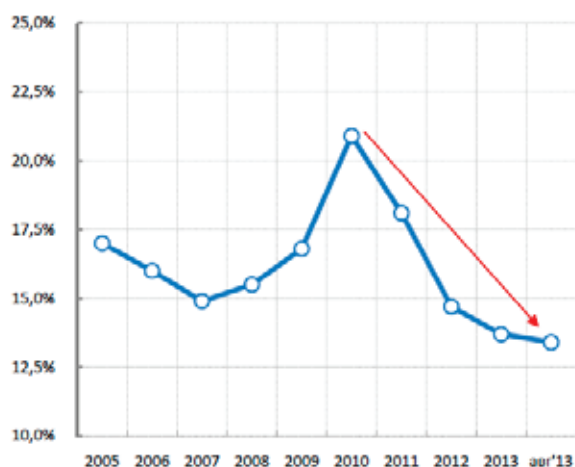
Рис. 2. Темпы роста активов банка [1, с. 8]

Нормативы Центрального банка требуют от коммерческих банков соблюдения определенного соотношения банковского капитала и активов. Динамика собственного капитала банков имеет положительный характер, однако в относительном измерении она неуклонно снижается. Средний темп прироста собственного капитала по банковской системе составил примерно 25,8%, что ниже, чем темпы прироста активов. Снижение достаточности капитала банковского сектора вызывает тревогу — на конец июля отношение собственных средств

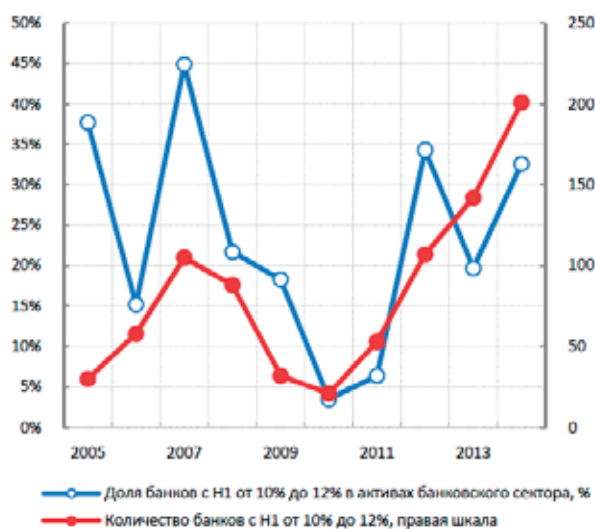
(капитала) к активам, взвешенным по уровню риска, снизилось до 13,4%, что является минимальным значением с 2005 года (например, на начало 2010 года достаточность капитала достигала почти 21%). Одновременно количество банков с минимальной достаточностью капитала (**H1 = 10%-12%**) выросло до рекордного уровня — **201** кредитная организация, а доля таких банков в активах банковской системы достигла **33%** (см. рис. 3) [3, с. 2–15].

Таким образом, банки, с одной стороны, продолжают активно наращивать объемы своих активов, чему спо-

Отношение собственных средств (капитала) к активам, взвешенным по уровню риска (показатель достаточности капитала), в целом по банковскому сектору, % на начало периода



Динамика количества банков с минимальной достаточностью капитала (H1 = от 10% до 12%) и доли таких банков в активах банковского сектора, на начало периода



Источник: Банк России

Рис. 3. Отношение собственных средств к активам банков и количество банков с минимальными уровнями достаточности капитала с 2005–2013 года

собствует благоприятная макроэкономическая ситуация в стране и развитие многих сегментов рынка банковских услуг, с другой, их стремление к увеличению прибыли влечет за собой нарастающую нехватку капитала. Многие представители отечественных банков хотели бы видеть норматив сниженным до 7–9% уже сейчас.

Успешность IPO можно оценить тем, насколько число заявок на покупку превысило предложение и разницей между номинальной ценой акции и средневзвешенной ценой размещения.

Прежде чем делать выводы о преимуществах и недостатках IPO в российских условиях, следует рассмотреть практические примеры проведения IPO российских ОАО. В качестве примеров мной выбрано два крупнейших IPO на отечественном фондовом рынке за последние годы. На этих примерах будут сделаны выводы об особенностях проведения IPO в России. Источником информации об IPO послужил известный электронный ресурс «2stocks.ru», на котором можно найти подробные сведения о российских эмитентах и их IPO.

Одним из самых крупных публичных размещений стало IPO «Сбербанка», которое было вторичным размещением. Оно проводилось для частичной приватизации крупнейшего коммерческого российского банка, но с сохранением у государства (Банка России) контрольного пакета в 57,6%. С этого момента акции Сбербанка стали, наряду с акциями Газпрома, самыми ликвидными на Российском рынке. IPO проводилось с 22 февраля по 24 марта 2007 г. на биржах РТС и ММВБ. Сбербанку удалось разместиться по средневзвешенной цене в 89 руб. за акцию при номинале в 3 руб., было привлечено 8,8 млрд. долл. США.

Закрывает тройку самых крупных IPO первичное размещение «ВТБ». При проведении IPO преследовались цели снижения доли государства с сохранением контрольного пакета и повышение прозрачности деятельности второго по размеру коммерческого банка России. IPO ВТБ проходило вскоре после IPO Сбербанка с 9 апреля по 14 мая 2007 г. на LSE, РТС и ММВБ. Общий объем привлеченных средств составил 7,94 млрд. долл. США. Размещение прошло по средней цене в 14 коп. за акцию при номинале в 1 коп.. На тот момент после IPO доля государства в капитале ВТБ снизилась до 85,5%. В последнее время Правительством РФ взят курс на дальнейшую приватизацию государственных компаний, в том числе ВТБ, об этом говорит продажа в феврале 2011 г. 2% пакета государства на биржах РТС и ММВБ, и 8% Банку Нью-Йорка. Сейчас доля государства составляет 75,5%, что даёт государству максимальный контроль над банком.

На основе всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что IPO является весьма специфическим источником привлечения капитала. Несмотря на кажущуюся бесплатность и безвозмездность этого капитала, собственники могут полностью или частично потерять контроль над компанией, что может привести к негативным последствиям для самой организации и её собственников. IPO выгодно тем компаниям, которые могут удовлетворять требованиям публичной компании, имеют достаточный размер капитала и финансовую устойчивость для прохождения листинга на бирже. Таким образом, резюмируя, можно сказать, что IPO доступно не для каждого крупного ОАО и не всегда. Это очень важный шаг для организации на пути её стратегического финансового развития.

Литература:

1. Аналитический бюллетень «РИАРейтинг» Банковская система России: тенденции и прогнозы. — Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_banki_13.pdf
2. Аналитический бюллетень «АИЖК» Рынок жилья и ипотечное кредитование в I полугодии 2013 года. — Режим доступа: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report2q2013.pdf>

Роль и значение государства в развитии инновационного предпринимательства в субъектах Российской Федерации (на примере Республики Башкортостан)

Базуев Александр Иванович, студент
Башкирский государственный аграрный университет

В данной работе раскрыта сущность и особенности государственной поддержки, которая оказывается в сфере развития передовых технологий и предпринимательской деятельности, связанной с ними. Вместе с тем, в статье раскрывается актуальность и значимость государственных программ в создании необходимых условий для образования инновационной сферы на отечественном рынке.

В последнее время в Российской Федерации уделяется большое внимание вопросам обеспечения ус-

ловий для развития инновационной деятельности, а впоследствии, и инновационного предпринимательства.

Насыщенность рынка инновационной деятельности существенно определяет уровень экономического развития страны. В ходе экономического исследования установлено, что наиболее прибыльной деятельностью на текущее время обладают отрасли, которые ориентированы на создание и разработку высокотехнологичных изделий, как, например, IT-технологии, компьютерная техника, средства связи и различное оборудование. Изучение высоких технологий в промышленности и выработка новой наукоемкой продукции стали основными мотивами устойчивого экономического роста для России. Поэтому инновации становятся все более значимой сферой на отечественном рынке. В связи с этим проблемой развития инновационной деятельности охвачены все уровни власти нашей страны.

Актуальность характеризуется тем, что именно государство в первую очередь заинтересовано в динамике и качестве экономического роста своей страны и тем самым должна всячески стараться создавать благоприятные условия для ускоренного развития инновационной сферы в России, так как именно этот фактор определяет успешность дальнейшей конкурентоспособности отечественной продукции с импортными товарами.

Инновационное предпринимательство — это вид коммерческой деятельности целью, которого является получения прибыли за счет создания технико-технологических нововведений и распространение инноваций во всех сферах народного хозяйства. Оно отличается от простого предпринимательства тем, что использует новые пути развития предприятия, такие как создание новых технологий, использование новых форм управления, создание новых продуктов и др. [5]

В России решение проблемы развития инновационной деятельности является одной из приоритетных, что отображается в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». [1]

Под инновационным предпринимательством в Российском законодательстве понимается процедура формирования и коммерческого эксплуатация технологических новаторств.

Башкортостан с учетом вышеуказанного Федерального закона разработан закон от 28.12.2007 № 511–3 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан». [2]

К основным целям инновационной деятельности Республики Башкортостан относятся [3]:

- поиск перспективных направлений производств, расширение возможностей для развития бизнеса, повышение инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан и в конечном итоге превращение республики в центр промышленности и науки;
- развитие инновационной промышленности с интенсивными, в плане научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), крупными предприятиями, инновационным средним бизнесом,

а также активным созданием новых инновационных предприятий;

- организация эффективной научно-исследовательской деятельности на основе сбалансированных фундаментальных и прикладных исследований, интеллектуальной капитализации, трансфера знаний и технологий на республиканском и межрегиональном уровнях;
- ориентация сферы среднего и высшего образования на международные стандарты;
- государственная инновационная политика, направленная на создание региональной инновационной системы, благоприятных для инноваций рамочных условий и эффективного научно-исследовательского ландшафта;
- обеспечение условий для формирования прогрессивного технико-технологического уклада и привлекательности инновационного пространства республики путем создания инновационной инфраструктуры, реализации институциональной, ресурсно-кредитной,
- налогово-бюджетной, тарифной политики.

По состоянию на 1 января 2014 года в Республике Башкортостан действовало более 128 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, из них средних предприятий — 323, малых предприятий — 5067, микропредприятий — 35 767, индивидуальных предпринимателей — 87 075. [4]

В течение 2014 года количество действующих субъектов малого и среднего предпринимательства практически не изменилось и составило чуть более 128 тыс. [4]

По состоянию на 1 января 2014 года по количеству малых и средних предприятий Республика Башкортостан среди регионов Приволжского федерального округа занимает 4 и 5 места, соответственно. [4]

Субъекты малого и среднего бизнеса представлены во всех видах экономической деятельности. Так, в сельском хозяйстве осуществляют деятельность 11% от общего числа малых и средних предприятий, в обрабатывающих производствах — 15%, в строительстве — 14%, в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг — 19%, в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий — 26%. [4]

На малых и средних предприятиях трудится около 440 тыс. человек или 29,1% от среднесписочной численности работников Республики Башкортостан. По численности занятых на малых предприятиях Башкортостан занимает 2 место среди субъектов Приволжского федерального округа и 8 место в Российской Федерации.

Оборот малых, средних предприятий и индивидуальных предпринимателей составил 1050 млрд. рублей или 39% в общем обороте предприятий и организаций республики. По обороту малых предприятий среди регионов Приволжского федерального округа Республика Башкортостан занимает 4 место и 11 место в Российской Федерации, по обороту средних — 5 и 21 места соответственно. [4]

Доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме ва-

лового регионального продукта в 2013 году составила 21,5%. [4]

Объем инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий за 2013 год — 15,6 млрд. рублей или 5,9% от общего объема инвестиций в республике. [4]

Налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства за 2013 год в консолидированный бюджет Республики Башкортостан увеличились по сравнению с 2012 годом на 5,9% и составили более 5,5 млрд. рублей. [4]

Положительные показатели развития предпринимательства позиционируют республику как стабильную территорию, где существуют благоприятные условия для развития бизнеса.

В настоящее время в сфере инновационного предпринимательства существует несколько проблем, которые требуют особого внимания. Инновационный процесс уже на первых этапах сталкивается с дефицитом высококвалифицированной рабочей силы в сфере производства. Этот дефицит, скорее всего, будет возрастать, поскольку он обусловлен общим снижением интеллектуального уровня населения, халатным отношением подрастающего поколения к образованию как таковому и все более очевидным ослаблением системы среднего и высшего образования.

Кроме того, инновационное предпринимательство требует финансового стимулирования, которое в данный момент выделяется крайне неохотно. Это связано с тем, что в России не сформировалась система финансового обеспечения инновационного предпринимательства. На сегодняшний день предприятиям не предоставляется нужного финансирования для реализации инновационных проектов. Кредитование российскими банками проявляется крайне неохотно и связано это с высокими рисками и низкой ликвидностью обеспечения, обусловленных текущей отраслью. Но и предприниматели не особо обращаются к ресурсам кредитования, так как процентные ставки слишком высоки для реализаций долгосрочных инновационных проектов.

В качестве предложений для решения вышеизложенных проблем по стимулированию инновационной деятельности можно предложить следующее:

1. Создание системы социальных поощрений для привлечение населения к инновационной деятельности;
2. Существенное увеличение наукоградов, технопарков и бизнес-инкубаторов;
3. Предоставление «налоговых каникул» предприятиям задействованных в наукоемких сферах ориентированных на инновационный рынок;
4. Создание организаций специализирующихся на предоставлении различного рода консультаций в инновационной сфере;
5. Создание научных школ на базе университетов и коммерческих образовательных учреждений;
6. Создание специальных образовательных программ и учебных заведений, ориентированных на формирование интеллектуального ресурса для разработки инноваций на предприятиях самых разных сфер;
7. Внедрение инструментов поощрения применения инноваций (гранты, премии, рейтинги);
8. Формирование инструментов доступного финансирования инноваций для предприятий (кредиты, субсидии);
9. Разработка государственных мер с целью создания условий применения и стимулирования спроса на инновации.

Переход к инновационному развитию необходим в современных реалиях. Вместе с тем такой переход требует хорошо подготовленного «фундамента». Лишь в этом случае инновационное пространство будет динамично развиваться.

Несмотря на текущие успехи и достижения в развитии инновационной сферы, Россия по-прежнему не является той конкурентоспособной страной, которая могла бы выйти на равный уровень с лидирующими странами в этой сфере. Имея огромный потенциал, можно сказать, что предпосылки и позитивные прогнозы на будущее все же довольно обоснованы и действительно являются тем фактором, который мог бы оказывать дальнейшее стимулирование в поддержке и дальнейшем создании более благоприятных условий для инновационного предпринимательства. Эти предпосылки определяются прежде всего присутствием специалистов, способных генерировать инновационные идеи, и наличием богатых природных ресурсов.

Литература:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан [Электронный ресурс]: Закон Республики Башкортостан от 28.12.2007 № 511-з // СПС «Консультант Плюс».
3. О государственной программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Республики Башкортостан от 20.07.2012 № 249 // СПС «Консультант Плюс».
4. Комплексный доклад «Социально — экономическое положение Республики Башкортостан в январе — декабре 2013 года» [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://bashstat.gks.ru/>
5. Крутилина, С. Ф. Инновационное предпринимательство // Современные научные исследования и инновации. — 2013. — № 5.

6. Камалетдинов, Э.И., Каюмова А.Ф., Карачурина Р.Ф. Роль малого предпринимательства в муниципальном хозяйстве на примере Республики Башкортостан // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. — Уфа. — 2015. — с. 38–41.

Проектирование процесса управления затратами на качество

Батынова Алина Александровна, магистрант;
Макарова Людмила Викторовна, кандидат технических наук, доцент;
Тарасов Роман Викторович, кандидат технических наук, доцент
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

На успешном предприятии, как правило, эффективно функционирует система менеджмента качества, которая основана на процессном подходе [1]. На основе процессного подхода в организации должны быть определены процессы проектирования, производства и поставки продукции. С помощью управления процессами достигается удовлетворение потребностей заказчиков. В итоге управление результатами процесса переходит в управление самим процессом.

Процессный подход применяется для создания горизонтальных связей в организациях. Подразделения и сотрудники, задействованные в одном процессе, могут самостоятельно координировать работу в рамках процесса и решать возникающие проблемы без участия вышестоящего руководства. Процессный подход к управлению позволяет более оперативно решать возникающие вопросы и воздействовать на результат.

Управление процессами позволяет концентрироваться не на работе каждого из подразделений, а на результатах работы организации в целом. Процессный подход меняет понятие структуры организации. Основным элементом становится процесс. В соответствии с одним из принципов процессного подхода организация состоит не из подразделений, а из процессов. Процессный подход позволяет координировать действия структурных подразделений в рамках процесса, повышает результативность и эффективность работы организации, способствует исключению неустраиваемых процессов, а также сокращению временных и материальных затрат. Кроме того, он позволяет выявить возможности для целенаправленного улучшения процессов и устранить барьеры между структурными подразделениями.

Одним из инструментов моделирования процессов является методология SADT (Structured Analysis and Design Technique — методология структурного анализа и проектирования). SADT-методология — это совокупность методов, правил и процедур, предназначенных для построения функциональной структуры сложных иерархических систем в виде модели, которая должна дать ответ на некоторые заранее определенные вопросы. Функциональная модель SADT отображает функциональную структуру объекта, то есть производимые им действия и связи между этими действиями. [2...6]

Порядок построения модели следующий:

- очерчивание границ объекта;
- определение цели и точки зрения модели;
- построение диаграммы верхнего уровня;
- обобщение диаграммы верхнего уровня;
- критическая оценка обобщающей диаграммы;
- критическая оценка диаграммы верхнего уровня;
- детализация первого уровня;
- написание спецификации.

В качестве описываемого процесса был выбран анализ затрат на качество, поскольку детальное описание данной процедуры облегчит ее понимание еще до внедрения в производство [7...9]. Кроме того, это позволяет значительно сократить ошибки на ранних этапах создания системы, улучшить контакт между пользователями и разработчиками. Модель легко отражает такие характеристики как управление, обратная связь и исполнители.

На первом этапе составляется список всех основных предметов и функций, которые являются частью процесса анализа затрат на качество. К данным относятся:

- информация о затратах;
- бухгалтерские отчеты;
- СТО СМК 8.2.4–13–2015;
- экономический отдел;
- отдел качества;
- потери;
- затраты;
- анализ со стороны руководства;
- мероприятия по регулированию затрат.

К функциям относятся:

- идентификация затрат на качество;
- сбор информации о составляющих затрат;
- анализ издержек;
- анализ эффективности затрат;
- проведение оптимизации затрат.

Затем необходимо составить вопросы, на которые будет отвечать модель, а именно:

На основании каких нормативных документов будет проводиться анализ затрат?

Какие затраты на качество являются эффективными?

Какие издержки можно сократить?

Каковы основные составляющие затрат?

На эти вопросы смогут ответить:

- руководитель экономического отдела;
- главный инженер;
- начальник отдела качества;
- начальники цехов.

Целью модели является определение первоочередных задач по сокращению издержек и повышению качества.

Далее необходимо построить диаграмму верхнего уровня и обобщающую диаграмму, а затем провести их критическую оценку и, при необходимости, внести изменения. Откорректированные диаграммы представлены на рисунках 1 и 2.

После этого проводится декомпозиция третьего блока диаграммы, поскольку на данном этапе могут возникнуть

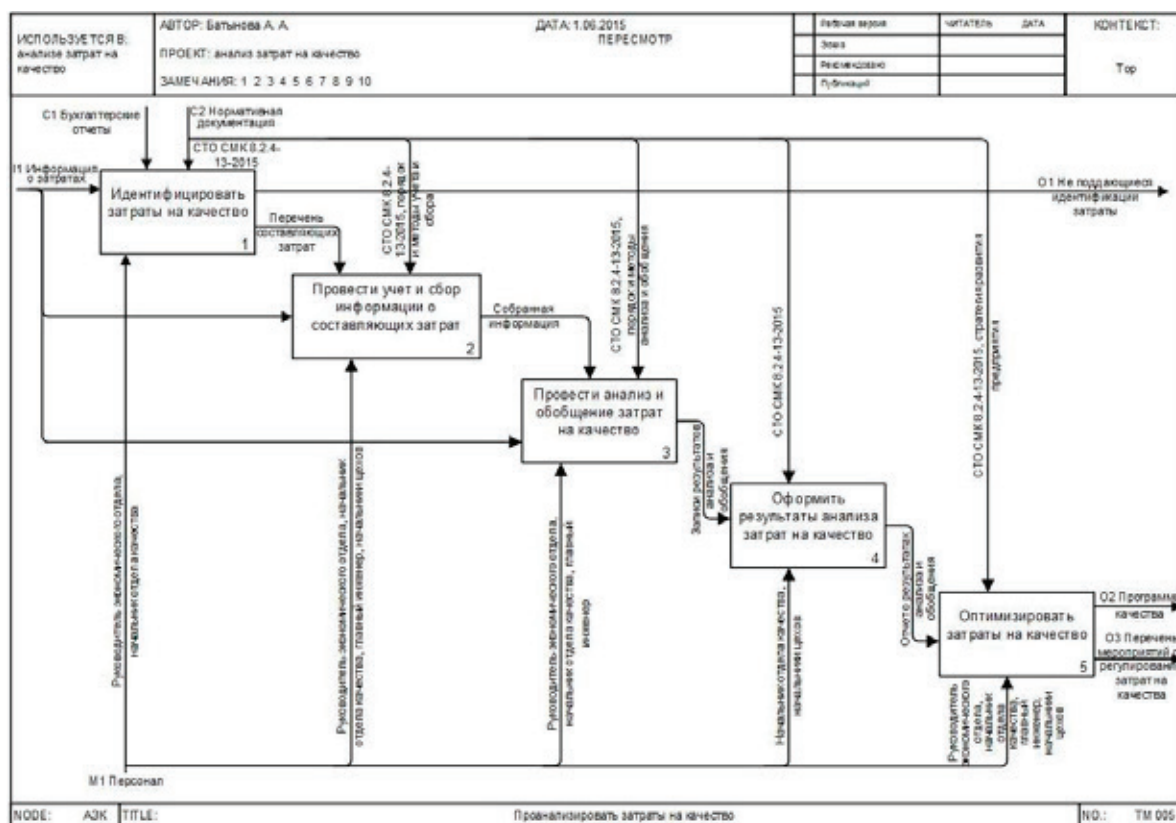


Рис. 1. Диаграмма верхнего уровня

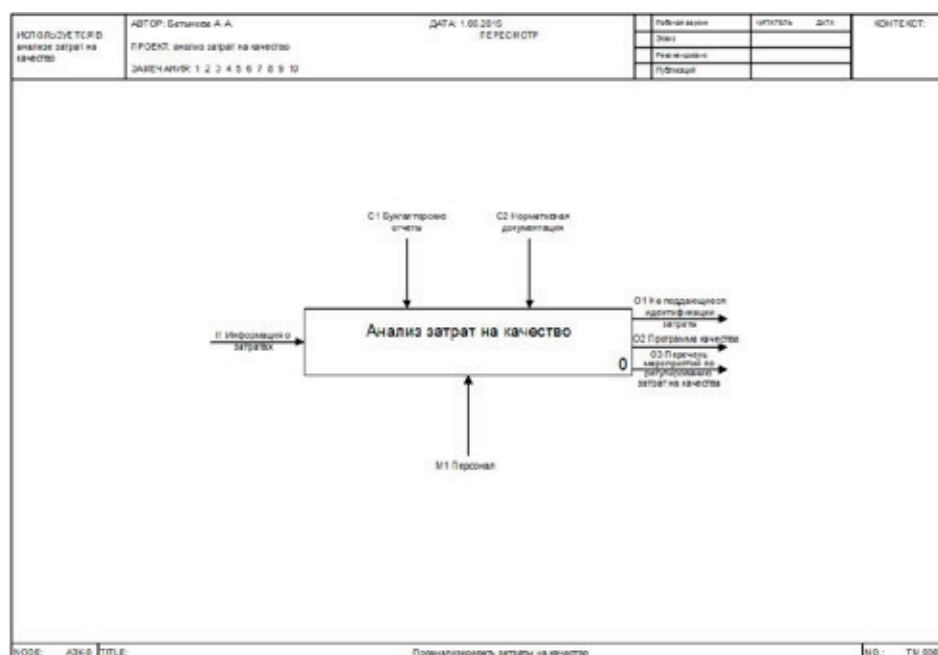


Рис. 2. Обобщающая диаграмма

затруднения при проведении анализа обобщения затрат на качество. Декомпозиция первого уровня представлена на рисунке 3.

На заключительном этапе SADT-моделирования необходимо написать спецификацию, то есть дать описание проведения анализа затрат на качество.

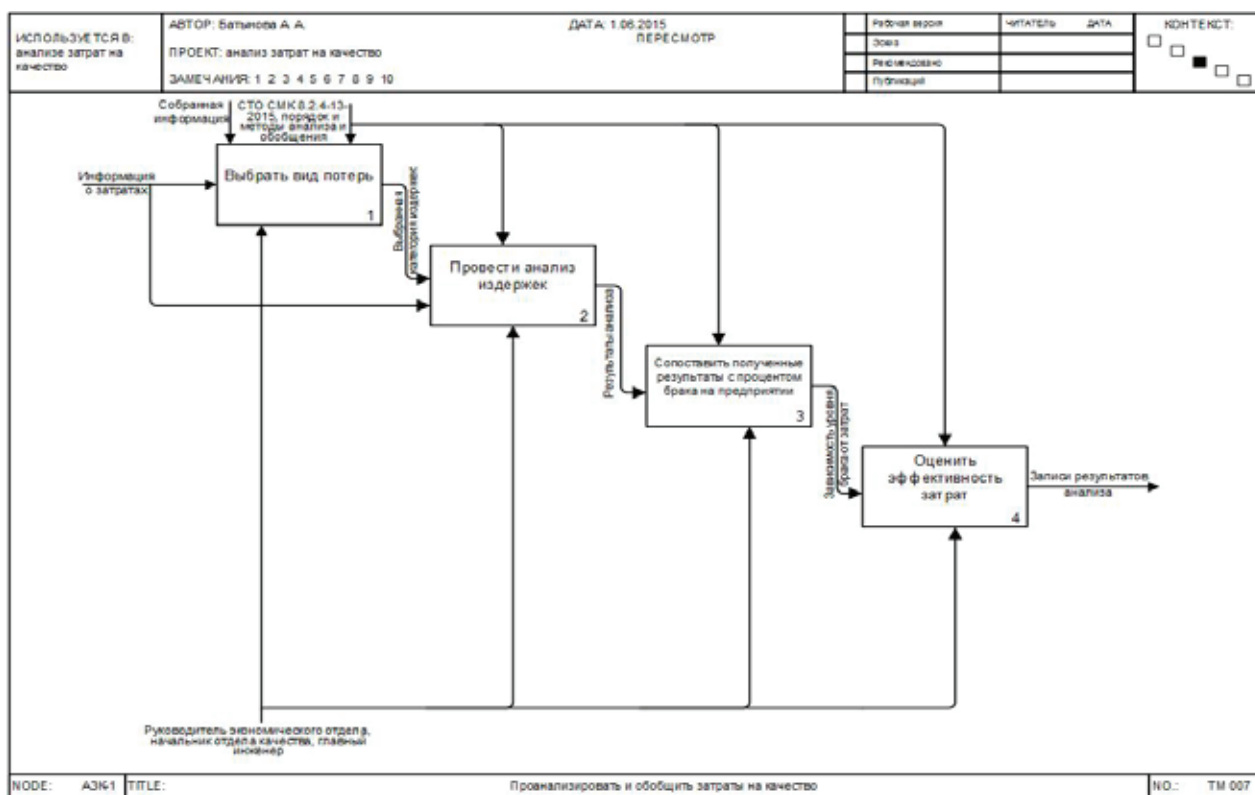


Рис. 3. Декомпозиция первого уровня

В процессе анализа затрат на качество участвуют руководитель экономического отдела, главный инженер, начальник отдела качества и начальники цехов. При проведении анализа затрат используются следующие документы:

- бухгалтерские отчеты;
- СТО СМК 8.2.4–13–2015 «Система менеджмента качества. Управление затратами на качество»;
- порядок и методы учета и сбора информации;
- порядок и методы анализа и обобщения;
- стратегия развития предприятия.

На первом этапе исходя из всей информации о затратах выбирают те, которые относятся к затратам на качество и составляют их перечень. Затем производится учет и сбор информации о составляющих затрат. Собранную на

данном этапе информацию обрабатывают: выбирают вид потерь, проводят анализ издержек по данной категории, сопоставляют полученные результаты с уровнем брака на предприятии, а затем оценивают эффективность затрат. Полученные в результате записи результатов оформляют в виде отчета. После этого персонал проводит оптимизацию затрат на качество. Исходя из результатов оптимизации составляется программа качества и перечень мероприятий по регулированию затрат на качество.

Применение данного инструмента моделирования позволяет получить полное описание процесса анализа затрат на качество. Это, в свою очередь, позволит значительно сократить ошибки, возникающие на начальных этапах внедрения данной процедуры, улучшить контакт между пользователями и разработчиками.

Литература:

1. Логанина, В.И. Разработка системы менеджмента качества на предприятиях [Текст]: учебное пособие / В.И. Логанина, О.В. Карпова, Р.В. Тарасов. — М: КДУ, 2008. — 148 с.
2. Макарова, Л.В. Методический подход к обеспечению стабильности и качества технологических процессов [Текст] / Л.В. Макарова, Р.В. Тарасов, Д.В. Тарасов, О.Ф. Петрина // Научно-теоретический журнал Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. — № 1. — 2015. — с. 120–124.
3. Макарова, Л.В. Процессный подход при разработке процессов системы менеджмента качества на предприятиях строительной индустрии [Текст] / Л.В. Макарова, Р.В. Тарасов, Е.В. Медведкова // Современные на-

- учные исследования и инновации. — Март 2014. — № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/03/32204> (дата обращения: 13.03.2014).
4. Батынова, А. А. Обеспечение конкурентоспособности предприятия пищевой индустрии на примере предприятий по производству хлебобулочных изделий [Текст] / А. А. Батынова, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/10/39572> (дата обращения: 23.10.2014).
 5. Петрина, О. Ф. Процессный подход в организации производства керамического кирпича [Текст] / О. Ф. Петрина, Р. В. Тарасов, Л. В. Макарова, // Вестник магистратуры. — 2014. — № 11 (38). — Том 1. — С. 57–63.
 6. Козицына, А. В. Совершенствование оценки качества технологических процессов производства строительной продукции [Текст] / А. В. Козицына, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — с. 870–873.
 7. Логанина, В. И. Квалиметрия и управление качеством [Текст]: учебное пособие / В. И. Логанина, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов. — Пенза: ПГУАС, 2014. — 304 с.
 8. Козицына, А. В. Инструменты качества как эффективный способ повышения уровня качества продукции [Текст] / А. В. Козицына, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов // Современные научные исследования и инновации. — Апрель 2014. — № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/04/33360> (дата обращения: 09.04.2014).
 9. Козицына, А. В. Инструменты повышения уровня качества и конкурентоспособности продукции [Текст] / А. В. Козицына, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов // Вестник магистратуры. — 2014. — № 5 (32). — С. 76–80.

Разработка алгоритма проведения анализа затрат на качество

Батынова Алина Александровна, магистрант;
 Макарова Людмила Викторовна, кандидат технических наук, доцент;
 Тарасов Роман Викторович, кандидат технических наук, доцент
 Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Финансовый контроль за деятельностью предприятия является значимой составляющей при оценке эффективности его функционирования. Большинство затрат, регистрируются в отчетах и предоставляются руководству. Знание и анализ этих затрат оказывает большую помощь в успешном руководстве предприятием [1...5].

На большинстве предприятий затраты на удовлетворение ожиданий потребителя в области качества составляют значительные суммы, которые в действительности не снижают величину прибыли, поэтому представляется логичным, что затраты на качество должны быть выявлены, обработаны и представлены руководству подобно другим затратам. К сожалению, многие руководители не имеют возможности получать наглядную информацию об уровне затрат на качество просто потому, что в компании нет системы для их сбора и анализа, хотя регистрация и подсчет затрат на качество — не сложная, уже отработанная процедура. Определенные один раз, они обеспечат руководство дополнительным мощным инструментом управления.

Оценив существующие методики управления затратами на качество на примере предприятия ОАО «Пензенский хлебозавод № 2» в работе предлагается ряд мероприятий, которые позволят унифицировать затраты, оценивать и прогнозировать управленческие решения. Алгоритм управления затратами на качество представлен на рисунке 1.

При анализе затрат необходимо придерживаться следующих рекомендаций:

- затраты на качество должны быть четко классифицированы, а необратимые затраты не должны учитываться;
- необходимо планировать с максимальной достоверностью затраты на качество будущих периодов;
- цена реализации должна определяться спросом;
- осуществляется контроль предельных затрат на качество с тем, чтобы их величина не превышала предельную прибыль от реализации.

В соответствии с требованиями стандарта ГОСТ Р ИСО 9001–2011 на предприятии должны быть определены, собраны и проанализированы соответствующие данные для демонстрации пригодности и результативности системы менеджмента качества, а также оценивания, в какой области возможно постоянное повышение результативности системы менеджмента качества [6].

Это обеспечивает возможность идентификации, текущего контроля и занесение в отчет процессов и связанных с ними затрат; дает организации возможность идентификации, текущего контроля и занесения в отчет данных по удовлетворенности потребителей.

Анализ со стороны руководства указанных отчетов позволяет провести идентификацию возможностей улучшения процессов и удовлетворенности потребителей, а также провести анализ затрат и прибылей и определить

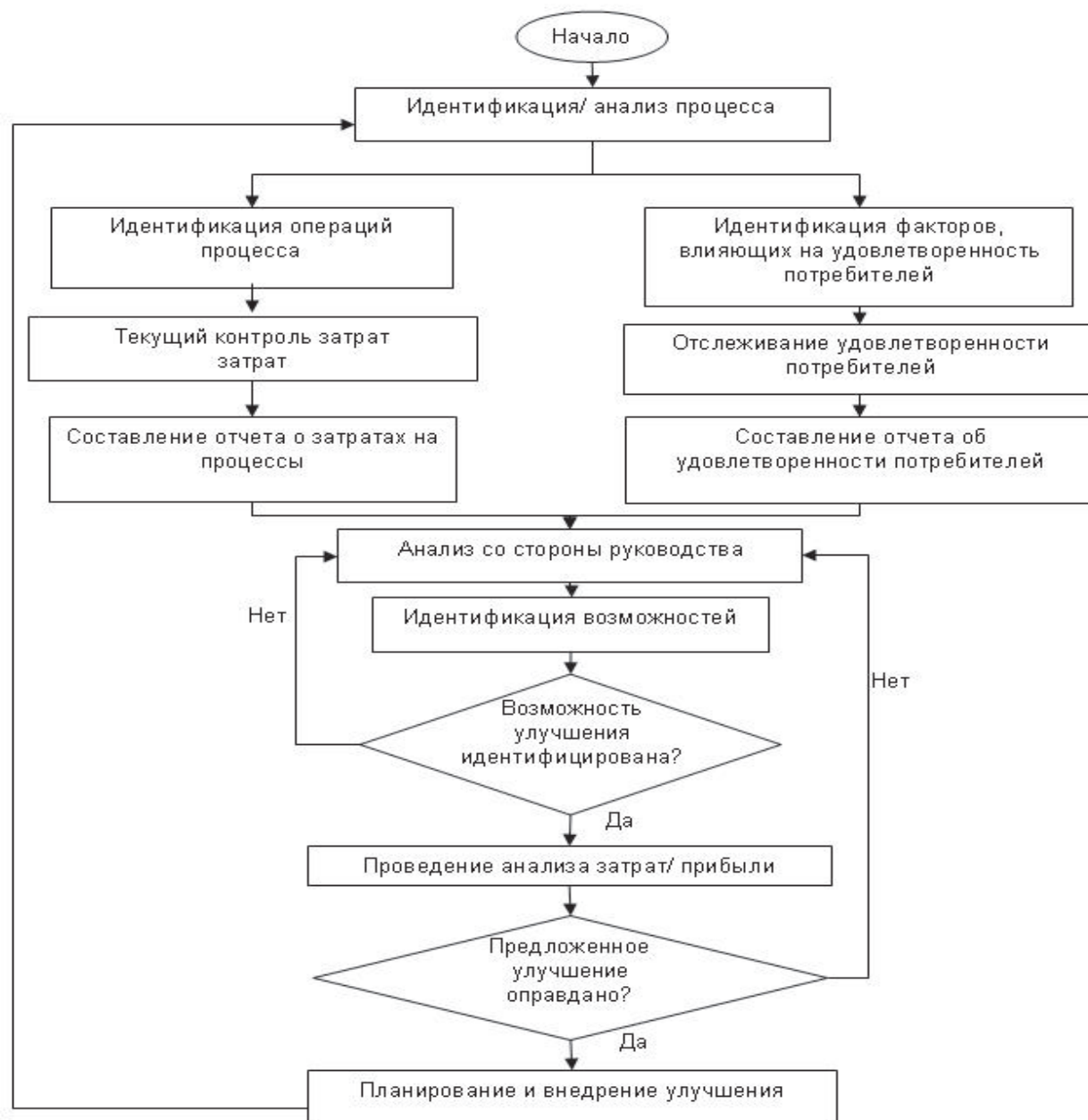


Рис. 1. Предлагаемая методика управления затратами на качество

эффективность использованных действий по улучшению качества с учетом краткосрочной и долгосрочной прибыли [7...9].

Процедуру анализа затрат на качества можно документировать в виде стандарта организации. Для этого потребуются определенные капитальные вложения, но все они окупятся после его внедрения в процессе производства.

Основой для разработки стандарта организации является Федеральный закон «О техническом регулировании» статья 17, ГОСТ Р 1.5–2004 «Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные в Российской Федерации. Правила построения, изложения оформления и обозначения», ГОСТ Р 1.4–2004 «Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организации», — СТО-07524099–010–04 «Разработка и оформление стандартов организации по качеству».

Разработка стандарта «Управление затратами на качество» вызвана необходимостью наличия единой базы с данными о затратах на качество для их учета и анализа, а также установлению обязанностей и прав уполномоченных работников по сбору и анализу затрат на качество.

Данный стандарт предусматривает обязательный учет и анализ затрат на качество для дальнейшего составления отчета по затратам на качество и предоставление его высшему руководству. Порядок учета и анализа затрат на качество представлен на рисунке 2.

Таким образом, предлагаемые мероприятия позволят руководству предприятия получить новые рычаги управления и возможности оптимизации расходования ресурсов, а также распределения полномочий среди сотрудников предприятия

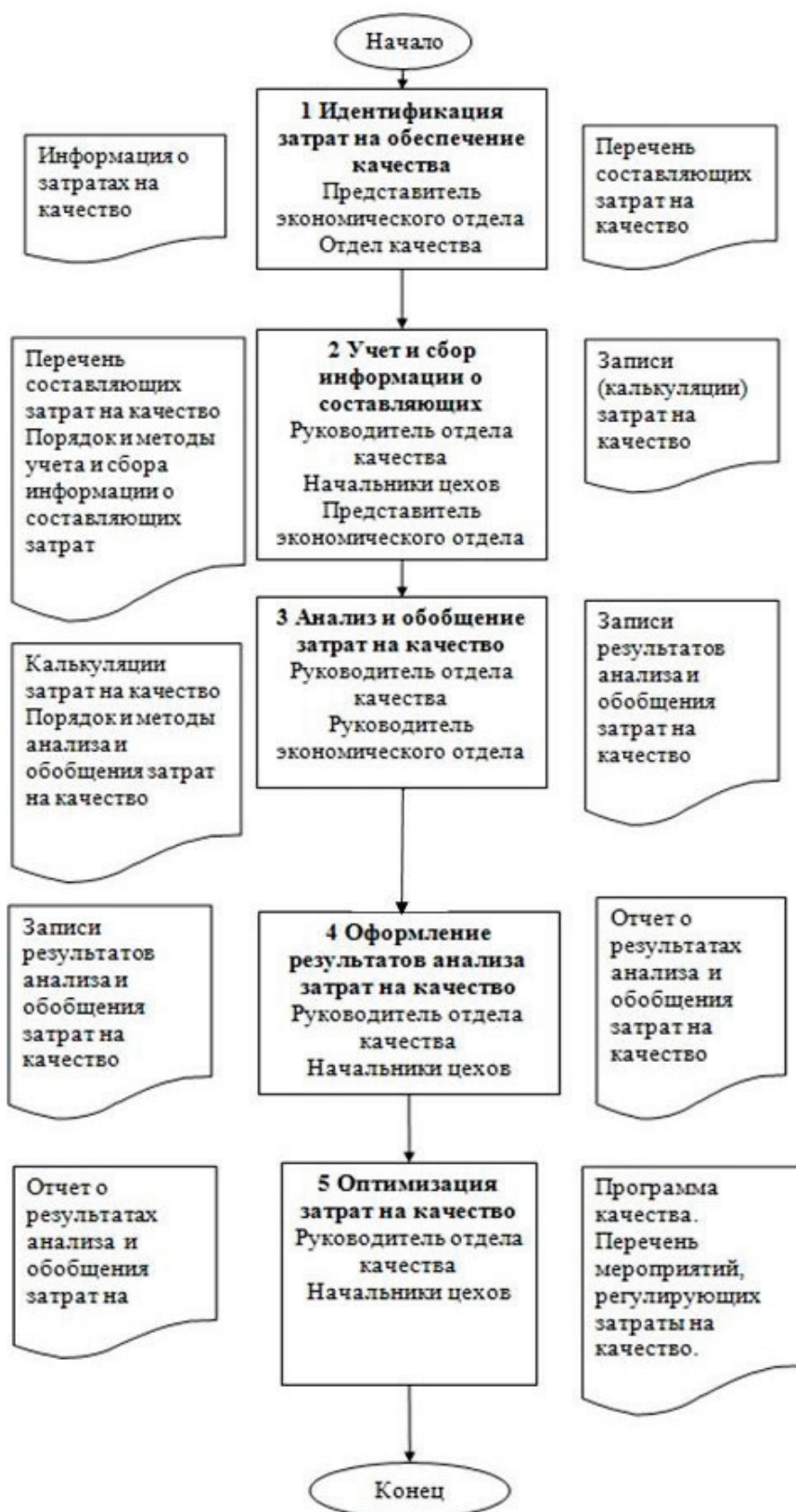


Рис. 2. Порядок учета и анализа затрат на качество

Литература:

1. Макарова, Л.В. Анализ затрат на качество при производстве пищевой продукции (на примере ОАО «Ат-мис-сахар», г. Каменка) [Текст] / Л.В. Макарова, А.В. Бычкова, Р.В. Тарасов // Молодой ученый. — 2014. — № 3. — с. 472–475.

2. Макарова, Л. В. Организационно-методический подход к управлению затратами на предприятиях пищевой промышленности [Текст] / Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов, А. В. Бычкова // Современные научные исследования и инновации. — Март 2014. — № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/03/32214> (дата обращения: 13.03.2014).
3. Макарова, Л. В., Тарасов Р. В., Бычкова А. В. Оценка и анализ затрат на качество на предприятиях пищевой промышленности [Текст] / Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов, А. В. Бычкова // Современные научные исследования и инновации. — Февраль 2014. — № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/02/31440> (дата обращения: 18.02.2014).
4. Белянская, Н. М. Экономика качества, стандартизации и сертификации [Текст]: учебное пособие / Н. М. Белянская, В. И. Логанина, Л. В. Макарова. — Пенза: ПГУАС, 2010. — 168 с.
5. Батынова, А. А. Анализ затрат на качество при производстве хлебобулочных изделий [Текст] / А. А. Батынова, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/51590> (дата обращения: 10.04.2015).
6. Логанина, В. И. Разработка системы менеджмента качества на предприятиях [Текст]: учебное пособие / В. И. Логанина, О. В. Карпова, Р. В. Тарасов. — М: КДУ, 2008. — 148 с.
7. Макарова, Л. В. Методический подход к обеспечению стабильности и качества технологических процессов [Текст] / Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов, Д. В. Тарасов, О. Ф. Петрина // Научно-теоретический журнал Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. — № 1. — 2015. — с. 120–124.
8. Козицына, А. В. Инструменты качества как эффективный способ повышения уровня качества продукции [Текст] / А. В. Козицына, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов // Современные научные исследования и инновации. — Апрель 2014. — № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/04/33360> (дата обращения: 09.04.2014).
9. Козицына, А. В. Инструменты повышения уровня качества и конкурентоспособности продукции [Текст] / А. В. Козицына, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов // Вестник магистратуры. — 2014. — № 5 (32). — С. 76–80.

Влияние конкурентоспособности предприятия на финансовую устойчивость

Бурим Евгения Олеговна, студент;

Лымарева Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

На современном этапе экономического развития становится актуальной проблема конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность касается всех уровней ее иерархии: продукции, предприятия, отрасли, региона и страны в целом, но особую важность представляет конкурентоспособность предприятия, как основного субъекта рыночной экономики.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, финансовая устойчивость, прибыль, повышение конкурентоспособности.

Успех предприятия, удержание своих позиций и преимуществ в конкурентной среде, обеспечение своего выживания в долгосрочной перспективе зависит от правильно выбранной собственной конкурентной стратегии. Конкурентная стратегия — это не только производство продукции, обладающей конкурентными преимуществами по цене и качеству, но и механизм продвижения этой продукции на рынке.

Создает конкурентные преимущества и формирует механизм их реализации — стратегическое управление на предприятии. Создание этих конкурентных преимуществ осуществляется посредством взаимодействия трех субъектов рынка:

1. производитель продукта;
2. покупатель, который предъявляет спрос на данный продукт;

3. конкурент. [2]

Характер взаимоотношений этих субъектов будет определять рыночную конкуренцию и поведение самих субъектов в этих условиях.

Конкурентоспособность предприятия как характеристика конечного результата деятельности фирмы является показателем относительным, где базой для сравнения выступают показатели, которые используются для оценки конкурентоспособности конкурентов. Вместе с тем при сравнении данной фирмы с конкурентами необходимо учитывать различные категории конкурентов: прямых конкурентов, которые производят такую же продукцию; косвенных конкурентов, производящих товары-заменители; потенциальных конкурентов, производящих товары или услуги, позволяющие удовлетворить данную потребность другим способом.

Конкурентоспособность обладает следующими признаками:

- свойства продукции соответствуют потребностям потребителя;
- наличие трех составных элементов конкурентоспособности — потребителя, продукта и продукта-конкурента;
- разнородные продукты должны быть тождественны в плане конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия выступает динамической категорией, т.к. ее изменение во времени обусловлено как внешними факторами, которые в незначительной степени зависят от организации, так и внутренними факторами, целиком определяемые руководителем предприятия.

К внешним факторам следует отнести:

- экономическое и политическое состояние государства;
- уровень развития инфраструктуры в стране;
- система государственного страхования;
- правовая защита интересов потребителей;
- деятельность негосударственных институтов и т.д.

Внутренние факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность предприятия следующие:

- организационная и производственная структура предприятия;
- квалификация и мотивация персонала;
- оборудование, технологии;
- уровень стратегического управления;
- сбытовая политика предприятия;
- репутация фирмы;
- использование новейших достижений НТП;
- высокое качество продукции предприятия;
- эффективная конкурентная стратегия. [1]

Конкурентоспособность зависит от финансовой устойчивости предприятия, но одновременно оказывает на нее существенное влияние. Как конкурентоспособность, так и прибыль организации являются категориями воспроизводства. Но конкурентоспособность в отличие от прибыли не является стоимостной категорией, поскольку она не отражает процесс создания, распределения и перераспределения стоимости. Все же конкурентоспособность воздействует на создание стоимости, т.к. она влияет на процессы труда и формирования потребностей. Повышение конкурентоспособности предприятия выражается в росте валовой, чистой прибыли, налоговых платежей, средств, отчисляемых в фонды накопления, потребления, социальной сферы. [4]

Как правило конкурентоспособное предприятие способно обеспечивать максимальную прибыль и устойчивость бизнеса. Совершенствование конкурентоспособности ор-

ганизации является полномочием его менеджмента, направленным на повышение устойчивости предприятия. Устойчивость — это не обязательно получение высокой прибыли. В данном случае устойчивость — это результат деятельности предприятия, который направлен на обеспечение соответствия результатов функционирования и поставленной цели или миссии организации. [5]

Конкурентоспособными следует считать те предприятия, которые эффективно функционируют, производя конкурентоспособные товары и услуги, т.е. осуществляют конкурентную стратегию. В данном случае само понятие эффективного функционирования организации подразумевает именно механизм реализации конкурентной стратегии.

Таким образом, для успешного функционирования предприятие должно стремиться повышать свою конкурентоспособность. Существует множество способов повышения конкурентоспособности предприятия:

- соответствие цены, качества, условий продаж товара потребностям покупателя;
- использование нововведений при создании продукта, более совершенных форм товара;
- использование высококачественного сырья и материалов;
- уменьшение расходов;
- эффективная сбытовая политика;
- проведение маркетинговых исследований рынка, с целью выявления потребностей покупателей;
- обучение, переподготовка персонала, повышение мотивации к труду;
- бенчмаркинг (непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей);
- эффективные рекламные мероприятия;
- обеспечение репутации (имиджа) компании и т.д. [3]

Таким образом, конкурентоспособность — это свойство практически всех хозяйствующих субъектов, проявляющееся при их взаимодействии в условиях конкуренции. Как экономическое понятие, она не тождественна понятию качества и не идентична с ним по методам достижения и повышения. Если качество — это внутренняя характеристика продукта, то конкурентоспособность — это его внешняя характеристика, которая проявляется в момент рыночных конкурентных отношений.

Поэтому сделаем вывод, что решать проблему обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия известными способами повышения качества невозможно. Здесь необходима, как упоминалось выше, целостная стратегия фирмы, ориентированная на создание и реализацию конкурентоспособного товара или услуги.

Литература:

1. Грачев, А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. — М.: Финпресс, 2010.
2. Дедкова, И. Ф., Емтыль А. А. Ключевые факторы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях информационного общества // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 7—1. с. 159—162

3. Иванова, И. В. Основные направления повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / И. В. Иванова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. — М.: РИОР, 2011. — с. 97–100.
4. Лымарева, О. А., Ахрарова С. Т. Инновационная деятельность предприятий: проблемы и их решения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12 (27). — с. 18
5. Лымарева, О. А., Щеголева И. В. Информационные технологии как средство повышения эффективности управления современным предприятием // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12 (27). — с. 3

Влияние факторов внешней среды на деятельность частной медицинской организации

Велиева Амира Джилингировна, магистрант

Красноярский государственный медицинский университет им. В. Ф. Войно-Ясенецкого

На деятельность любой частной клиники непосредственное влияние оказывает внешняя среда, которая в зависимости от факторов воздействия подразделяется на дальнее и ближнее окружение.

«Ближнее» окружение (клиенты, поставщики, конкуренты, государственное регулирование и требования муниципальных властей, профсоюзы и торговые ассоциации и пр.) влияет на организацию непосредственно, увеличивая или уменьшая эффективность ее работы, приближая или отдаляя достижение ее целей. Организация активно взаимодействует с этой частью внешней среды, а менеджеры пытаются управлять ближним окружением, воздействуя на ее параметры, с целью изменения их в благоприятном для организации направлении [1].

Важная задача частной медицинской организации в процессе взаимодействия с внешней средой — выбрать поставщиков, способных обеспечить наилучшее с точки зрения цены, качества и сроков снабжение клиники необходимыми ресурсами. Здесь важно анализировать взаимосвязи с поставщиками. Для частных клиник максимально актуальными являются вопросы получения импортных ресурсов — как правило, оборудование закупается в странах Евросоюза, лекарственные препараты так же в большей части закупаются за рубежом либо у отечественных дилеров зарубежных компаний. В современных нестабильных условиях при планировании приобретения импортных ресурсов важно учитывать влияние колебаний обменных курсов и политическую конъюнктуру.

Для частной медицинской организации особую актуальность в процессе деятельности приобретают вопросы приобретения оборудования, отвечающего требованиям сегодняшнего времени. Часто для приобретения дорогостоящего оборудования требуется привлечение заемного капитала. В основном частные клиники в случае отсутствия собственных средств на дорогостоящее оборудование прибегают к услугам кредитных организаций.

Данный фактор влияет напрямую на организацию, поскольку от того, насколько легко получить кредит и какова будет ставка по кредиту, зависит, насколько быстро приобретет клиника необходимое оборудование, и в какую реальную стоимость это оборудование для клиники выльется.

Следующий важный фактор ближнего окружения, который решающим образом влияет на развитие частной медицинской организации — это рынок труда. Профессиональная подготовка работников должна отвечать требованиям рынка предоставляемых услуг. [2].

Для медицинских учреждений такие факторы, как уровень квалификации, образования, этики, личностных качеств (ответственность, самостоятельность, активность) работников, а так же стоимость трудовых ресурсов оказывает значительное влияние на деятельность организации.

Существенным для деятельности медицинской организации может являться повышенное внимание со стороны государственных проверяющих органов.

В отношении с клиентом важным для клиники является ассортимент предоставляемых медицинских услуг, адекватность цены, узнаваемость бренда и т.п. Анализируя своих постоянных, случайных и возможных пациентов, медицинские учреждения должны учитывать: возраст; пол; уровень доходов; место жительства; семейное положение (женатые с детьми, пенсионеры и т.п.); истории болезней. Надо учитывать, что сегодня потенциальный клиент имеет доступ к большому объему информации о той или иной клинике, о качестве ее услуг, о ценах и качестве аналогичных услуг у конкурентов. Поэтому важно, чтобы частная медицинская клиника максимально насытила интернет-ресурсы и справочные программы информацией о себе, а также отслеживала отзывы о своем учреждении, формировала положительный имидж.

Конкуренция между частными медицинскими организациями представляет собой важнейший рычаг повышения эффективности экономической деятельности. Для

оценки факторов конкурентоспособности и выявления конкурентных преимуществ важно проводить анализ между действующими на рынке компаниями-конкурентами, обозначая существенные обстоятельства, определяющие соперничество в отрасли, такие как репутация; ассортимент услуг; техническое оснащение; концентрация компаний; местонахождение; качество услуг; уровень сервиса; ценовая политика и т.п.

«Дальнее» окружение — это факторы, которые могут оказывать на организацию воздействие, но не напрямую, а опосредованно. Это, например, макроэкономические факторы, требования законодательства, изменения в государственной или региональной политике, социальные и культурные особенности. Менеджеры не могут управлять параметрами дальнего окружения, но должны отслеживать тенденции их изменения и учитывать их в своих планах.

Факторы дальнего окружения, влияющие на деятельность организации, традиционно разделяют на социально-культурные, технологические, экономические и политико-правовые.

Среди социально-культурных факторов, опосредованно влияющих на деятельность частной медицинской организации, необходимо выделить такие, как:

- уровень жизни (чем выше уровень, тем более высоки требования к качеству услуг и обслуживания в клинике);
- базовые ценности в обществе: пропаганда здорового образа жизни, ужесточение борьбы с наркоманией, алкоголизмом и пр. (потенциально может снижать спрос на услуги);
- демографические процессы (рост численности населения увеличивает спрос на частную медицину).

Технологические факторы, наиболее значимые для деятельности медицинской организации: новые технологии, современное оборудование. Для частных медицинских организаций крайне важно иметь оборудование, по технологическим факторам соответствующее сегодняшнему дню. В связи с тем, что в России отрасль машиностроения развита слабо, оборудование частные клиники закупают, как правило, в Европе и США. Рост курсов доллара и евро по отношению к рублю вызвали существенное удорожание импортного медицинского оборудования. Кредиты стали менее доступными, к тому же повышение Центральным банком ключевой ставки привело к удорожанию кредитов.

Экономические факторы сегодняшней России влияют на деятельность частных клиник скорее отрицательно,

поскольку в условиях санкций со стороны США и Евросоюза наблюдается спад общей экономической ситуации, растет уровень инфляции, рубль в последние полгода значительно подешевел по отношению к доллару и евро.

Что касается политико-правовых факторов, то здесь особенно значимы влияния таких факторов, как государственное регулирование частных медицинских учреждений, налоговое законодательство (для частных медицинских учреждений предусмотрены льготы при налогообложении услуг, в частности, освобождение медицинских услуг от обложения НДС). Деятельность частных клиник на территории РФ регулируется Гражданским кодексом РФ, Федеральным Законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Постановлением Правительства РФ от 16.04.2012 N 291 (ред. от 15.04.2013) «О лицензировании медицинской деятельности»... [3]. Программы поддержки малого бизнеса могут повлиять на усиление конкурентоспособности в данной отрасли.

Наибольшую угрозу для частных медицинских компаний представляют технологические и экономические факторы: быстрое старение импортного оборудования и короткий срок его эксплуатации на фоне падения курса рубля и снижения возможностей кредитования (в сфере банковского сектора кризисные явления, вызванные экономическими санкциями).

В целом сегодня медицинские организации уже начали испытывать проблемы, связанные прежде всего с санкциями со стороны США и Евросоюза в части кредитования банковского сектора России, что усложнило процедуру кредитования для организаций. ВЭБ, Газпромбанк, ВТБ, Банк Москвы, Россельхозбанк — главные участники рынка кредитования. Большая часть акций этих банков принадлежит государству. Поэтому именно им ограничен доступ к рынкам капитала Европы и Америки. В сложившихся условиях неминуемы подъем процентных ставок и уменьшение сроков кредитов.

Таким образом, на современном этапе для частных медицинских организаций отрицательное влияние на финансовый результат могут оказывать такие факторы, как снижение уровня доходов населения на фоне удорожания оборудования, лекарственных препаратов и кредитов. В условиях снижения спроса на платные услуги клиникам сложно повышать цены, при этом себестоимость услуг возрастает. Организация вынуждена применять режим экономии и усиленного контроля, чтобы сохранить финансовую стабильность и остаться конкурентоспособной.

Литература:

1. Зуб, А. Т. Стратегический менеджмент. // М.: Юрайт, 2014. — 415 с.
2. Биннер, Х. Управление организациями и производством: От функционального менеджмента к процессному. / Пер. с нем. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 282 с.
3. Постановление Правительства РФ от 16.04.2012 N 291 (ред. от 15.04.2013) «О лицензировании медицинской деятельности (за исключением указанной деятельности, осуществляемой медицинскими организациями и другими организациями, входящими в частную систему здравоохранения, на территории инновационного центра

«Сколково»» (вместе с «Положением о лицензировании медицинской деятельности (за исключением указанной деятельности, осуществляемой медицинскими организациями и другими организациями, входящими в частную систему здравоохранения, на территории инновационного центра «Сколково»»))

Анализ стратегии управления запасами на примере ОАО «Казаньоргсинтез»

Демидова Елена Романовна, студент

Казанский государственный технический университет имени А. Н. Туполева

Любое предприятие для обеспечения удовлетворения своих и общественных потребностей в соответствующих видах товаров должно иметь необходимые запасы материалов, готовой продукции. Образование запасов определяется множеством причин. Например, сезонность производства и потребления; несоответствие спроса предложению; намеренное сбережение готовой продукции и т.д. Ни для кого не секрет, что содержание складов с запасами и их обслуживание не очень выгодно производителю. Хранение запасов связано с издержками, которые, естественно, уменьшают потенциальную прибыль. Соответственно, предприятиям, реализующим продукцию покупателям со складов, необходимо рациональное управление ими, а для этого следует подобрать приемлемую стратегию управления запасами.

Особый практический интерес представляет выбор стратегии управления запасами в химическом производстве. Мы предлагаем выявить особенности управления запасами на одном из крупнейших предприятий химической промышленности России заводе «Казаньоргсинтез». В настоящее время предприятием производятся этилен, поли-

этилен, поликарбонат, полиэтиленовые трубы, бисфенол, фенол, ацетон, этиленгликоли, этаноламины и другие продукты органического синтеза. Весь ассортимент включает более 170 наименований объемом производства 1,6 млн. тонн. Продукция соответствует международным стандартам качества и экспортируется во многие страны мира.

Специфика деятельности определяет высокую значимость запасов в формировании имущества «Казаньоргсинтез» (рис. 1). Доля запасов в оборотном капитале предприятия в 2014 году составляет более 30%, в 2013 году — более 70%, в 2012 году — 67%. В структуре источников финансирования доля запасов не превышает 15% в динамике лет рассматриваемого периода.

В целях анализа рассмотрим состав и динамику изменения запасов предприятия (таблица 1).

Величина запасов предприятия возросла в 2013 году на 2,2%, что произошло преимущественно за счет увеличения запасов сырья и материалов на 5,4% и запасов готовой продукции на 7,5%. При этом заметно также снижение запасов в незавершенном производстве на 17,3% и расходов будущих периодов на 1,4%.

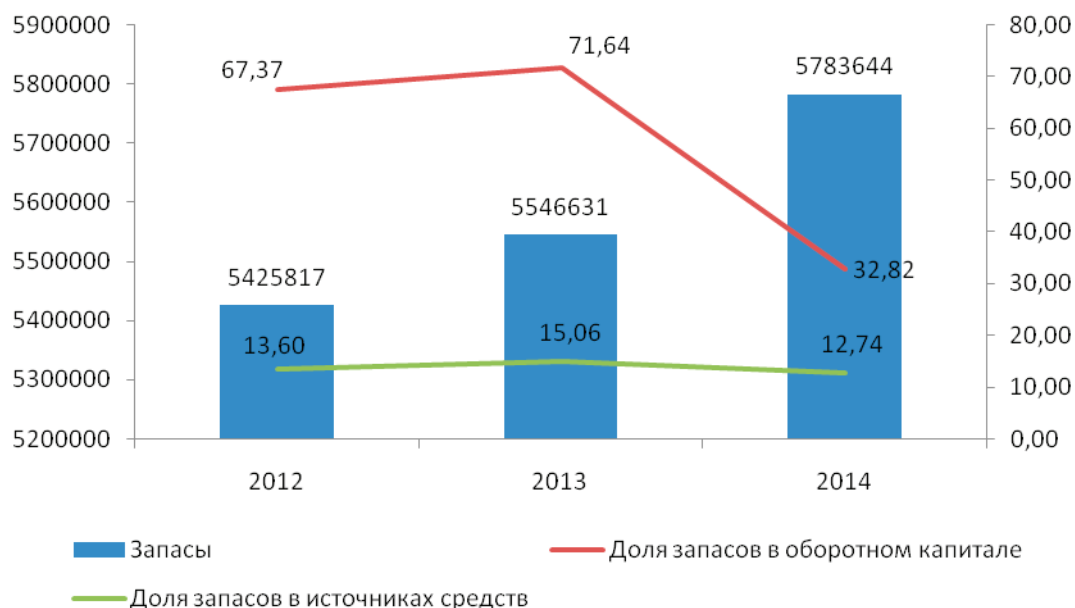


Рис. 1. Роль запасов в формировании имущества ОАО «Казаньоргсинтез»

Таблица 1. Состав и динамика изменения запасов ОАО «Казаньоргсинтез»

Виды запасов	2012	2013	2014	Относительное изменение, %	
				2013 к 2012	2014 к 2013
Запасы всего, в том числе:	5 167 278	5 282 778	5 572 824	102,2	105,5
сырье, материалы	3 620 673	3 816 297	4 364 998	105,4	114,4
затраты в незавершенном производстве	696 968	576 197	705 776	82,7	122,5
готовая продукция и товары для перепродажи	588 735	633 111	288 635	107,5	45,6
расходы будущих периодов	260 902	257 173	213 377	98,6	83,0
прочие запасы и затраты	0	0	38	-	-

В 2014 году увеличению запасов на 5,5% способствовал рост запасов в незавершенном производстве на 22,5% и запасов сырья и материалов на 14,4%. Также изменению общей величины запасов способствовало снижение запасов готовой продукции на 54,4% и расходов будущих периодов на 17%.

Динамику запасов предприятия рассмотрим на рис. 2.

По представленному рисунку мы можем отметить, что увеличение запасов происходит равномерно, резких скачков в величине запасов не наблюдается на протяжении рассматриваемого периода. В общей структуре запасов в 2012–2013 гг. существенных изменений не наблюдается, а в 2014 году — структура поменялась существенно в сторону роста запасов сырья и материалов.

Подробнее структуру запасов ОАО «Казаньоргсинтез» рассмотрим в таблице 2. Так, в структуре запасов в 2012–2014 гг. более 70% занимают запасы сырья и материалов, причем их доля с каждым годом растет и в 2014 году она составила 78,33% против 70,07% в 2012 году.

Значительную долю в структуре запасов занимают также запасы в незавершенном производстве. Их доля в 2012 году составляла 13,49%, в течение последующих 3х лет снижалась и на конец 2014 года составила 12,66%.

Значительную долю в 2012–2013 гг. в структуре запасов занимали также запасы готовой продукции — более 11%, однако в 2014 году этот показатель опустился до 5,18%.

Менее 5% в структуре запасов занимают расходы будущих периодов, при этом их доля с каждым годом снижается.

Наглядно структуру запасов ОАО «Казаньоргсинтез» представим на рис. 3.

По рисунку заметно, что в течение рассматриваемого периода увеличилась доля сырья и материалов в структуре запасов предприятия, снизилась доля запасов в незавершенном производстве, и доля запасов готовой продукции. В 2014 году в структуре запасов появилась величина прочих запасов и затрат, которая составила 38 тыс. рублей, или 0,001% от общей величины запасов предприятия.



Рис. 2. Динамика запасов ОАО «Казаньоргсинтез» в 2012–2014 гг., тыс. руб.

Таблица 2. Структура запасов ОАО «Казаньоргсинтез» в 2012–2014 гг., %

Виды запасов	2012	2013	2014	Изменение, %		
				2013 к 2012	2014 к 2013	2014 к 2012
Запасы всего	100	100	100	0	0	0
Сырье, материалы	70,07	72,24	78,33	2,17	6,09	6,09
Затраты в незавершенном производстве	13,49	10,91	12,66	-2,58	1,76	1,76
Готовая продукция и товары для перепродажи	11,39	11,98	5,18	0,59	-6,81	-6,81
Расходы будущих периодов	5,05	4,87	3,83	-0,18	-1,04	-1,04
Прочие запасы и затраты	0	0	0,001	0	0,001	0,001

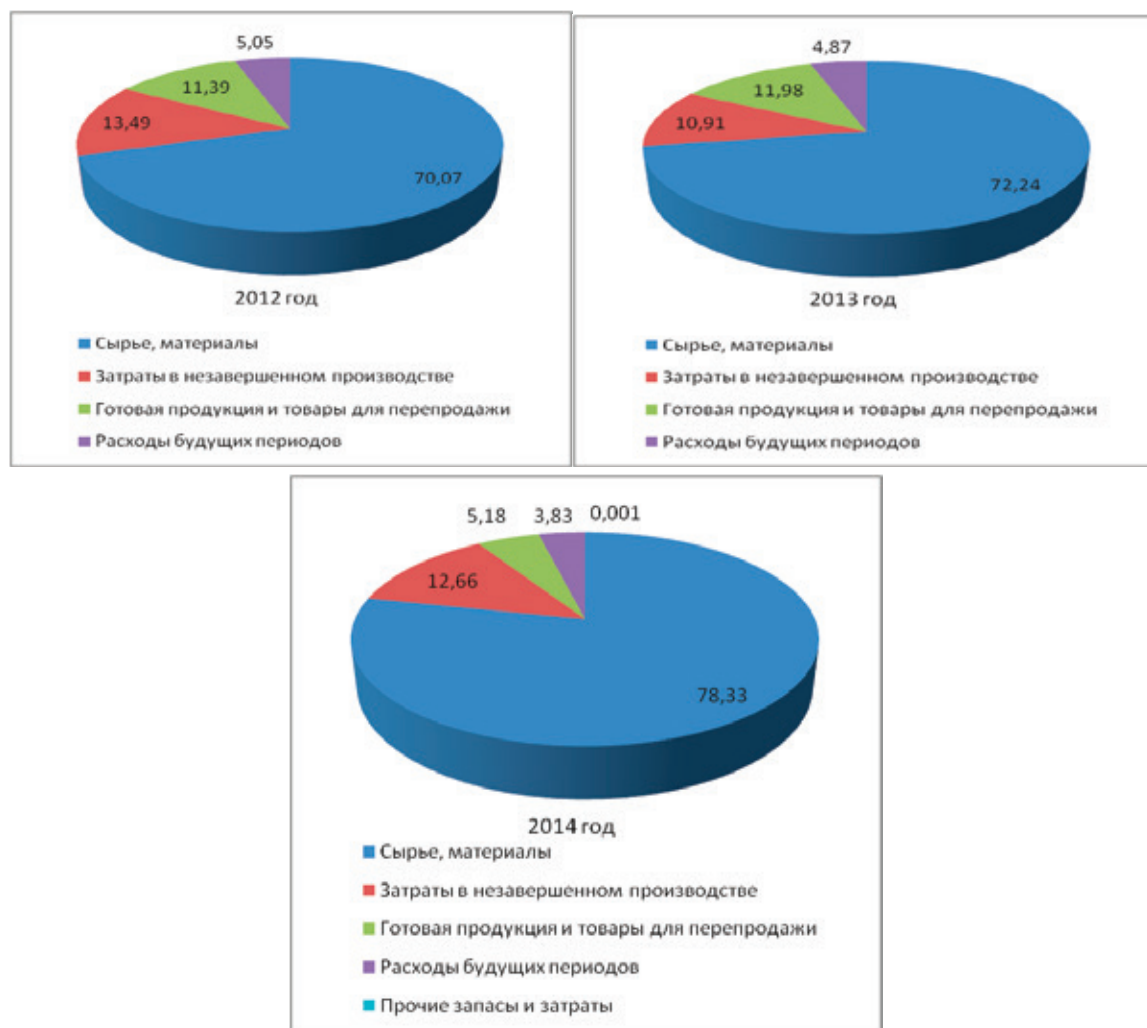


Рис. 3. Структура запасов ОАО «Казаньоргсинтез» в 2012–2014 гг.

На основании проведенного исследования мы можем выявить следующие особенности стратегии управления запасами в ОАО «Казаньоргсинтез»:

- предприятие придерживается стратегии накопления запасов сырья и материалов в целях обеспечения бесперебойного производства, в связи с чем необоснованно растут затраты на содержание таких запасов;
- более 10% запасов находится непосредственно при производстве, в незавершенном производстве, что может свидетельствовать о неэффективности транспортных потоков внутри предприятия;

– на предприятии действует успешная политика сбыта, поскольку реализация продукции идет в соответствии с ее выпуском, о чем свидетельствует малый объем запасов готовой продукции — лишь 6% в 2014 году.

Таким образом, для сохранения и расширения производства химической продукции, для снижения складских расходов ОАО «Казаньоргсинтез» следует обратить внимание на широкий спектр применяемых систем управления запасами с учетом конкретных возможностей экономического субъекта.

Литература:

1. Аникин, Б. А. Логистика: Учебное пособие/Аникин Б. А.. — М.; ИНФРА — М.; 2008. — 368 с.
2. Андреева, А. А. Система показателей оценки сбалансированности бюджетного процесса на предприятии / А. А. Андреева // Российское предпринимательство. — 2012. — № 4 (202). — с. 80–85.
3. Афанасьев, П. Г. Современные подходы к управлению запасами и бюджетированию продаж мебельной продукции / Афанасьев П. Г. // Вестник Московского государственного университета леса — Лесной вестник. — 2007. — № 3. — с. 63–66.
4. Бадюкин, О. В. Разработка методического подхода к управлению запасами в многоуровневых системах / Бадюкин О. В. // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. — 2009. — № 7. — с. 204–207.
5. Баженова, Т. Ю. Особенности применения нормативного подхода к управлению производственным запасом предприятия / Баженова Т. Ю., Лапушинская Г. К. // Проблемы и перспективы развития финансового рынка. — 2006. — № 6. — с. 87–95.
6. Бариленко, В. И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. — М.: Омега-Л, 2009.
7. Баскин, Л. И. Резерв ускорения оборота запасов / Баскин Л. И., Яковлев О. Т. — Москва, 2004.
8. Белоглазова, И. А. Проблемы информационного обеспечения управления материально-производственными запасами и их жизненный цикл / И. А. Белоглазова // Молодой ученый. — 2014. — № 5. — с. 247–249.
9. Бердникова, Л. Ф. Развитие методики анализа материально-производственных запасов [Текст] / Л. Ф. Бердникова, О. Ю. Трушкина // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — с. 80–85.
10. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009.
11. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / Бланк И. А.. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2009
12. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов.: Пер. с англ / Р. Брейли, С. Майерс. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997.
13. Бриггем, Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2-х т.: Пер. с англ./ Под ред. В. В. Ковалева. — СПб: Экономическая школа, 1997.
14. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие / Под ред. Проф. В. Д. Новодворского — М.: ИНФРА-М, 2008
15. Бюджетирование в деятельности предприятия: учебное пособие / Н. В. Наумова, Л. А. Жарикова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. — 112 с.
16. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами.: Пер. с англ./ Под ред. И. И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
17. Васина, А. Б. Системный подход к управлению производственными запасами на предприятиях нефтегазового комплекса/Васина А. Б. // Российское предпринимательство. — 2012. — № 9. — с. 85–91.
18. Волкова, Н. Запас // Корпоративный менеджмент. — URL: http://www.cfin.ru/encycl/inventory_stock.shtml
19. Гинзбург, А. И. Экономический анализ: учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2008.
20. Голина, Г. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. — СПб.: ГИОРД. 2008.
21. Гулаков, В. К., Паршиков П. А. Автоматизация расчета оптимального плана по управлению запасами на складах/Гулаков В. К., Паршиков П. А. // Вестник Брянского государственного технического университета. — 2007. — № 3. — с. 78–83.
22. Дзюба, С. А. Управление запасами: верна ли формула Вильсона? / Дзюба С. А. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2011. — № 4. — с. 3–13
23. Донец, З. Г., Бабаева Э. З., Шумская В. Ю. Модели управления запасами // Современные наукоемкие технологии. — 2014. — № 5 (2). — с. 155–156
24. Ендовицкий, Д. А. Системный подход к экономическому анализу активов хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика, 2009, № 15. Доступ из справ. — правовой системы «Консультант-Плюс».
25. Ендовицкий, Д. А. Экономический анализ активов организации. — М.: Эксмо, 2009.
26. Ковалёв, В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/Ковалёв В. В., Волкова О. Н. — М.: Просвет, 2008. — 424 с.
27. Козин, Е. Б., Козина Т. А. Бухгалтерский управленческий учет на предприятиях/Козин Е. Б., Козина Т. А.. — М.: Колос, 2008

28. Когденко, В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
29. Колобов, А.А. Логистические подходы к управлению материальными запасами промышленного предприятия в условиях рынка/ Колобов А.А., Корнеев В.Т., Степанов А.А. // Вестник машиностроения. — 2005. — № 10. — с. 74–76.
30. Кретов, А.А. Контроль эффективности решений по управлению материально-производственными запасами/ Кретов А.А. // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2006. — № 1. — с. 87–91.
31. Кузнецова, А. Индикаторный метод управления запасами промышленной компании / А. Кузнецова // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2013. — № 2. — с. 252–255
32. Кулакова, Ю.Н. Двухуровневый подход к управлению запасами предприятия/ Кулакова Ю.Н. // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 11. — с. 59–66.
33. Лукинский, В. Совершенствование аналитических методов управления запасами / Лукинский В., Фатеева Н. // Логистика. — 2011. — № 2. — с. 46–49.
34. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
35. Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: учеб. пособие для студентов вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
36. Методическая и практическая разработка нормативов материальных запасов и их научное обоснование / Алма-атинский институт народного хозяйства. — Алма-Ата, 2007
37. Михальченко, М.С. Методический подход к эффективному управлению запасами на машиностроительном предприятии/ Михальченко М.С. // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2009. № 2. — с. 105–108.
38. Модели и методы управления запасами /Лотоцкий В. А., Мандель А. С. — М.: Наука, 2006.
39. Никифорова, Е.В., Бердникова Л.Ф., Николаева М.Ю. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации / Е.В. Никифорова, Л.Ф. Бердникова, М.Ю. Николаева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). с. 165–170.
40. Петрова, Е.С. Основные аспекты формирования производственного бюджета / Е.С. Петрова // Молодой ученый. — 2011. — № 4. Т. 1. — с. 175–178.
41. Плоткин, Б.К. Управление материальными ресурсами/ Плоткин Б.К.. — Л.; 2007. — 364 с.
42. Радионов, Р.А. Различия в методологических подходах к управлению запасами при применении нормативного и логистического методов/Радионов Р.А.//Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 9. — с. 22–33.
43. Родикова, Л.Н., Типсина Н.Н. Информационные технологии в решении логистических задач по управлению запасами/Родикова Л. Н., Типсина Н.Н. // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. — 2010. — № 10. — с. 19–24.
44. Розенталь, О.М., Копнова Е.Д. Планирование запасов при процессном подходе к управлению/ Розенталь О.М., Копнова Е.Д. // Экономика и математические методы. — 2009. — № 2. — с. 120–124.
45. Росс, С., Джордан Б. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Б. Джордан. — М.: Лаборатория базовых знаний, 2011
46. Рыбникова, В.А. Основные подходы к управлению запасами вспомогательных материалов на промышленном предприятии/ Рыбникова В.А. // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2007. — Т. 86. — с. 250–255.
47. Рыжиков, Ю.И. Теория очередей и управления запасами/ Рыжиков Ю.И. — СПб: Питер, 2007
48. Савельева, Л.А. Необходимость формирования новых подходов к управлению запасами в сфере товарного обращения/ Савельева Л.А. // Сибирская финансовая школа. — 2012. — № 2. с. 17–19.
49. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008.
50. Саенко, О.В., Пителинский К.В. Логистический подход к управлению материальными запасами/ Саенко О.В., Пителинский К.В. // Межотраслевая информационная служба. — 2006. — № 4. — с. 51–62.
51. Сосненко, Л.С., Федяй Е.С. Анализ материально-производственных запасов [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика, 2009. — № 3. Доступ из справ. — правовой системы «Консультант-Плюс».
52. Удалов, А.А. Управленческий анализ МПЗ / А.А. Удалов // Материалы региональной студенческой научно-практической конференции Актуальные проблемы экономики в исследованиях студентов Юга России, 2010.
53. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Перспектива», 2008
54. Хоботов, Е.Н., Калинин Н.М. Об одном подходе к управлению многопродуктовыми запасами/Хоботов Е. Н., Калинин Н.М. // Программные продукты и системы. — 2008. — № 4. — с. 39.

55. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.
56. Экономический анализ: учебник / Ю. Г. Ионова, И. В. Косорукова, А. А. Кешокова, Е. В. Панина, А. Ю. Усанов; под общ. ред. И. В. Косоруковой. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012.
57. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и другим экном. специальностям / Ю. П. Маркин — 2-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010.
58. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013.
59. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям / В. А. Чернов; под ред. М. И. Баканова. — 2-е изд., перераб и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
60. Бухгалтерская отчетность ОАО «Казаньоргсинтез» за 2012 год
61. Бухгалтерская отчетность ОАО «Казаньоргсинтез» за 2013 год
62. Бухгалтерская отчетность ОАО «Казаньоргсинтез» за 2014 год
63. Годовой отчет ОАО «Казаньоргсинтез» за 2013 год
64. Официальный сайт ОАО «Казаньоргсинтез» // <http://www.kazanorgsintez.ru/>

KPI в управлении запасами предприятия

Демидова Елена Романовна, студент

Казанский государственный технический университет имени А. Н. Туполева

Сегодня уже не нужно доказывать то, что запасами необходимо управлять. Управление запасами — один из самых мощных инструментов увеличения дохода компании. При этом все чаще встречаются ситуации, когда компании не используют показатели эффективности в управлении запасами. Как и любые показатели эффективности, они показывают, на каком уровне находится тот или иной процесс, в данном случае процесс управления запасами. Ведь то, что не измеряется, невозможно улучшить. Измерение эффективности помогает нам определить резервы и направления улучшения работы по управлению запасами. В связи с этим предлагаем использование KPI в управлении запасами предприятий.

Ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI) представляют собой систему

оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей.

Среди основных KPI в управлении запасами предлагаем использовать:

- период хранения запасов;
- коэффициент оборачиваемости запасов
- оптимальный объем заказа.

1. Период хранения запасов

Показатель периода хранения запасов отражает среднее количество дней, прошедших с момента осуществления инвестиции в приобретение (производство) запасов до момента их реализации в результате осуществления продаж в составе себестоимости продаж. Данный показатель рассчитывается при помощи следующей формулы:

$$\text{Период хранения запасов} = \frac{\text{Средний объем запасов за год}}{\text{Себестоимость продаж}} \times 365 \quad (1)$$

Существует предположение относительно того, что чем короче период хранения запасов, тем лучше, так как затраты, связанные с хранением запасов достаточно высоки, и следовательно минимальный период хранения запасов способствует их снижению и является показателем эффективного управления запасами. Однако, для того, чтобы сделать вывод относительно того, насколько эф-

фективно компания управляет своими запасами необходимо понимать специфику осуществляемой ею деятельности.

2. Коэффициент оборачиваемости запасов.

На основе той же информации, что и при расчете периода хранения запасов, можно рассчитать коэффициент оборачиваемости запасов по следующей формуле:

$$\text{Коэффициент оборачиваемости запасов} = \frac{\text{Себестоимость продаж}}{\text{Средний объем запасов за год}} \quad (2)$$

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает нам скорость «работы» запасов, т.е. сколько раз в те-

чение определенного периода (как правило, года) запасы сырья и материалов были переработаны в готовую

продукцию, продажа которой была осуществлена в течение этого же периода. Для большей информативности проводимого анализа эффективности управления запасами организации, целесообразно производить сравнение значения данного коэффициента, рассчитанного организацией (внешними пользователями финансовой отчетности) со значениями данного коэффициента других организаций, осуществляющих свою деятельность в той же отрасли, что и данная (рассматриваемая) организация.

Как правило, чем выше значение коэффициента оборачиваемости запасов, тем эффективнее политика управления запасами в организации. Однако, в некоторых случаях очень высокое значение этого коэффициента может означать то, что организация поддерживает слишком низкий уровень запасов, в результате чего у нее очень часто возникает дефицит запасов. В такой ситуации организации было бы более выгодно поддерживать более высокий уровень запасов, не смотря на то, что произойдет некоторое уменьшение значения коэффициента оборачиваемости запасов.

Низкое значение коэффициента оборачиваемости запасов может означать наличие у организации медленно обращающихся запасов (например, запасы сырья и материалов, которые относительно редко используются при производстве определенных видов продукции, так как спрос на эти виды продукции является относительно невысоким), а также устаревание (обесценение) определенных видов запасов. Наличие устаревших (обесценившихся) запасов влечет за собой их списание, что отрицательно сказывается на общей ликвидности запасов.

Так как коэффициент оборачиваемости запасов является в некотором смысле «приближенным показателем», для осуществления детальной оценки эффективности политики управления запасами необходимо рассчитывать оборачиваемость отдельных групп запасов (запасов сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров) для того, чтобы выявить наличие дисбаланса между ними, что в свою очередь может означать, что в отдельные группы запасов вложено слишком много средств.

Использование коэффициента оборачиваемости запасов помогает выявить проблемную область в системе управления запасами, которая требует дальнейшего детального исследования и принятия мер по устранению возникших проблем.

3. Оптимальный объем заказа

Оптимальным является объем заказа, при котором затраты, связанные с заказом (закупкой) сырья и материалов (и других видов запасов), а также затраты, связанные с хранением сырья и материалов являются минимальными.

Оптимальный объем заказа может быть определен при помощи составления таблицы затрат, связанных с заказом различных объемов сырья и материалов, графически, а также при помощи использования соответствующей формулы.

В качестве базовой формулы, используемой для расчета величины оптимального объема заказа, можно привести следующую формулу:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times D \times S \times C}{H}} \quad (3)$$

где

EOQ — оптимальный объем заказа (Economic Order Quantity);

D — объем использования запасов за год (в единицах);

S — затраты, связанные с заказом (закупкой) партии сырья и материалов;

H — затраты, связанные с хранением одной единицы запасов (за год);

C — затраты на покупку или производство одной единицы запасов.

При помощи данной формулы можно определить наиболее оптимальный объем заказа на покупку сырья и материалов (а также других видов запасов), а также оптимальный объем заказа на производство готовой продукции и полуфабрикатов.

Данная формула может использоваться при определении оптимального объема заказа как на длительный период времени (год), так и на более короткий период (квартал/месяц). Частота производимых расчетов величины оптимального объема заказа в течение года зависит от характера деятельности, осуществляемой организацией (например, наличие сезонных колебаний спроса на продукцию, выпускаемую организацией), а также от экономических условий, в которых эта деятельность осуществляется (например, высокие темпы роста инфляции). Основным подходом к использованию данной формулы является то, что все включаемые в нее показатели должны быть рассчитаны на основе данных за один и тот же период времени. Т. е. если величина оптимального объема заказа каждого вида сырья и материалов (а также других видов запасов) определяется один раз в квартал, при ее расчете необходимо использовать все показатели, которые отражают реальную ситуацию в отношении потребности в тех или иных видах запасов, уровне затрат, связанных с их заказом и хранением за этот квартал. Если в следующем квартале некоторые значения этих показателей изменятся, при расчете величины оптимального объема заказа будет необходимо произвести соответствующие корректировки исходных данных.

В целях практического применения формулы оптимального объема заказа необходимо помнить о том, что не смотря на то, что сам расчет величины оптимального объема заказа является достаточно простым определение исходных данных для этого расчета может вызывать сложности. Так, завышение величины затрат, связанных с заказом (закупкой) запасов, а также затрат, связанных с хранением запасов, является ошибкой, которая достаточно часто допускается при расчете величины оптимального объема заказа. Включение всех затрат, связанных

с работой отдела снабжения в расчет величины затрат, связанных с заказом (закупкой) сырья и материалов, а также включение всех затрат, связанных с хранением запасов и погрузочно-разгрузочными работами в расчет величины затрат, связанных с хранением запасов, приводит к искажению величины оптимального объема заказа, что в результате отрицательно сказывается на эффективности управления запасами в целом.

Рассмотрим подробнее показатели, включаемые в формулу расчета оптимального объема заказов.

Объем использования запасов за год/квартал/месяц: данный показатель выражается в натуральных единицах и представляет прогнозный объем использования сырья и материалов (а также других видов запасов) за год/квартал/месяц.

Затраты, связанные с заказом (закупкой) партии сырья и материалов (а также других видов запасов): данные затраты являются постоянными затратами, которые возникают на момент осуществления заказа запасов организацией. Это затраты, которые связаны не с количеством единиц заказываемых сырья и материалов, а с деятельностью, направленной на осуществление заказа (согласование заказа, отправка заказа поставщику). Также к этим затратам относятся затраты, связанные с проверкой соответствия количества и наименования полученных товаров, количеству и наименованию, указанному в заказе и сопроводительной документации, а также затраты, связанные с проверкой их качества. Необходимо отметить, что затраты на погрузочно-разгрузочные работы как правило не включаются в эту категорию затрат.

Затраты, связанные с хранением запасов: в основном в эту категорию включаются затраты, связанные с инвестированием денежных средств в запасы (например, расходы на проценты по заемным денежным средствам, которые организация была вынуждена привлечь для покупки сырья и материалов), а также затраты, связанные с хранением запасов. В целях расчета величины оптимального объема заказа при расчете данного показателя учитываются только те затраты, которые изменяются пропорционально количеству запасов, находящихся в распоряжении организации, т.е. переменные затраты, связанные с хранением запасов. Таким образом, затраты на аренду складских помещений или затраты на электроэнергию, в расчет величины этого показателя не принимаются.

Таким образом, оптимальный объем заказа будет способствовать снижению общей суммы годовых затрат, связанных с заказом и хранением запасов.

Указанные показатели КРІ предлагается установить для отдела закупок. Методику оценки достижения запланированных показателей можно представить в виде трех индексов:

1) Индекс достижения запланированного периода хранения запасов, рассчитываемый как отношение фактического периода хранения к плановому. Если значение индекса меньше 1 или равно, то показатель КРІ достигнут.

2) Индекс оборачиваемости запасов, рассчитываемый как отношение плановой оборачиваемости к фактически полученной.

3) Индекс оптимальности заказа, рассчитываемый как отношение фактического заказа к расчетному оптимальному заказу.

Если значение индекса меньше 1 или равно, то показатель КРІ достигнут.

Все указанные индексы включаются в интегральный индекс. При этом каждому из трех описанных индексов присваивается удельный вес в достижении общего КРІ. Так, по причине высоких затрат на хранение запасов на предприятиях индексу достижения запланированного периода хранения запасов целесообразно присвоить вес 40%. Индексу оптимальности заказа стоит дать вес в 30%, так как оптимальный размер заказа позволяет снизить затраты на хранение запасами. Индексу оборачиваемости запасов стоит дать вес в 30%, так как чем выше оборачиваемость, тем быстрее запасы превращаются в готовую продукцию и снижаются затраты на хранение.

Итак, интегральный индекс примет вид:

$$I_{\text{инт}} = 0,4I_{\text{хз}} + 0,3I_{\text{оз}} + 0,3I_{\text{опт}}, \quad (4)$$

где $I_{\text{хз}}$ — индекс достижения запланированного периода хранения запасов;

$I_{\text{оз}}$ — индекс оборачиваемости запасов;

$I_{\text{опт}}$ — индекс оптимальности заказа.

Если интегральный индекс больше 1, то за выполнение КРІ сотрудники отдела закупок получают премии: руководитель отдела в размере 50% от месячного оклада, а сотрудники — 30% от оклада.

Таким образом, использование показателей эффективности в управлении запасами позволит получить четкую картину всего процесса управления запасами с целью выявления узких мест в нем и направлений совершенствования.

Литература:

1. Аникин, Б. А. Логистика: Учебное пособие / Аникин Б. А. — М: ИНФРА — М.; 2008. — 368 с.
2. Андреева, А. А. Система показателей оценки сбалансированности бюджетного процесса на предприятии / А. А. Андреева // Российское предпринимательство. — 2012. — № 4 (202). — с. 80–85.
3. Афанасьев, П. Г. Современные подходы к управлению запасами и бюджетированию продаж мебельной продукции / Афанасьев П. Г. // Вестник Московского государственного университета леса — Лесной вестник. — 2007. — № 3. — с. 63–66.
4. Бадюкин, О. В. Разработка методического подхода к управлению запасами в многоуровневых системах / Бадюкин О. В. // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. — 2009. — № 7. — с. 204–207.

5. Баженова, Т.Ю. Особенности применения нормативного подхода к управлению производственным запасом предприятия / Баженова Т.Ю., Лапушинская Г.К. // Проблемы и перспективы развития финансового рынка. — 2006. — № 6. — с. 87–95.
6. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. — М.: Омега-Л, 2009.
7. Баскин, Л.И. Резерв ускорения оборота запасов / Баскин Л.И., Яковлев О.Т. — Москва, 2004.
8. Белоглазова, И.А. Проблемы информационного обеспечения управления материально-производственными запасами и их жизненный цикл / И.А. Белоглазова // Молодой ученый. — 2014. — № 5. — с. 247–249.
9. Бердникова, Л.Ф. Развитие методики анализа материально-производственных запасов [Текст] / Л.Ф. Бердникова, О.Ю. Трушкина // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — с. 80–85.
10. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009.
11. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / Бланк И.А.. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2009
12. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов.: Пер. с англ / Р. Брейли, С. Майерс. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997.
13. Бригхем, Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2-х т.: Пер. с англ./ Под ред. В.В. Ковалева. — СПб: Экономическая школа, 1997.
14. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб.пособие / Под ред. Проф. В.Д. Новодворского — М.: ИНФРА-М, 2008
15. Бюджетирование в деятельности предприятия: учебное пособие / Н.В. Наумова, Л.А. Жарикова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. — 112 с.
16. Ван Хорн, Дж.К. Основы управления финансами.: Пер. с англ./ Под ред. И.И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
17. Васина, А.Б. Системный подход к управлению производственными запасами на предприятиях нефтегазового комплекса/Васина А.Б. // Российское предпринимательство. — 2012. — № 9. — с. 85–91.
18. Волкова, Н. Запас // Корпоративный менеджмент. — URL: http://www.cfin.ru/encycl/inventory_stock.shtml
19. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2008.
20. Гогина, Г.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. — СПб.: ГИОРД. 2008.
21. Гулаков, В.К., Паршиков П.А. Автоматизация расчета оптимального плана по управлению запасами на складах/Гулаков В.К., Паршиков П.А. // Вестник Брянского государственного технического университета. — 2007. — № 3. — с. 78–83.
22. Дзюба, С.А. Управление запасами: верна ли формула Вильсона? / Дзюба С.А. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2011. — № 4. — с. 3–13
23. Донец, З.Г., Бабаева Э.З., Шумская В.Ю. Модели управления запасами // Современные наукоемкие технологии. — 2014. — № 5 (2). — с. 155–156
24. Ендовицкий, Д.А. Системный подход к экономическому анализу активов хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс] //Экономический анализ: теория и практика, 2009, № 15. Доступ из справ. — правовой системы «Консультант-Плюс».
25. Ендовицкий, Д.А. Экономический анализ активов организации. — М.: Эксмо, 2009.
26. Ковалёв, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/КовалёвВ.В., Волкова О.Н. — М.: Просвет, 2008. — 424 с.
27. Козин, Е.Б., Козина Т.А. Бухгалтерский управленческий учет на предприятиях/Козин Е.Б., Козина Т.А.. — М.: Колос, 2008
28. Когденко, В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
29. Колобов, А.А. Логистические подходы к управлению материальными запасами промышленного предприятия в условиях рынка/ Колобов А.А., Корнеев В.Т., Степанов А.А. // Вестник машиностроения. — 2005. — № 10. — с. 74–76.
30. Кретов, А.А. Контроль эффективности решений по управлению материально-производственными запасами/ Кретов А.А. // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2006. — № 1. — с. 87–91.
31. Кузнецова, А. Индикаторный метод управления запасами промышленной компании / А. Кузнецова // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2013. — № 2. — с. 252–255
32. Кулакова, Ю.Н. Двухуровневый подход к управлению запасами предприятия/ Кулакова Ю.Н. // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 11. — с. 59–66.

33. Лукинский, В. Совершенствование аналитических методов управления запасами / Лукинский В., Фатеева Н. // Логистика. — 2011. — № 2. — с. 46–49.
34. Любушин, Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
35. Мельник, М. В. Экономический анализ в аудите: учеб. пособие для студентов вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
36. Методическая и практическая разработка нормативов материальных запасов и их научное обоснование / Алма-атинский институт народного хозяйства. — Алма-Ата, 2007
37. Михальченко, М. С. Методический подход к эффективному управлению запасами на машиностроительном предприятии/ Михальченко М. С. // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2009. № 2. — с. 105–108.
38. Модели и методы управления запасами / Лотоцкий В. А., Мандель А. С. — М.: Наука, 2006.
39. Никифорова, Е. В., Бердникова Л. Ф., Николаева М. Ю. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации / Е. В. Никифорова, Л. Ф. Бердникова, М. Ю. Николаева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). с. 165–170.
40. Петрова, Е. С. Основные аспекты формирования производственного бюджета / Е. С. Петрова // Молодой ученый. — 2011. — № 4. Т. 1. — с. 175–178.
41. Плоткин, Б. К. Управление материальными ресурсами/ Плоткин Б. К.. — Л.; 2007. — 364 с.
42. Радионов, Р. А. Различие в методологических подходах к управлению запасами при применении нормативного и логистического методов/Радионов Р. А. // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 9. — с. 22–33.
43. Родикова, Л. Н., Типсина Н. Н. Информационные технологии в решении логистических задач по управлению запасами/Родикова Л. Н., Типсина Н. Н. // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. — 2010. — № 10. — с. 19–24.
44. Розенталь, О. М., Копнова Е. Д. Планирование запасов при процессном подходе к управлению/ Розенталь О. М., Копнова Е. Д. // Экономика и математические методы. — 2009. — № 2. — с. 120–124.
45. Росс, С., Джордан Б. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Б. Джордан. — М.: Лаборатория базовых знаний, 2011
46. Рыбникова, В. А. Основные подходы к управлению запасами вспомогательных материалов на промышленном предприятии/ Рыбникова В. А. // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2007. — Т. 86. — с. 250–255.
47. Рыжиков, Ю. И. Теория очередей и управления запасами/ Рыжиков Ю. И. — СПб: Питер, 2007
48. Савельева, Л. А. Необходимость формирования новых подходов к управлению запасами в сфере товарного обращения/ Савельева Л. А. // Сибирская финансовая школа. — 2012. — № 2. с. 17–19.
49. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008.
50. Саенко, О. В., Пителинский К. В. Логистический подход к управлению материальными запасами/ Саенко О. В., Пителинский К. В. // Межотраслевая информационная служба. — 2006. — № 4. — с. 51–62.
51. Сосненко, Л. С., Федяй Е. С. Анализ материально-производственных запасов [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика, 2009. — № 3. Доступ из справ. — правовой системы «Консультант-Плюс».
52. Удалов, А. А. Управленческий анализ МПЗ / А. А. Удалов // Материалы региональной студенческой научно-практической конференции Актуальные проблемы экономики в исследованиях студентов Юга России, 2010.
53. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Перспектива», 2008
54. Хоботов, Е. Н., Калинин Н. М. Об одном подходе к управлению многопродуктовыми запасами/Хоботов Е. Н., Калинин Н. М. // Программные продукты и системы. — 2008. — № 4. — с. 39.
55. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.
56. Экономический анализ: учебник / Ю. Г. Ионова, И. В. Косорукова, А. А. Кешокова, Е. В. Панина, А. Ю. Усанов; под общ. ред. И. В. Косоруковой. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012.
57. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и другим экном. специальностям / Ю. П. Маркин — 2-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010.
58. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013.
59. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям / В. А. Чернов; под ред. М. И. Баканова. — 2-е изд., перераб и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
60. Бухгалтерская отчетность ОАО «Казаньоргсинтез» за 2012 год

61. Бухгалтерская отчетность ОАО «Казаньоргсинтез» за 2013 год
62. Бухгалтерская отчетность ОАО «Казаньоргсинтез» за 2014 год
63. Годовой отчет ОАО «Казаньоргсинтез» за 2013 год
64. Официальный сайт ОАО «Казаньоргсинтез» // <http://www.kazanorgsintez.ru/>

Роль оборотных средств на энергетическом предприятии

Жаворонок Анастасия Валерьевна, ассистент;

Демиденко Максим Сергеевич, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В данной статье рассмотрены оборотные средства и их важность в современной экономике энергетического предприятия. Приведен принцип расчёта оборотных средств, обусловлена необходимость разумного управления оборотными средствами предприятия, и приведены принципы повышения эффективности использования оборотных средств.

Ключевые слова: оборотные средства, оборотные активы, энергетическое предприятие, управление оборотными средствами.

Оборотные средства это финансовая мера, которая представляет собой операционную ликвидность предприятия или другой организации. Наряду с фиксированными активами, такими как оборудование и завод, оборотные средства считаются частью общего капитала предприятия. Оборотные средства рассчитываются как текущие активы минус текущие обязательства (те денежные суммы, которые организация обязана оплатить кредиторам в течение небольшого срока, обычно до одного года). Если текущие активы меньше текущих обязательств, значит, что предприятие имеет дефицит оборотных средств.

Предприятие может иметь неплохие активы и рентабельность, но недостаток ликвидности, в таком случае активы не могут быть легко переведены в денежные средства. Оборотные средства на предприятии необходимы для того, чтобы предприятие могло продолжать его деятельность. Также, оборотные средства нужны, чтобы погашать как краткосрочные долги, так и предстоящие эксплуатационные расходы.

Оборотный капитал представляет собой разницу между текущими активами и текущими обязательствами. Основной расчёт оборотных средств осуществляется на основе текущих активов фирмы. Текущие активы и текущие обязательства включают в себя три суммы, каждая из которых по-своему важна.

Первая сумма это дебиторская задолженность, то есть сумма всех долгов, которые должны быть возвращены предприятию от других компаний или граждан, являющихся должниками.

Вторая сумма это инвентарь предприятия, то есть его текущие активы, такие как станки, материал и прочее.

Третья сумма это кредиторская задолженность, это все долги данного предприятия, которые оно должно погасить. Кредиторская задолженность наиболее важна, потому что на неё тратятся текущие активы.

Увеличение оборотного капитала показывает, что предприятие либо увеличило текущие активы, либо уменьшило задолженности, например, выплатив несколько краткосрочных кредитов, либо и то, и другое.

Решения, принимаемые по отношению к оборотному капиталу и краткосрочному финансированию, называются управлением оборотными средствами. Они включают в себя управление краткосрочными активами фирмы и её краткосрочных долгов перед кредиторами. Целью управления оборотными средствами является обеспечение продолжения деятельности предприятия и обеспечение достаточного денежного потока для удовлетворения как краткосрочных долгов, так и предстоящих расходов.

Задачей этого управления является определение максимальной дебиторской задолженности, краткосрочных инвестиций, минимальных запасов и необходимое количество денежных средств на данный момент.

Без обеспечения эффективного управления оборотными средствами нельзя говорить о долгосрочной работе предприятия и его развития в целом. Неграмотное управление оборотными средствами приведет к снижению прибыльности предприятия.

Существует несколько способов как можно повысить эффективность использования оборотных средств, такие как оптимизация производственных запасов, снижение материальных затрат, наладка отношений потребитель-поставщик, улучшение системы тарифов на продукцию, оптимизирование использования основного оборудования. Каждый из перечисленных пунктов положительно повлияет на прибыль предприятия и задача менеджеров компании добиваться максимальной эффективности оборотных средств.

Финансовое положение предприятия напрямую зависит от скорости, с которой финансовые вложения переходят в деньги. Высокая оборачиваемость оборотных

активов это очень важный показатель для предприятия. Задачей менеджеров на предприятии является сокращения времени оборачиваемости оборотных средств.

Скорость перехода оборотных средств в деньги является одним из самых важных параметров рационального управления энергетическим предприятием, потому что она показывает платежеспособность предприятия.

Более того, увеличение скорости оборачиваемости делает предприятие более привлекательным для инвестиций.

Сократить время оборота оборотных средств можно с помощью уменьшения время оборота каждой из составляющих имеющихся активов.

Увеличение скорости оборачиваемости оборотных средств достигается путём уменьшения времени производства и времени, необходимого на обращение. Время производства можно уменьшить введением новшеств на производство. Уменьшение времени обращения достигается также введением новшеств, а также улучшенной системой документооборота, связей между заводами, расчётов, маркетинга и других рыночных отношений. Общая оборачиваемость достигается путём суммирования отдельных элементов оборота.

Выделяют следующие показатели оборачиваемости оборотных средств на предприятии:

1. Коэффициент оборачиваемости, который рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции и средняя скорость оборотных средств.

2. Коэффициент закрепления оборотных средств, является обратным коэффициенту оборачиваемости.

Длительность одного оборота можно рассчитать, умножив среднюю стоимость оборотных средств на число дней, затем разделить полученное значение на выручку.

При оптимальном ускорении оборачиваемости оборотных средств снижается себестоимость продукции, затраты на которую составляют большую часть капитала предприятия.

Приведем статистические данные по Центральному Федеральному Округу, и его электроэнергетических предприятиях за период начала 2010 года по 2015 год включительно.

Из диаграммы видно, что количество оборотных средств на предприятиях с течением времени постоянно возрастает. Это обусловлено тем, что для развития энергетического предприятия, для его роста и увеличения прибыльности необходимо с каждым последующим годом пускать большее количество финансов в оборот, иначе предприятие перестанет прогрессировать. Задачей менеджеров на предприятии поддерживать эту прогрессию.

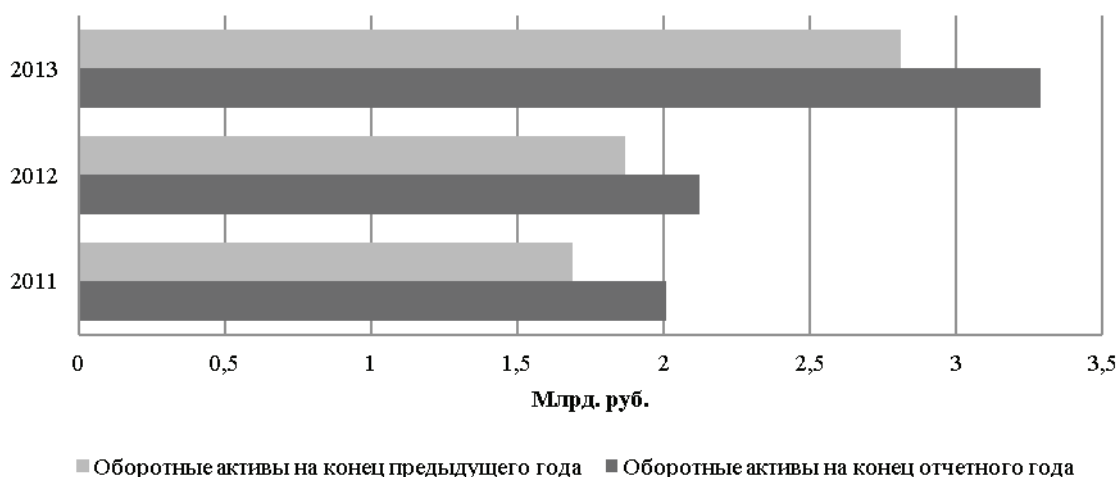


Рис. 1. Изменение количества оборотных средств с 2010 года по 2015

Подводя итог сложно не понять важности оборотных средств на предприятии. Без соблюдения правильной системы управления оборотными средствами невозможно добиться максимальной прибыльности от предприятия. Необходимо оптимизировать использование оборотных средств, что приведет к достойной рентабельности

фирмы. В данной статье приведены методы ускорения оборачиваемости оборотных средств, следуя которым можно добиться необходимого результата по оптимальному применению оборотных средств. Приведены показатели оборачиваемости оборотных средств и принципы их расчёта.

Литература:

1. Оптимизация управления оборотными средствами предприятия. Дата обновления 12.02.2015. URL: http://otherreferats.allbest.ru/finance/00167192_0.html (дата обращения 29.05.2015)

- Правила управления оборотными средствами. Дата обновления 18.03.2015. URL: <http://balanced-scorecard.ru/kpi/method/200> (дата обращения 29.05.2015)
- Рациональное управление энергетическим предприятием. Дата обновления 04.11.2014. URL: http://www.mckinsey.com/insights/corporate_finance/uncovering_cash_and_insights_from_working_capital (дата обращения 30.05.2015)
- Наглядный пример важности рационального распоряжения оборотными средствами на примере конкретного предприятия. Дата обновления 02.08.2014 URL: <http://marketrealist.com/2014/11/must-know-southwestern-energys-working-capital-management/> (дата обращения 30.05.2015)
- Экономический информационный портал. Оборотные средства и управление ими. Дата обновления 10.12.2014 URL: <http://www.anastasia-myskina.ru/ekonomika/uprobektt/46/4024-6-3-oborotnye-sredstva-energopredpriyatij.htm> (дата обращение 30.05.2015)
- Методы ускорения оборачиваемости оборотных средств. Дата обновления 11.01.2015. URL: <http://www.irbis.vogu.ru/repos/10689/HTML/23.htm> (дата обращения 08.06.2015)
- Российская статистка. Дата обновления 08.06.2015. URL: <http://cbsd.gks.ru/> (дата обращения 09.06.2015)

Влияние внешних факторов на ценовой уровень нефти

Жаворонок Анастасия Валерьевна, ассистент;

Дудак Алиме Алиевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В работе проведена оценка влияния институциональных факторов на цены на нефть, рассмотрены примеры влияния географического положения. Рассмотрен вопрос роли ОПЕК на мировом рынке. Также показано, что виды нефти, произведенной в странах, не входящих в картель, быстро восстанавливаются после шока, в отличие от стран-участниц картеля. Целью работы является описание влияния внешних факторов на цены на сырую нефть.

Ключевые слова: цены на нефть, экзогенные шоки, институциональный, картель, ОПЕК, состояние равновесия.

Из-за своей политической и экономической важности изучение цен на нефть — это тема, которая привлекла широкое внимание в экономической литературе. В течение всего периода развития нефтяного рынка

цена была самым динамичным и непредсказуемым параметром. Для иллюстрации этого факта на рисунке 1 представлена динамика наличной цены одного из биржевых сортов нефти Brent.

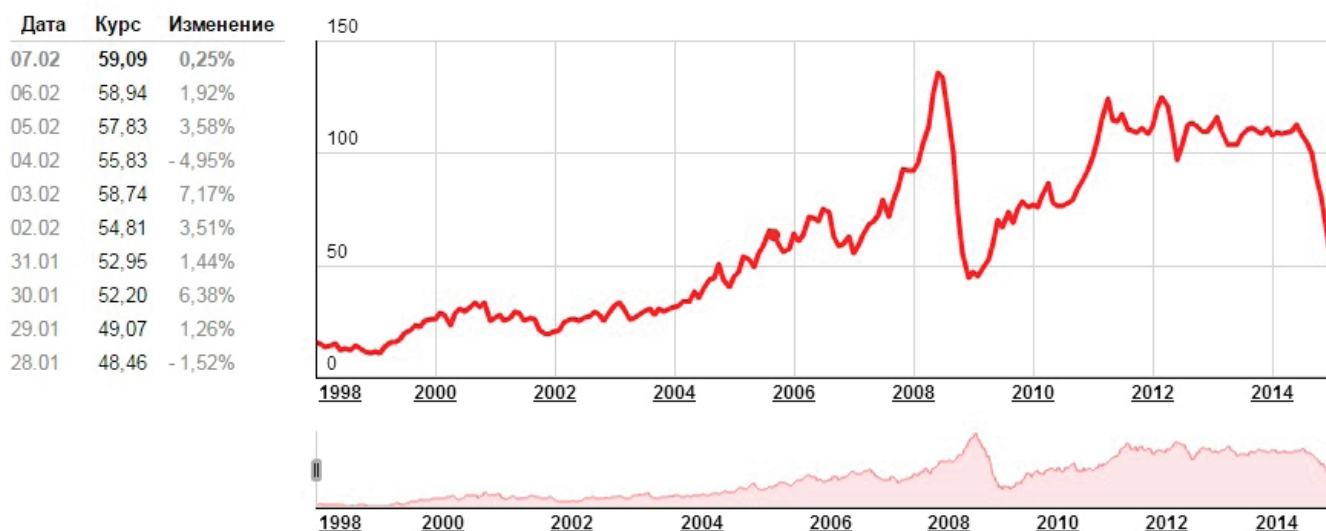


Рис. 1. Динамика цены нефти на мировом рынке

Невозможно рассматривать нефтяной рынок в отрыве от экзогенных влияний. Образование цены, а также ее стабильность на рынке во многом зависит от того, как реагирует мировой рынок нефти, который, в свою очередь, реагирует на различные события, как экономического, так и политического характера.

Если, к примеру, взять несколько марок, которые добываются или в Северной Америке (США, Канада, Мексика), или в Средней Азии (Оман, Саудовская Аравия и Суэц), то полезным будет рассмотреть несколько источников экзогенных событий в производстве, случающихся в этих местах. На континенте Северной Америки недостаточность перерабатывающихся мощностей, приведшая к наращиванию производства в городе Кушинг, штат Оклахома в 2007 и 2011 годах, возможно, повлияла на доступность и цену на эталонную марку WTI, но в то же время она могла простимулировать спрос на сырую нефть, добытую в соседних странах, таких как Мексика и Канада.

С другой стороны, относительно нестабильные взаимовлияния, наблюдаемые на Среднем Востоке, касаются как марки Omap, так и других марок стран, таких как Катар, Египет, Объединенные Арабские Эмираты и Ливия. Возможно, что прерывания производства повлекли за собой локальные конфликты. В случае Арабского Полуострова и Северной Африки ожидание политической нестабильности, распространяющееся в другие соседние территории, вполне возможно могло повлиять на долгосрочные взаимовлияния цен на сырую нефть, полученную в одном географическом районе.

Таким образом, большинство марок сырой нефти вовлечены в обмен на глубоко интегрированном мировом рынке, и имеют долгосрочные стабильные взаимоотношения. Однако когда происходят неожиданные шокирующие ситуации со стороны поставщиков в определенных географических районах, шок может распространиться на соседние регионы и оказать сильное влияние на долгосрочные отношения между ценами.

Важную роль в ценообразовании на современном мировом рынке нефти играет политика стран ОПЕК (англ. The Organization of the Petroleum Exporting Countries — Организация стран экспортёров нефти). Целью ОПЕК является проведение согласованной политики для установления оптимальных для производителей цен на нефть. [13]

Механизм регулирования ОПЕК цен на мировом рынке заключается в следующем: для стран-участников этой организации установлен суммарный лимит добычи нефти, распределенный между странами. Таким образом, строго регулируя добычу и экспорт нефти, страны союза обладают реальной возможностью диктовать мировые цены на нефть с учетом, прежде всего своих национальных интересов.

Рассматривая влияние экзогенных факторов, стоит упомянуть о существовании такого понятия, как скорость возвращения цен к состоянию равновесия после

внешних воздействий. Обращаясь к работе Giulietti M., Iregui A. M., Otero J. 2014 [11] важно подчеркнуть, что существование картеля оказывает отрицательное влияние на скорость восстановления цены добываемой нефти. Странам, не входящим в ОПЕК, присуща «быстрая адаптация» цен. Сорта сырой нефти, добытой в Северной Америке (США, Канада, Мексика) ограничены в доступности для мирового рынка при высоком уровне потребления и более ограниченной торговле по сравнению с остальными странами, что и является огромным их преимуществом. В то время как внутри картеля страны имеют низкий показатель восстановления, особенно в случае Ирана, чья продажа нефти находится под сильным влиянием от международных санкций.

Предыдущие находки могли бы быть засчитаны как доказательства в пользу того, что участники ОПЕК способны временно обезопасить себя от эффектов мирового соревнования цен, когда экзогенные шоковые ситуации отодвигают цены от долгосрочного равновесного состояния. Однако возможность стран ОПЕК изолировать свои цены от рыночной динамики других регионов уменьшается со временем. Очевидно, что ее роль на международной арене становится с каждым годом все ниже. Это объясняется многими факторами:

Во-первых, уже сегодня ОПЕК не в состоянии самостоятельно справиться с падением цен на нефть, поэтому ей приходится заручаться поддержкой со стороны других стран-экспортёров нефти, таким образом, увеличивая свою зависимость от других стран;

Во-вторых, усилившаяся в последнее время рационализация использования природных ресурсов и переход к использованию альтернативных источников энергии, ведет к сокращению спроса на нефть.

«ОПЕК перестала регулировать объемы производства, объемы предложения на рынке, что свидетельствует о том, что она озаботилась текущей ситуацией. Бурный рост нетрадиционной дорогой нефти подталкивает страны картеля прогнозировать, что в будущем они перестанут контролировать эту нефть» — пишут средства массовой информации [8].

Однако в рамках недавно прошедшего семинара ОПЕК, стороны высказали довольно позитивные оценки перспективам глобальной нефтяной отрасли. Согласно долгосрочной стратегии, предполагающей поддержание добычи нефти на уровне, страны создали стимулы для разработки трудноизвлекаемых шельфовых запасов и новых месторождений. Они должны компенсировать падение добычи на традиционных месторождениях, что приведет к росту цены на нефть. Однако ОПЕК не заинтересована в снижении квот на добычу, так как мировой рынок и без того перенасыщен. ОПЕК продолжает борьбу за долю рынка, вытесняя конкурентов, в первую очередь США. По словам экспертов, картель освобождает рынок в преддверии наращивания поставок из Ирана и Ирака.

Таким образом, в ходе изучения вопроса о цене на нефть были обозначены факторы, влияющие на это зна-

чение: экономические и политические факторы, роль ОПЕК.

Было заключено, что цены на сырую нефть, которая производится в странах ОПЕК, стабилизируются после шока намного медленнее, чем сорта из тех стран, которые не пытаются координировать уровни производства с целью повлиять на цены. В данный момент, медленная стабилизация после шока присуща странам ОПЕК, однако, учитывая комплексный характер мирового нефтяного рынка, это явление будет недолгим. Также считается, что эти факторы для ОПЕК будут недействительны уже в ближайшем будущем, из-за увеличения конкурентоспособности рынка, из-за технических достижений,

которые улучшили способность извлекать нефть даже в трудно доступных месторождениях, и также из-за увеличения значимости нефтесамозамещения, которые могут быть использованы для транспорта и получения энергии и также улучшить ситуацию изменения климата.

Опираясь на работы многих ученых [9, 10, 11] можно заключить важный вывод о том, что не только экономические, политические, но и социальные, и даже физические факторы влияют на цену нефти. Поэтому задачей экспертов, аналитиков и экономистов является контроль над уровнем цен на нефть, предвидение возможных ее движений и регулировка направлений этих движений с целью стабилизации развития мировой экономики.

Литература:

1. Adelman, M., 1984. International oil agreements. *Energy J.* 5, 1–9.
2. Fattouh, B., 2010. The dynamics of crude oil price differentials. *Energy Econ.* 32, 334–342.
3. Ghoshray, A., Triforova, T., 2014. Dynamic adjustment of crude oil price spreads. *Energy J.* 35, 119–136.
4. Hammoudeh, S., Ewing, B.T., Thompson, M.A., 2008. Threshold cointegration analysis of crude oil benchmarks. *Energy J.* 29, 79–95.
5. Huppmann, D., Holz, F., 2012. Crude oil and market power: a shift in recent years? *Energy J.* 33, 1–22.
6. Kao, C. — W., Wan, J. — Y., 2012. Price discounts, inventories and the distortion of WTI benchmark. *Energy Econ.* 34, 117–124.
7. Leybourne, S., 1995. Testing for unit roots using forward and reverse Dickey-Fuller regressions. *Oxf. Bull. Econ. Stat.* 57, 559–571.
8. The Financial Times// Call for Brent benchmark reform [2014]. Дата обновления 17.02.2014. URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/a9786cbc-97ec-11e3-8dc3-00144feab7de.html?siteedition=ukaxzz2veobQMPT> (дата обращения 29.05.2015)
9. Weiner, R., 1991. Is the world oil market 'one great pool'? *Energy J.* 12, 94–107.
10. Wlazlowski, S., Hagströmer, B., Giulietti, M., 2011. Causality in crude oil prices. *Appl. Econ.* 43, 3337–3347.
11. Giulietti, M., Iregui A.M., Otero J. 2014 Crude oil price differentials, product heterogeneity and institutional arrangements.
12. Газета.ru// Нефть готова падать [2015]. Дата обновления 04.06.2015. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/06/04/6745250.shtml> (дата обращения 06.06.2015)
13. Жаворонок, А. В. Влияние динамики валюты на ценовой уровень нефти в мире и Российской Федерации за 2014 год и начало 2015 года / А. В. Жаворонок, А. А. Иванцов // Молодой ученый. — 2015. — № 9. — с. 606–609.

Международная трудовая миграция в условиях глобализации мировой экономики

Задорожная Светлана Алексеевна, студент

Пятигорский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова (Ставропольский край)

Международная трудовая миграция как процесс представляет собой единство эмиграции, иммиграции и реэмиграции. Эмиграция — это выезд из страны на постоянное или временное, но продолжительное проживание в другой стране. Иммиграция — въезд в страну на постоянное или временное проживание из другой страны. Реэмиграция — возвращение на родину к постоянному месту жительства [4, с.48].

В условиях глобализации важным фактором социально-экономического развития все большего числа стран

становится международная трудовая миграция населения, способствующая формированию гибкого рынка труда, приобщению развивающихся стран к достижениям мирового научно-технического и общественного прогресса, более рациональному использованию человеческих ресурсов, взаимодействию и взаимообогащению мировых цивилизаций. Процесс становления и развития трудовой миграции прошёл довольно сложный и долгий эволюционный путь, который непосредственно связан с эволюцией развития человеческого общества. Появление

первых централизованных государств и налаживание экономических, социальных и культурных отношений между этими государствами привело к миграции населения, связанное с рядом экономических, политических и социальных проблем в тех или иных государствах. По мере развития мировой экономики и экономических отношений между странами миграция рабочей силы изменяла своё направление в разрезе государств и регионов мира, в зависимости от сложившейся социально-экономической обстановки, а также общей тенденции мировой экономики в целом и отдельных её звеньев в отдельности. Следует отметить, что крупные потоки миграционных процессов наблюдались в период великих географических открытий, когда новые ещё неосвоенные материка и регионы заманивали населения «Старого света» вследствие чего и происходило освоение и колонизация этих новых земель.

Процесс миграции рабочей силы, происходящий и в наши дни, по большей степени связан с экономической составляющей, а именно дифференциацией в уровне оплаты труда идентичной работы, а также существующей хронической безработицы в отдельных государствах. Существующие миграционные потоки в мировой экономике можно классифицировать в отдельные группы, исходя из уровня социально-экономического развития государств. При изучении мировой экономики страны

мира согласно вышеуказанному критерию классифицируют на три группы: промышленно развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой. Миграция рабочей силы происходит между этими группами стран. В мировой экономике — единой целостной экономической системе наблюдается неравное соотношение размещения рабочей силы и производственных мощностей. Так в частности, в странах или можно сказать даже в целых регионах, где высокий уровень естественного прироста населения — низкий уровень производства, выявляющий проблему безработицы в этих странах (например, страны полуострова Индостан, юго-восточной Азии, Средней Азии, Африканского континента), и, наоборот, в странах с низким уровнем естественного прироста населения — высокий уровень производства, выявляющий проблему нехватки рабочей силы (например, большинство стран западной Европы, северной Америки, Россия). Данное обстоятельство и является основополагающим фактором миграции рабочей силы в современной мировой экономике.

По уровню экономического развития наиболее высокими показателями обладают промышленно-развитые страны, именно это и явилось основной причиной миграции рабочей силы из развивающихся стран в промышленно-развитые. Тенденция миграции рабочей силы в 2013 году приведена в следующей таблице:

Таблица 1. Глобальное направление международной миграции рабочей силы в 2013 году [3, с 175]

	Млн. человек	В процентах ко всему населению	Изменение в процентах	
	2013 год		1990–2000 гг.	2000–2013 гг.
Всего по миру	231,5	3,2	1,2	2,2
Промышленно-развитые страны	135,6	10,8	2,3	2,1
Развивающиеся страны	95,9	1,6	-0,1	2,3

Анализ данных таблицы показывает, что в 2013 году миграционный поток в мировой экономике составил 231,5 млн. человек, что составляет 3,2% от общей численности населения земного шара. За период 1990–2000 гг. этот показатель в процентном соотношении составлял в среднем 1,2%, 2000–2013 гг. составлял 2,2%. Наблюдается тенденция роста миграции рабочей силы в последние два десятилетия. Так в частности, наблюдается значительный рост потока мигрантов в 2013 году, который на наш взгляд связан с негативными последствиями мирового финансово-экономического кризиса (застой производства и связанная с этим циклическая безработица). Интерес вызывает тот факт, что ещё в середине 70-х годов XX века неравномерное распределение производства и трудовых ресурсов в мировой экономике активно исследовалось со стороны западных государств [1, с.136]. Так, например, спецслужбами США был рассекречен до-

кумент (письмо одного из американских сенаторов правительству США в середине 70-х годов XX века), в котором приводятся итоги исследования неравномерного роста населения земли в разрезе стран. Содержание данного письма гласит следующее: «Высокие темпы естественного прироста населения в последние десятилетия в развивающихся странах в конечном итоге будут работать во благо США и западных стран, поэтому правительство США всеми способами должно катализировать данный процесс и содействовать его дальнейшему росту». Отсюда вытекает, что начиная с 70-х годов XX века западные страны, воспользовавшись низким уровнем образования, доходов и этико-культурных норм в развивающихся странах, применили для собственных материальных интересов высокий естественный прирост населения — подготовка дешёвой армии рабочей силы для сферы производства и обслуживания западных экономик. Одним из

инструментов поощрения роста населения было производство и распространение порнографии в этих государствах.

Рассмотрим миграцию рабочей силы в России. В последние десятилетия наблюдается рост потока мигрантов из стран СНГ, которое на наш взгляд связано с социально-экономическими реформами по переходу и формированию рыночного механизма хозяйствования и вызванное этим структурная безработица в этих странах. В частности наблюдается огромные потоки мигрантов в Россию из Среднеазиатских, Закавказских республик и Приднестровья. Проведённый анализ миграции рабочей силы показывает: при выборе страны эмиграции население опирается на языковой фактор, то есть выбирают ту страну, язык и обычаи, которых им более знаком, или же когда-то в историческом прошлом культурные, этнические связи этих народов пересекались.

Миграция рабочей силы, в какой-то степени сглаживает неравномерность распределения дохода населения во всём мире, которое очень важно для мировой экономики, так как данное обстоятельство является залогом социальной и политической стабильности в государствах и регионах мира с хронически высоким уровнем безработицы. Именно денежные переводы мигрантов для отдельных государств являются залогом удовлетворения насущных потребностей и мирного сосуществования их родных в стране проживания [9, с.92].

В странах, как Таджикистан, Кыргызстан, Лесото, Непал, Молдова, Самоа, денежные переводы мигрантов превышают 20% ВВП страны. В Таджикистане — 48%, Кыргызстане — 31% данный показатель составляет значительный удельный вес от их ВВП, что является основной статьёй доходов их населения. Именно для этой группы стран и сформировалось понятие «Мигродолларов», как новый термин в мировой финансовой системе, в частности в промежутке 2010—2013 гг. в развивающихся странах удельный вес «мигродолларов» в ВВП в среднем составлял 2%, в отдельных странах выше среднего, при этом наблюдается тенденция его роста из года в год. Так, например, в Таджикистане в 2013 году удельный вес «мигродолларов» в ВВП страны составил 48% (в 2010 году 35%), в Кыргызстане в 2013 году 31% (в 2010 году 15,4%), в Молдавии в 2013 году 24% (в 2010 году 23,1%) [3, с 177], это является важным аргументом платежеспособного спроса населения этих стран. Трудно даже представить социальную ситуацию в этих странах без этих денежных переводов, поэтому, на наш взгляд, правительство этих стран всячески поощряет и одобряет денежные переводы, несмотря на некоторые отрицательные аспекты (рост инфляции и т.д.) данной операции, пользуются возможностями за пределами своей страны, когда в собственной их не имеется.

Проведённый анализ миграции рабочей силы предопределяет следующие выводы:

1) Миграция рабочей силы как форма международных экономических отношений (МЭО) является неотъем-

лемой частью современной мировой экономики и международных отношений между странами мира;

2) Процесс миграции рабочей силы в последние годы значительно активизировался, наблюдается тенденция её роста в мировой экономике, в связи с негативными последствиями мирового финансово-экономического кризиса 2008 года;

3) Западные страны ещё в середине прошлого столетия активно занимались исследованием этой формы МЭО, а также положительного и отрицательного влияния данного процесса мировой экономики для отдельных стран и регионов;

4) В условиях глобализации мировой экономики и роста конкуренции между производителями, наиболее слабым звеном в этой цепочке производителей оказываются слабые с экономической точки зрения развивающиеся страны, поэтому «мигродоллары» оказываются единственным стабильным источником доходов населения этих стран;

5) миграция рабочей силы сглаживает неравномерное распределение рабочей силы и производственных мощностей в мировой экономике, что является залогом политической, социальной, а в отдельных случаях и экономической стабильности в мире;

6) Глобализации мировой экономики исходя из характера и причин, сформировала следующие основные направления миграции рабочей силы в мире из развивающихся и стран с переходной экономикой в промышленно развитые страны:

- между промышленно развитыми странами;
- между развивающимися странами;
- из промышленно развитых стран в развивающиеся страны [2, с.57].

Итак, в условиях глобализации неэффективность функционирования рынка труда ведет к прогрессирующе усиливающемуся отставанию от развитых стран, к потере преимуществ в жестокой конкуренции. Поэтому, наравне с нарастанием важности участия в международных процессах, еще большее значение приобретает государственная политика в области занятости. В настоящее время происходит становление мирового глобального рынка труда. То, какое место займет национальный рынок труда в глобальной системе, зависит от усилий национальных органов управления. Мировой рынок труда в условиях глобализации развивается не линейно и однонаправленно, а в сторону усиления неоднородности составляющих его частей. Мировой глобальный рынок труда — система создания и распределения трудовых ресурсов для наиболее полного удовлетворения потребностей мировой экономики — формируется через становление глобальных институтов, обеспечивающих эффективную занятость. Поскольку становление таких полноценно глобальных институтов пока представляется в перспективе, на данный момент глобализация рынка труда выражается в его регионализации.

Литература:

1. Акопова, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / Под ред. проф. Самофалова В. И. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 324 с.
2. Абакумова, О. Г. Управление внешнеэкономической деятельностью: Конспект лекций. — М.: Приор, 2012. — 274 с.
3. Вахабов, А. В., Ш. Х. Хажикабиев, Ш. И. Рахманов и др. «Мировая экономика международные экономические отношения» учебное пособие Ташкент.: 2014 год.
4. Гурова, И. П. Мировая экономика: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика» — М.: Омега-Л, 2014. — 394 с.
5. Дадалко, В. А. Мировая экономика: учеб. пособие / В. А. Дадалко. — Мн.: Ураджай, 2012. — 264 с.
6. Долгов СИ. Глобализация экономики. — М.: Экономика, 2011. — 214 с.
7. Болотин, Б. Мировая экономика за 100 лет. — М.: МЭиМО, 2010. — 356 с.
8. Эльянов, А. Развивающиеся страны на кануне третьего тысячелетия, М.: МЭиМО, 2013. — 294 с.
9. Григорян, С. А. «Мировая экономика», изд. Экономист, Москва, 2010. — 412 с.
10. Мировая экономика: учебник / Под ред. проф. Ю. А. Щербанина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 286 с.
11. Ю. Шкария, Л. В. Мировая экономика в вопросах и ответах: учеб. пособие /Л. В. Шкария. — М.: ЭКСМО, 2013. — 432 с. www.rbc.ru

Франчайзинг по-венгерски

Карманова Татьяна Игоревна, студент
Тюменский государственный университет

В данной статье рассматривается история появления франчайзинга в Венгрии, а также его институциональная среда, способствующая дальнейшему развитию франчайзинговой формы взаимоотношений крупного и мелкого бизнеса в данной стране.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи.

В экономическом плане Венгрия по классификации Международного валютного фонда относится к странам с переходной экономикой.

В ряду центрально-восточноевропейских стран Венгрия находится примерно на одном уровне с Польшей, Словакией и Хорватией. Вместе с тем, сохраняется ее существенное — примерно в 1,5–2 раза — отставание по большинству показателей от ведущих западных государств. [2]

В последние годы венгерская экономика находится в довольно трудном положении, что вызвано негативными последствиями мирового кризиса, накопившимися серьезными внутренними проблемами, а также обострением геополитической ситуации.

По итогам 2014 г. экономика страны испытала относительный подъем. Валовой внутренний продукт вырос на 3,2%, промышленность — на 5,5%, сельскохозяйственное производство — на 7%, строительство — на 15%.

Отмеченные позитивные изменения, вместе с тем, явились отчасти следствием предшествующего длительного спада. Перспективы дальнейшего улучшения ситуации оцениваются сдержанно. В одном из последних обзоров ОЭСР указывается, что «потенциал экономического развития Венгрии за последнее десятилетие ощу-

тимо снизился. Фактически прекратился рост эффективности производства. Среди главных причин — ухудшение предпринимательского климата, возросшая непредсказуемость изменений регуляторной системы, обострение проблем малых и средних предприятий, а также сдерживание конкуренции в инфраструктурных секторах».

Значительную роль в экономике страны играют мелкие и средние предприятия. Официально в Венгрии зарегистрировано более 1,6 млн. небольших фирм, на которые приходится около 75% занятых, чуть менее 40% ВВП и порядка 17% экспорта. Причем доля в экспорте малых предприятий, которые принадлежат венгерским гражданам, составляет лишь 11% и продолжает снижаться. Одновременно более 60% валового внутреннего продукта и свыше 80% экспорта Венгрии обеспечивают 850 крупных предприятий, находящихся преимущественно в зарубежной собственности. Тяжелое положение национального малого бизнеса за последнее время превратилось в весьма значительную внутриполитическую проблему. Крупные транснациональные компании, функционирующие в перерабатывающих отраслях, часто используют субпоставщиков из других стран. Таким образом, конкурентное давление в венгерской экономике все более снижается.

Показатели эффективности венгерских мелких и средних фирм были примерно в 2,5–3 раза ниже аналогичных индикаторов действующих в стране крупных компаний. Одна из главных причин — недостаток у малых предприятий финансовых средств для модернизации и технического переоснащения.

Учитывая значительную социально-экономическую роль и распространенность малого и среднего бизнеса в Венгрии, в отношении этого сектора экономики проводится политика всесторонней государственной поддержки, которая осуществляется, с одной стороны, по линии применения таких опосредованных экономических стимулов, как снижение налоговой и административной нагрузок, так и представление прямых преференций, с другой — по линии широкого использования национальных и международных программ экономического развития.

Помимо снижения налоговой нагрузки и упрощения бухгалтерской отчетности, в интересах содействия развитию малых и средних предприятий, их технической модернизации, укреплению их кооперационного сотрудничества, а также для смягчения конкуренции со стороны крупных предприятий, венгерское правительство осуществляет на конкурсной основе упрощенную форму кредитования, предоставления безвозвратных дотаций и льготных финансовых конструкций.

В отношении малых и средних предпринимательств (включая сельскохозяйственные) практикуется предоставление льготных инвестиционных кредитов в виде долгосрочных кредитных конструкций на цели развития производства, освоения новых технологий, развития инфраструктуры и т.д. Кроме того, ВБР оказывает другие финансовые услуги: оперативный и финансовый лизинг, поручительство по обязательствам, факторинг.

Такой финансовый институт как «Информационный венчурный финансовый фонд» содействует финансовому обеспечению венгерских информационных и телекоммуникационных малых и средних предприятий. Преимуществом пользуются инвестиционные проекты, направленные на создание новых рабочих мест, повышение технологического уровня, использование ноу-хау и создание экспортного потенциала. Фонд также выделяет по линии поддержки развития внешней торговли средства на участие венгерских предприятий в зарубежных ярмарках и выставках, проведение маркетинговых исследований и рекламных акций, внедрение систем обеспечения качества в соответствии с требованиями стандартов ЕС. [3]

Все выше перечисленные меры положительно влияют на развитие франчайзинга в Венгрии. Данный инструмент используется для развития малого и среднего бизнеса, а также служит средством обновления основных фондов.

Франчайзинг в Венгрии начал свое развитие в начале 1990-х, после распада старой политической власти в 1989 году. Одними из первых франшиз в Венгрии стали гостиничные сети и франшизы в области быстрого питания.

В 2014 году в Венгрии было около 350 франчайзеров, 50% которых являются отечественными. На данный момент в Венгрии функционирует 18000 франчайзи. [1]

Приводимые данные не точные, так как нет полных статистических данных о франчайзинге в Венгрии. Компаниям не требуется регистрироваться, когда они приобретают франшизу. Многие компании заявляют, что работают по франчайзинговой модели, даже в том случае, если они не выполняют правила Европейского кодекса этики франчайзинга.

Например, некоторые рестораны пиццы в Венгрии называют свои генеральные соглашения «договором франшизы», хотя владелец сети имеет долю в бизнесе контрагента.

Несколько венгерских франчайзеров активно работают на международном уровне. Большинство расширяется в странах, граничащих с Венгрией.

Примерно 20% всех франчайзинговых компаний в Венгрии являются членами Венгерской ассоциации франчайзинга. Венгерская ассоциация франчайзинга помогает франчайзи работать в соответствии с Европейским кодексом этики. Как уже упоминалось выше, в то время как не существует никаких специальных правил для франчайзинговых операций в Венгрии, франчайзинговые предприятия могут работать легально, этически и прибыльно.

Венгерская ассоциация франчайзинга создана в мае 1991 года 17 компаниями, включая Макдоналдс. Из этих основателей, только Макдоналдс оставался членом Венгерской ассоциации франчайзинга, другие были заменены новыми франчайзинговыми компаниями.

Венгерская ассоциация франчайзинга имеет три основных направления деятельности. Первым и наиболее важным является то, что она поощряет этическое ведение франчайзинга, влияя на фирмы и контролируя выполнение соответствующих правил. Второй областью является информирование об этических принципах франчайзинга на различных конференциях. Ну и, наконец, Ассоциация помогает франчайзерам и франчайзи найти друг друга.

По Кодексу определение франчайзина звучит следующим образом — это система продажи товаров, услуг или технологий, которая основана на продолжительном сотрудничестве между юридически и финансово независимыми сторонами — франчайзером и франчайзи [4]. Суть этой системы состоит в том, что франчайзер предоставляет франчайзи право, а также налагает на него обязанность вести бизнес согласно его концепции. Это происходит в рамках и в период срока действия франчайзингового договора и в обмен на определенные финансовые платежи и при возможности использовать торговую марку, ноу-хау, методы ведения хозяйственной деятельности, технические знания и другие права интеллектуальной собственности, а также получать постоянную поддержку и помощь франчайзера.

По данному кодексу франчайзер должен [4]:

- перед началом создания франчайзинговой сети, испытать концепцию в собственной точке в течение достаточно длительного срока;

- быть владельцем или иметь юридические права пользования торговой маркой и другими знаками, которые выделяют сеть среди других;

- предоставить франчайзи вступительную подготовку и в дальнейшем поддерживать его коммерчески и технически в течении продолжения действия договора.

В обязанности франчайзи входит:

- прилагать усилия в ведении собственной деятельности и поддерживать имидж, идентичность и репутацию всей франчайзинговой сети;

- предоставлять франчайзеру проверенную операционную информацию для проверки уровня и качества ведения бизнеса, необходимые финансовые отчеты для эффективного управления франчайзинговой сетью, возможность доступа к своему предприятию для проверки необходимой документации франчайзеру и его представителям;

- в течение срока действия договора и после его расторжения не разглашать ноу-хау франчайзера.

Неизменными обязанностями обеих сторон являются:

- Во взаимоотношениях стороны должны вести себя честно. Если франчайзи нарушил определенный пункт договора, франчайзер письменно ему об этом сообщает и должен определить срок, в который это нарушение должно быть исправлено.

Литература:

1. Венгская ассоциация франчайзинга [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.franchise.hu/>
2. Министерство экономического развития РФ. Портал о внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/hu/about_hu/eco_hu/
3. Информация о правовом регулировании малого и среднего бизнеса в Венгрии [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.rustrade.hu/10_Pravovie_voprosi/10_02_06_pr_reg_mal_i_sredn_buss.html
4. Европейский кодекс этики франчайзинга [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://franchisinginfo.ru/franchayzing/8/evropeyskiy-kodeks-etiki-franchayzinga/>

- Стороны мирно решают споры путем переговоров.

Регулирование договора франчайзинга предусмотрено Законом о конкуренции, но данный закон не предусматривает юридическое определение, так же, как и остальные законодательные акты.

Определения договору франчайзинга в венгерском законодательстве нет, однако, общие положения Гражданского кодекса Венгрии все же относятся к договору франчайзинга.

Вследствие отсутствия всестороннего правового регулирования франчайзинга, отношения между франчайзером и франчайзи зависят от составленного договора франчайзинга, поэтому он должен быть тщательно проработан.

Что касается расторжения договора, то данные положения должны быть в нем прописаны. На практике право на одностороннее расторжение редко предоставляется франчайзи, но используется в том случае, если франчайзер нарушает свои обязательства по поставкам.

Венгерский закон предусматривает защиту коммерческой тайны, желательно поместить соглашение о конфиденциальности в договор. Если одна из сторон нарушает обязательство по неразглашению, то установленное в договоре наказание может быть приведено в исполнение.

Иностранных франчайзеров можно рассматривать по-другому с точки зрения налогового законодательства, существенных отличий в отношении к иностранным и внутренним франчайзерам нет.

Ключевые проблемы эффективности работы железнодорожного предприятия

Кириллова Евгения Юрьевна, магистр
Тюменский государственный нефтегазовый университет

Транспорт представляет собой важное звено логистической системы. Транспорт — это отрасль материального производства, осуществляющая перевозки людей и грузов.

Каждый из видов транспорта имеет конкретные особенности с точки зрения логистического менеджмента, достоинства и недостатки, определяющие возможности его использования в логистической системе. [1, с.63]

Среди всех видов транспорта в Российской Федерации следует выделить железнодорожный. Поскольку именно

его доля приходится более 80 и около 40% всего объема грузовых и пассажирских перевозок, выполняемых транспортом общего пользования. Железные дороги, будучи основной транспортной системы Российской Федерации, имеют чрезвычайно важное государственное, экономическое, социальное и оборонное значение. От них требуется своевременное, качественное и полное удовлетворение потребностей населения, грузоотправителей и грузополучателей в перевозках.

Железнодорожному транспорту принадлежит ведущая роль в системе путей сообщений России, железные дороги наиболее приспособлены к массовым перевозкам. Они функционируют днем и ночью независимо от времени года и атмосферных условиях, что особенно важно для России с ее разными климатическими зонами. Железные дороги являются универсальным видом транспорта для перевозок всех видов грузов в межрайонном и во внутрирайонном сообщении.

Появление железных дорог национального значения стало новым этапом в развертывании товарно-денежных и социальных отношений. Они ускорили развитие производства и натурального хозяйства, способствовали вовлечению сельскохозяйственных и особенно зернопроизводящих районов в сферу товарного обмена. Им принадлежала важная роль в выравнивании цен на российских региональных рынках. С развитием железнодорожного транспорта улучшились показатели российской экономики. От его работы, своевременности доставки им людей и грузов к месту назначения во многом за-

висит ритмичность функционирования всей экономики, устойчивость темпов ее роста, уровень сбалансированности всего воспроизводственного процесса. В нынешних российских условиях только железнодорожный транспорт способен совершить прорыв, который должен быть усилен и расширен, через подключение всех других видов транспорта. [5, с. 256]

По сравнению с другими видами транспорта железнодорожный транспорт имеет серьезные преимущества. Во-первых, он способен перевозить самые различные грузы и выполнять массовые перевозки грузов и пассажиров. Во-вторых, железнодорожный транспорт имеет большую дальность и относительно высокую скорость перевозок. В-третьих, перевозки по железной дороге имеют сравнительно низкую себестоимость перевозок и высокую безопасность доставки грузов.

Сравнительная характеристика различных видов транспорта производится при выборе эффективного способа перевозок с учетом требований рынка к условиям транспортного обслуживания пользователей.

Таблица 1. Сравнительная характеристика транспорт

Факторы	Вид транспорта				
	ЖД	Автомобильный	Морской	Авиационный	Нефтепроводный
Массовые перевозки грузов	+	+	+	-	-
Пассажирские перевозки	+	+	+	+	-
Высокая пропускная и провозная способность	+	+	+	+	+
Регулярность перевозок независимо от климатических условий, времени года и суток	+	+	-	-	+
Высокая скорость доставки грузов	+	+	-	+	+
Более короткий путь перевозки	+	+	-	+	+
Большая эффективность при перевозках массовых грузов на средние и дальние расстояния	+	-	+	-	+
Невысокая себестоимость	+	-	+	-	+
Высокая безопасность движения	+	-	-	-	+
Более низкий уровень ущерба окружающей среде.	+	-	-	-	+

Таким образом жд транспорт является самым эффективным, безопасным, быстрым, высокопропускным, скоростным и приносит низкий уровень ущерба окружающей среде. С точки зрения экономики, является одним из экономичным видом транспорта. [10, с.15]

Железные дороги хотя и отстают от других видов транспорта по качеству обслуживания, однако весьма надежны по безопасности перевозок и высоко-экологичны. Железнодорожный транспорт является также эффективным и доступным видом транспорта по себестоимости перевозок и тарифам. Средняя доходная (тарифная) ставка на российских железных дорогах в 1999 г. составляла 0,85 руб. за 10 прив. т · км, а рентабельность — 26,8%. Нельзя не заметить относительно низкую густоту железных и автомобильных дорог России (5,1 и 47 км на

1000 кв. км), особенно в сравнении с такими странами, как Германия — 125 и 694 км, США — 26,6 и 638 км, Украина — 37,7 и 267 км соответственно. [8, с.59]

«Железные дороги — крупнейшая государственная монополия в России. Железнодорожная отрасль, по разным оценкам, обладает от 4% до 15% всех основных средств производства в российской экономике, в ней заняты 1,22 миллиона человек. Железнодорожный транспорт является в целом прибыльным, хотя пассажирские перевозки (и особенно пригородные) являются убыточными. Убытки от пассажирских перевозок покрываются за счет доходов от грузовых операций. Основные потребители услуг железных дорог — производители массовых грузов (угля, строительных материалов, черных и цветных металлов и др.). Их спрос на услуги железнодорожного

транспорта имеет низкую эластичность, а среднее расстояние перевозки этих грузов так велико, что грузоотправители фактически не имеют другой альтернативы: автомобильный транспорт оказывается слишком дорогим при перевозках на такие расстояния, а водный транспорт может конкурировать с железнодорожным только на некоторых маршрутах и только в период навигации».

Экономическая надежность предприятия — это способность предприятия своевременно и в полном объеме удовлетворять экономические претензии и требования групп интересов

Экономическая надежность отражает возможность выжить предприятию в смысле недопущения его банкротства и ликвидации, а также обеспечивает процесс простого воспроизводства. Для контрагентов предприятия — это наиболее важно и рассчитывается на основе финансовой отчетности предприятия, определенных тестовых и других методов, то есть на основе относительно легко доступной информации.

Важность и актуальность повышения экономической безопасности обуславливается следующими причинами, которые показаны на Рис. 1.

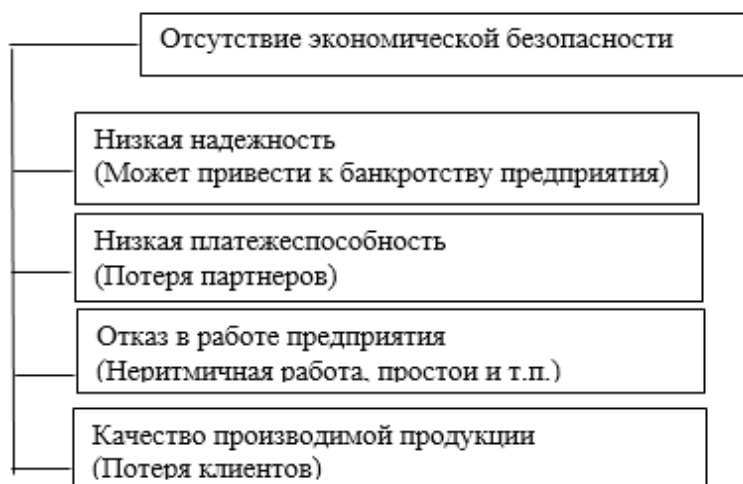


Рис. 1. Причины отсутствия экономической безопасности



Рис. 2. Проблемы железнодорожного предприятия

Таким образом, повышение надежности предприятия в настоящее время не только необходимо для дальней-

шего успешного развития, но и возможность существовать, т.е. гарантия от банкротства. [6, с. 156]

Результаты исследования проблем экономики железнодорожного транспорта в современных рыночных условиях формируются в виде концепций, обобщений, закономерностей, теорий и их практических приложений. Их цель — стабилизация транспортного производства и его интенсификация на базе научно-технического прогресса, создание рациональной системы мотивации работников на основе социально справедливой оплаты труда железнодорожников и разумного экономически обоснованного реформирования управления отраслью.

Наряду с развитием экономики РФ происходит также и развитие жд транспорта. Но мировые тенденции в развитии конкуренции на рынке транспорта требуют значительного повышения технологического и технического уровня жд. Ведь ведущим звеном российской транспортной системы являются железные дороги, они исполняют роль основного элемента в производственной инфраструктуре.

Среди главных проблем жд предприятия стоит выделить основные. Это проблемы, связанные с путевым хозяйством, так как перевозки осуществляются по жд пути на рис. 1.2. рассмотрим их более подробнее.

Литература:

1. Аксенов, И. Я. Транспорт: история, современность, перспективы, проблемы. Москва, 1985 г. 177 стр.
2. Батурин, А. Б. Оптимальное развитие линейных транспортных систем. Москва, 1991 г. 258 стр.
3. Белов, И. В. Экономическая теория транспорта в СССР. Москва, 1987 г. 321 стр.
4. Балашов, А. К. Российские железные дороги. СПб, Питер, 2008.
5. Плисова, Е. И. Российские железные дороги. М., Гардарики, 2008.
6. Экономика железнодорожного транспорта: Учеб. для вузов ж. — д. транспорта / Н. П. Терёшина, В. Г. Галабурда, М. Ф. Трихунков и др.; Под ред. Н. П. Терёшиной, Б. М. Лапидуса, М. Ф. Трихункова. — М.: УМЦ ЖДТ, 2006.
7. Экономика транспорта. // Тематическая подборка за 2012 год. — 3 с.
8. Экономика железнодорожного транспорта: Учебное пособие. — М.: ФГОУ Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2011. — 676 с.
9. Ярославцев, В. А. Российские железные дороги: проблемы и перспективы. М., Дело, 2008.
10. Сайт http://studme.org/1278080515012/logistika/avtomobilnyy_transport

Формирование резервов повышения экономической надежности железнодорожного предприятия

Кириллова Евгения Юрьевна, магистр
Тюменский государственный нефтегазовый университет

В 2014 году работа ОАО «РЖД» осуществлялась в непростых макроэкономических условиях. Одной из причин интенсивного спада экономики является сокращение внешнего спроса в связи с санкциями и падением цен на нефть — экспорт с начала года снизился на 37,4% к соответствующему периоду прошлого года, прежде всего, в результате падения цен на нефть и сырьевые товары, а импорт — на 29,3%.

В итоге на данный момент ЖД транспорту необходимо срочно ускорить развитие с целью сокращения разрыва с зарубежными конкурентами. Для этого нужно последовательно решать основные проблемы, ограничивающие технологическое и техническое развитие ЖД транспорта.

Главная цель работы ЖД транспорта — это быстрая, комфортная, дешевая (т.е. экономически эффективная), а также безопасная перевозка пассажиров и груза по территории РФ. Если человеку необходимо посетить какое-то новое место и доставить товар, он может воспользоваться складскими и транспортными услугами. Компания поможет доставить быстро и надежно товар и предоставить место для его временного хранения.

В нынешнее время, в момент развития рыночных отношений в России, когда предприятиям необходимо осуществлять свою деятельность в условиях неустойчивой экономической и политической среды, информационной неопределенности, а также высокой степени риска, подходы к надежности должны учитывать все эти проблемы.

Среди других макроэкономических тенденций 2014 года — снижение потребительского спроса, происходящее под влиянием замедления роста реальных располагаемых денежных доходов населения и снижения реальной заработной платы, продолжающееся сокращение объемов потребительского кредитования, падение инвестиционной активности.

Объем инвестиционного бюджета ОАО «РЖД» на 2014 год составляет 393,1 млрд. рублей.

В 2014 году ОАО «РЖД» продолжило масштабное развитие инфраструктуры. Прежде всего, планы компании направлены на реализацию капиталоемких проектов, значительно влияющих на развитие экономики всей страны.

В первую очередь, это реализация проектов, связанных с выполнением поручений Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

Мероприятия по развитию железнодорожной инфраструктуры транспортного узла направлены на повышение пропускной и перерабатывающей способности объектов железнодорожной инфраструктуры в условиях увеличивающихся размеров пассажирского движения на участках.

Таблица 1. Затраты на улучшение железнодорожной инфраструктуры

Статья затрат	2014	
	Ед.изм	Затраты
поручений Правительства Российской Федерации	млрд.руб	100,2
проекты, связанные с обеспечением безопасности	млрд.руб	45,3
мероприятия по снятию инфраструктурных ограничений железнодорожной инфраструктуры	млрд.руб	123,2
реконструкция железнодорожного пути	млрд.руб	75,5
обновление подвижного состава	млрд.руб	101,1
прочие проекты	млрд.руб	13,3

В сфере пассажирских перевозок улучшено выполнение графика движения, расширен ассортимент оказываемых пассажирам услуг. С учетом этих мер, при общем снижении доходов Компании, в части пассажирских перевозок обеспечен рост доходов в 2015 году. Значительная часть пассажирских перевозок выделена в рамках отдельного дочернего общества.

Основным направлением развития Российских железных дорог является формирование эффективного холдинга, диверсификация бизнеса и выход на стратегически значимые рынки в России и за рубежом.

Продолжается системная работа по выводу на безубыточность пригородного пассажирского комплекса. Реализуется комплекс мер по улучшению собираемости доходов, оптимизации расходов, внесению изменений в нормативную базу, регулирующую перевозки пассажиров в пригородном сообщении, а также работу с регионами, в том числе по созданию пригородных пассажирских компаний. В 2014 году существенно активизирована реализация проектов создания подобных компаний.

В соответствии с решениями Правительства Российской Федерации о необходимости создания равных условий на рынке предоставления грузовых вагонов под перевозку правлением ОАО «РЖД» реализуется Концепция реформирования железнодорожного транспорта в сфере оперирования грузовыми вагонами.

Но, нужно заметить, что реализуемые направления требуют вложений, а возможности государства по инвестированию проектов инфраструктуры в связи с кризисом и антироссийскими санкциями снизились. Учитывая, что стоимость кредитных ресурсов в связи с кризисом резко выросла, и возможность их получения снизилась, ОАО «РЖД» было принято решение об эмиссии нескольких серий облигаций в период с 6 марта 2014 года, по 21 октября 2014 года.

Для облигационных займов серий БО-19, 16 из рассматриваемых нами, основными целями эмиссии являются:

- использование альтернативных по отношению к банковским кредитам источников привлечения средств;
- привлечение ресурсов по рыночным ставкам, применяемых для первоклассных заемщиков — естественных монополий;
- реструктуризация кредиторской задолженности с целью увеличения сроков заимствования.

Кроме того, использование части средств, полученных в результате эмиссии, планируется осуществлять в рамках общей инвестиционной программы ОАО «РЖД».

Для Еврооблигаций с кодом ISIN XS1041815116 основной целью эмиссии является финансирование инфраструктурных проектов в рамках утвержденной инвестиционной программы и финансового плана ОАО «РЖД».

После 06 марта 2014 года Группа привлекла дополнительные заемные средства, которые включали следующие типы облигаций:

Таблица 2. Размещенные облигационные выпуски ОАО «РЖД», за 01.01.2014–01.01.2015 гг.

Наименование	Сумма	Купонный доход (%)	Срок погашения
БО 19	25000 млн.руб.	9,35	20.05.2044
БО 16	25000 млн.руб.	9,00	20.09.2039
Еврооблигации с кодом ISIN XS1041815116	500 тыс.евро	4,60	06.03.2023

После 22 мая 2013 года РЖД не было зарегистрировано, без размещения, ни одного нового выпуска облигаций.

Благодаря размещенным облигациям, общий объем привлеченных инвестиций вырос с 606 млрд.руб. на 31.12.2013 года, до 843 млрд.руб. на 31.12.2014 года. Удельный вес инвестиций на срок более 3 лет в общей структуре привлеченных инвестиций снизился с 71% до 66%. Удельный вес инвестиций на срок от 1 до 3 лет в общей структуре привлеченных инвестиций снизился с 22% до 19%. Удельный вес инвестиций на срок менее 1 года в общей структуре привлеченных инвестиций вырос с 7% до 15%.

Изменения структуры привлеченных инвестиций связано прежде всего с переходом долгосрочных и среднесрочных заимствований в разряд краткосрочных, а в связи с интенсивной заемной политикой прошлых периодов, суммы краткосрочных привлеченных инвестиций растут. Также, рост краткосрочных заимствований, связан с увеличением использования в 2014 году выделенных кредитных линий.

По инструментам привлечения, удельный вес еврооблигаций в общей структуре привлеченных инвестиций вырос с 39% до 47%, удельный вес рублевых облигаций в общей структуре привлеченных инвестиций снизился с 31% до 20%, удельный вес кредитов в общей структуре привлеченных инвестиций вырос с 5% до 9%, удельный вес структурных облигаций в общей структуре привлеченных инвестиций снизился с 25% до 24%.

Политика управления рисками ОАО «РЖД» заключается в идентификации и оценке рисков, разработке мер реагирования на риски и удержания их в допустимых пределах, осуществлении постоянного мониторинга за динамикой факторов риска, обеспечении эффективности контрольных мер и мероприятий.

Одним из основных отраслевых рисков для ОАО «РЖД» является прекращение роста или падение объемов перевозок грузов, которое приведет к снижению нормы операционной прибыли и сокращению источников для обновления основных фондов и эффективного развития производственной базы. Основными причинами падения объемов перевозок ОАО «РЖД» является дальнейшее ухудшение макроэкономической ситуации в России, дальнейшее падение спроса на товары российского экспорта, а также обострение конкуренции в отдельных сегментах рынка перевозок между различными видами транспорта в связи с падением объема грузоперевозок в целом. ОАО «РЖД» является собственником инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, по которой осуществляется около 40% грузовых перевозок и пассажирооборота в стране, а также существенный объем транзита грузов. Таким образом, глобальное снижение конкурентоспособности ОАО «РЖД» на транспортном рынке может произойти по причине строительства новых, имеющих лучшие технико-экономические характеристики, крупных объектов

транспортной инфраструктуры в России и за рубежом. В этой связи внутри страны потенциальными конкурентами могут стать трубопроводный и автомобильный транспорт. Запуск в эксплуатацию и вывод на проектную мощность крупных трубопроводов на направлениях массовых перевозок грузов по железной дороге планируется за пределами 2017 года (в условиях кризиса и антироссийских санкций, завершение объектов затруднено). Активизация дорожного строительства в России может привести к повышению конкурентоспособности автомобильного транспорта при перевозках грузов, однако значительного перераспределения долей рынка в период до 2017 года не прогнозируется (в условиях кризиса, перераспределение долей рынка в значительной степени затруднено). Кроме того, по мере повышения экологических сборов и платежей конкурентоспособность и эффективность железнодорожного транспорта в долгосрочной перспективе будет восстанавливаться. Организация новых железнодорожных транзитных транспортных коридоров в Азию создает риск снижения транзитного потенциала инфраструктуры ОАО «РЖД». Вместе с тем, ОАО «РЖД» в конкурентной борьбе с альтернативными транзитными маршрутами имеет ряд преимуществ: наличие мощной транзитной инфраструктуры, отсутствие потребностей в значительных инвестициях для увеличения транзита, конкурентоспособное время доставки грузов, значительная протяженность перевозки по территории России без прохождения дополнительных таможенных и пограничных процедур. Результатами обострения конкуренции между различными видами транспорта может стать локальное перераспределение между ними объемов перевозок высокодоходных грузов, что повлечет снижение рентабельности основной деятельности ОАО «РЖД» и дочерних компаний. В целях недопущения снижения конкурентоспособности грузовых и пассажирских перевозок в среднесрочной и долгосрочной перспективе ОАО «РЖД» и дочерние компании реализуют стратегию, направленную, в том числе, на повышение качества услуг грузоотправителям, перевозчикам и пассажирам с доведением их уровня до мировых стандартов; вывод на рынок новых услуг; гибкое ценообразование. Прогноз развития рынка грузовых перевозок позволяет уверенно прогнозировать сохранение достаточно высоких темпов роста объемов грузовых перевозок с использованием инфраструктуры ОАО «РЖД». Объем и структура пассажирских перевозок напрямую зависит от роста реальных располагаемых доходов населения и конкурентной позиции ОАО «РЖД» на рынке перевозок. С учетом прогнозируемого роста реальных располагаемых доходов населения, увеличения в потребительских расходах доли услуг и повышения транспортной подвижности населения ожидается дальнейший стабильный рост отправления пассажиров на 1,9–2,1% ежегодно с 2016 года. Риск прекращения роста или падения объемов перевозок является существенным, но не критичным для ОАО «РЖД».

В соответствии с предложенными структурными мероприятиями, которые соответствуют государственной программе развития железнодорожного транспорта, в 2016 году у ОАО «РЖД» должно остаться не более 50% от совокупного парка локомотивов. В этой связи одним из рисков для Компании может стать снижение доходов от грузовых перевозок в результате сосредоточения у иных перевозчиков и компаний-операторов подавляющего большинства локомотивов, предназначенных для перевозок высокодоходных грузов. В целях недопущения подобного развития рынка железнодорожных перевозок ОАО «РЖД» возможно реализовать стратегию, направленную на сохранение парка локомотивов под собственным контролем, с использованием арендных и субарендных схем, оговоренных до передачи прав собственности на тяговый состав.

Основу доходов ОАО «РЖД» составляют поступления от реализации услуг инфраструктуры, грузовых и пассажирских перевозок. В соответствии с законодательством России инфраструктура железнодорожного транспорта общего пользования находится в собственности ОАО «РЖД» и не может быть отчуждена, передана в аренду или доверительное управление иному физическому или юридическому лицу. Таким образом, конкуренция с иностранными операторами и перевозчиками может развиваться только на рынке грузовых и в отдельных безубыточных сегментах рынка пассажирских железнодорожных перевозок.

Одним из существенных рисков является неуправляемый рост издержек на продукцию, материальные ресурсы и основные средства, приобретаемые компанией в ходе обычной хозяйственной деятельности. Неблагоприятное изменение ситуации в области цен на поставляемую продукцию может привести к значительному росту объемов необходимых оборотных средств и снижению рентабельности основной деятельности Компании, так как ОАО «РЖД» не имеет возможности оперативно реагировать на подобные изменения путем изменения тарифов на перевозки. В целях диверсификации указанных рисков ОАО «РЖД» ведется работа по заключению долгосрочных контрактов на поставку продукции, имеющей стратегическое значение, создаются предпосылки для демонопользации поставок отдельных материально-технических ресурсов и запасных частей.

Принимаемые Правительством России решения об индексации уровня тарифов на регулируемые государством перевозки оказывают существенное влияние на объем

доходов ОАО «РЖД», рентабельность основной деятельности и способность обслуживать обязательства. Для развития конкуренции на рынке перевозок и привлечения инвестиций на железнодорожный транспорт планируется осуществлять постепенное дерегулирование тарифов на грузовые перевозки. Вероятно, что это направление развития железнодорожных перевозок станет вновь актуальным, с 2016 года. Некоторые тарифы на пассажирские перевозки уже выведены из сферы государственного регулирования. С учетом того, что 100% акций ОАО «РЖД» принадлежит Российской Федерации, есть все основания предполагать, что при индексации регулируемых государством тарифов будет обеспечен достаточный уровень рентабельности продаж и инвестированного капитала, а также учтена необходимость обслуживания Компанией обязательств перед инвесторами.

При этом, доля доходов, получаемых предприятием от внешнеэкономической деятельности (международных перевозок и международных услуг) является незначительной (менее 3%) и изменение курса обмена иностранных валют не оказывает существенного влияния на общие результаты деятельности предприятия, что благоприятно отражается на состоянии предприятия в условиях кризиса и антироссийских санкций.

Риск неисполнения обязательств по облигациям предприятием расценивается как низкий, поскольку уровень долговой нагрузки в ближайшие годы планируется не выше 18% от объема выручки предприятия, что позволяет говорить о низкой степени зависимости предприятия от внешних источников финансирования и от колебаний уровня процентных ставок. Критические, по мнению предприятия, значения инфляции, которые могут повлиять на выплаты по облигациям предприятия — 25% годовых, которые к настоящему времени не были достигнуты (максимальная ставка рефинансирования Центрального банка, присутствовала в декабре 2014 года и составила 17%).

В случае, если критические величины инфляции будут достигнуты в период обращения облигаций предприятия в целях уменьшения указанного риска предприятие примет меры для ускорения оборота денежных средств предприятия, дебиторской задолженности предприятия. В случае достижения показателя инфляции критических значений, а также резкого изменения процентных ставок, наибольшим изменениям будут подвержены прибыль, размер дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Литература:

1. <http://rzd.ru/>
2. rzd-expo.ru

О роли диверсификации в повышении эффективности производства зерна в Курской области

Клочкова Татьяна Владимировна, студент;

Быканова Ирина Алексеевна, студент

Курский государственный медицинский университет

В статье рассмотрены текущие проблемы производства зерна и исследовано влияния специализации и концентрации на его эффективность. В работе предложено осуществлять диверсификацию производства, которая должна затронуть всю экономику региона в целях вывода ее на новый уровень развития.

Ключевые слова: зерновое хозяйство, посевы зерновых, специализация, концентрация, эффективность, урожайность, диверсификация, Курская область.

Необходимым условием устойчивого функционирования отечественного зернопродуктового подкомплекса, как сложной производственной и экономической системы, является обеспечение воспроизводства всех ее взаимосвязанных элементов, выступающих как единое целое. При этом свойство целостности является одним из основных характеристик подкомплекса как системы и означает, в конечном счете, неотъемлемость каждого из ее элементов, функции которых, в свою очередь, служат общим целям формирования и развития подкомплекса. Причем зернопродуктовый подкомплекс функционирует как относительно самостоятельный элемент в рамках более сложной системы, какой является агропромышленный комплекс, а последний — в рамках социально-экономической системы государства. Степень устойчивости функционирования зернопродуктового подкомплекса как сложной системы определяется устойчивостью разных ее элементов по отношению к направленным на них внутренним и внешним воздействиям и в конечном итоге во многом зависит от устойчивости самого слабого звена. В подкомплексе таким звеном является зерновое хозяйство, несмотря на всю его важность в воспроизводственном процессе этого продуктового подкомплекса. Именно от развития зернового хозяйства во многом зависит эффективность функционирования всего подкомплекса, его способность обеспечить продовольственную безопасность страны в части снабжения ее зерном и продуктами его переработки, а также продукцией, произведенной с использованием зерна [1].

Основой развития территориального разделения труда в зерновом хозяйстве является концентрация посевов каждой культуры в зонах, располагающих для ее возделывания наилучшими природными условиями. Необходимая для этого структурная перестройка зернового хозяйства предприятий и регионов, в направлении углубления специализации на производстве наиболее выгодных для них видов зерна соответствует их интересам, так как окупаемость затрат и прибыль выше по тем культурам, для которых природные условия более благоприятны. Наибольший эффект достигается в том случае, когда углубление специализации и концентрация зернового про-

изводства происходит путем размещения в той или иной зоне минимального числа зерновых культур при максимальном объеме валового сбора каждой из них. В связи с этим должны быть созданы экономические предпосылки, обуславливающие заинтересованность производителей в углублении специализации на производстве пользующихся наиболее высоким спросом у потребителей видов зерна [5].

С другой стороны, высокий уровень специализации сельскохозяйственных организаций на производстве зерна обуславливает в ряде регионов, в том числе и Курской области, слишком высокую долю зернового клина (более 60%). Повышение эффективности сельскохозяйственного производства в сложившихся условиях на основе увеличения площади сева не является беспроигрышной стратегией долгосрочного развития. Это определяется тем, что, согласно проведенным исследованиям [3], предприятия с высокой долей специализации на производстве зерна имеют более низкие показатели производственно-экономической эффективности. Нами оценена на основе метода кластеризации предприятий эффективность производства зерна в зависимости от размера зерновых посевов. С учетом специфики производства и факторного показателями нами использована геометрическая прогрессия при определении шага интервала групп [4].

Согласно результатам таблицы 1 группой, ведущей наиболее эффективно производства зерна, являются хозяйства с площадью посевов от 4 до 8 тыс. га, достигшие самых высоких показателей выручки и прибыли в расчете на 1 га посевов, рентабельность продаж и урожайности. Следует заметить, что в области не имеется значительной разницы в технологической результативности производства зерна: кроме малых хозяйств до 1 тыс. га посевов различия не превышают 5 ц/га, т.е. составляют стандартную ошибку среднего значения областного показателя (33,4 ц/га).

Далее по мере роста площади сева показатели сокращаются, что подтверждают необходимость диверсификации при использовании посевных площадей. Это может свидетельствовать о нехватке ресурсов в крупных хозяйствах. Другой важной причиной является отсутствие

Таблица 1. Эффективность зернового хозяйства в зависимости от размера посевных площадей в сельхозорганизациях Курской области в 2013 г.

Посевные площади, тыс. га	Количество хозяйств в группе	Приходится в расчете на 1 га посевов зерновых:				Рентабельность, %
		выручки, руб.	прибыли, руб.	затрат, руб.	урожайность, ц	
более 16	6	16134	3623	14045	31,7	22,5
от 8 до 16	14	21607	5651	15952	34,8	26,2
от 4 до 8	20	25985	8181	16282	36,6	31,5
от 2 до 4	45	20055	5521	14796	33,9	27,5
от 1 до 2	53	17378	4701	13477	32,1	27,0
от 0,5 до 1	48	16179	3480	13235	28,0	21,5
менее 0,5	45	11685	2438	11464	24,9	20,9
область	231	19905	5331	14860	33,4	26,8

развития в сфере переработки зерна и улучшения логистической составляющей региона. Таким образом, для повышения эффективности зернового хозяйства необходимо перейти к новой модели функционирования экономических отношений в регионе, в которых важную роль может сыграть развития диверсификации. В настоящее время в региональной экономике помимо АПК можно найти много отраслей и производств, инвестиции в которые сегодняшний бизнес считает малоэффективными. Относительно сельскохозяйственных направлений это мясное и молочное животноводство, садоводство, овощеводство, рыбоводство, семеноводство и т.д., по поводу которых российский бизнес уже давно вынес вердикт — инвестиции в эти проекты невыгодны, лучше пользоваться импортом. Достаточно взять хотя бы селекционно-семеноводческую работу. Несмотря на особую важность этого сектора для развития российского АПК, наши объемы импорта семян чрезвычайно велики. По мнению бизнеса, инвестиции в эти отрасли имеют длительный период окупаемости, высокую капиталоемкость. Промышленный капитал активнее идет в создание центров логистики, торговой инфраструктуры, которые затем сдаются в аренду торговому капиталу и очень неохотно принимается за строительство, реконструкцию и модернизацию промышленного производства, возрождение и создание новых наукоемких отраслей [2, 7].

В этих условиях нужна социально-экономическая и правовая модель развития экономики, которая бы основывалась не просто на принципах конкуренции, социального прогресса, но и на мобилизации и переливе свободного капитала в диверсификацию экономики. Такой капитал есть в банках, в торговле, у государства, агро- и промпредприятиях. Его следует сокращать на цели зарубежных проектов, он должен использоваться исключительно на собственные российские, региональные проекты. Диверсификация экономики, в том числе региональной, это эффективный перелив национального промышленного, торгового и банковского капитала в строительство дорог, тоннелей, социальной инфраструктуры, в переработку новых видов сырья, создание эффективного машиностроения, в том числе сельскохозяйствен-

ного, электронику. Диверсификация экономики регионов — это их наиболее простой путь индустриализации и комплексного развития, более полного использования ресурсов, снижения региональных социально-экономических рисков, роста поступлений доходов в бюджет. Она является и эффективным инструментом социального развития регионов, повышения занятости населения. Достоинства диверсификации региональной экономики состоят в том, что она позволяет связать свободный капитал в торговле и банках с реальным сектором экономики, переходить от преимущественно торгово-банковской ориентации инвестиций на промышленную ориентацию, иметь дело не только с импортной продукцией, но и со своей собственной, не исключено и более конкурентоспособной, формировать более оптимальную структуру капитала, повышать роль промышленного бизнеса, делать его более защищенным, эффективным, ведущим по сравнению со всеми остальными секторами экономики.

В современных условиях диверсификация экономики должна все более настойчивее выступать в качестве стратегии развития страны и регионов, формирования их отраслевой структуры. Совершенно очевидно, что сама по себе, стихийно, она не может быть реализована, необходим социально-экономический и правовой механизм, который бы мог согласовывать интересы всех видов бизнеса и капитала в ее осуществлении, ставил бы их в равные экономические условия воспроизводства. Диверсификация экономики часто осуществляется крайне медленно потому, что не совпадают экономические и социальные интересы торгового, банковского и промышленного капитала, а также интересы регионов, которые тоже могут играть существенную роль в формировании социально-экономической структуры территорий и развитии отраслей. На наш взгляд, во всей этой стратегии большой диверсификации экономики, прежде всего, важно развивать малую диверсификацию — диверсификацию труда и предприятий. Она многообразна по видам и формам социально-экономической и геополитической эффективности. Эффективность малой диверсификации видится в том, что она позволяет лучше использовать производственные мощности предприятий, снижать

многочисленные риски, расширять ассортиментный состав товарной продукции, производить преимущественно новые, конкурентоспособные продукты, создавать экспортный потенциал хозяйств, снижать сезонность производства, делать хозяйственную политику более гибкой

и эффективной, лучше перерабатывать сырье и отходы, улучшать социальные условия жизни и труда работников. В последующем она позволит решать многие вопросы развития экономики, важные для большой ее диверсификации.

Литература:

1. Алтухов, А. И. Расширенное воспроизводство в зернопродуктовом подкомплексе — основа его устойчивого функционирования // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 3. с. 2–7.
2. Зюкин, Д. А. Перспективы развития сельскохозяйственного производства Курской области / Д. А. Зюкин, О. В. Святова, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 7. с. 23–25.
3. Зюкин, Д. А. Повышение эффективности использования и распределения средств государственной поддержки, направленных на развитие зернового хозяйства: Монография. Курск: «Деловая полиграфия», — 2012. 120 с.
4. Зюкин, Д. А. Совершенствование подходов применения метода кластерного анализа в экономических исследованиях / Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Научный альманах Центрального Черноземья. 2014. № 3. с. 50–52.
5. Силаева, Л. П. Специализация и концентрация производства продукции сельского хозяйства / Л. П. Силаева, И. Ф. Петрова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 3. с. 9–12.
6. Сафронов, В. В. К вопросу адаптации российского агропромышленного комплекса к условиям членства России в ВТО / В. В. Сафронов, Н. В. Переверзева, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 1. с. 2–4.
7. Семькин, В. А. Межотраслевые отношения и их роль в рыночной экономике / В. А. Семькин, В. В. Сафронов // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. № 3. с. 3–5.

Некоторые аспекты долгового кризиса Европы

Коокуева Виктория Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет

В статье отражаются отдельные аспекты долгового кризиса Европы, предпосылки и причины его возникновения, анализируются данные Евростата по основным социально-экономическим показателям, систематизированы факторы выхода из кризиса.

Ключевые слова: долговой кризис, Еврозона, евроинституты, евростат.

В Европе уже на протяжении последних лет наблюдаются серьезные кризисные явления. В настоящее время ясно, что кризис в еврозоне носит долговременный характер. Попытки его быстрого преодоления провалились. Более того, это не просто долговой или финансовый кризис. По сути дела, это кризис всей системы евроинститутов, и для исправления ситуации недостаточно просто соблюдать меры экономии и вести осторожную политику государственных расходов.

На развитие европейского долгового кризиса оказали одновременное воздействие следующие факторы, среди которых можно выделить:

- глобализацию финансового рынка;
- лёгкость доступа к кредитам в 2002–2008 гг., которая привела к выдаче значительного их количества с высоким уровнем риска;
- мировой финансовый кризис 2007–2012 г.;
- дефицит торговых балансов ряда стран;

- лопнувшие пузыри на рынках недвижимости;
- низкие темпы экономического роста с 2008 г. и по настоящее время;
- провал мер налогово-бюджетной политики, направленных на регулирование величины государственных доходов и расходов;
- широкое распространение практики оказания государственной экстренной финансовой помощи банковским отраслям и частным держателям облигаций, выкуп долгов или перенос убытков частного сектора на налогоплательщиков.

В таблице 1 даны основные показатели социального и экономического положения еврозоны. Отмечается, что индекс потребительских цен составляет 115,9%, индекс цен производителей 105,2%, объем экспорта превышает импорт, затраты на оплату труда снизились, уровень безработицы составляет 11,4%, ставка ЕЦБ — 0,05%, также можно отметить низкие показатели уве-

ренности потребителей и производителей. По данным социологов, на грани бедности находились более 20% от общего населения стран Европы. Наиболее сложная ситуация в Болгарии, где бедность и социальная изоляция угрожает 49% граждан. При этом такие страны, как Нидерланды и Чехия, показывают неплохие результаты

в борьбе с нищетой: процент подверженных риску бедности в этих странах составляет 15%, в Финляндии — 17%, в Швеции и Люксембурге — 18%. Также стоит отметить Италию, где процент бедного населения пусть и не самый высокий — 29,2%, однако в него входят 18,2 млн. человек, что составляет самую высокую цифру в Европе.

Таблица 1. Макроэкономическая статистика Еврозоны

Показатель	Период	Значение	Ед. изм.	Изм. асб
Государственные расходы	III квартал 14	512972	млрд. евро	-
Импорт	III квартал 14	969720	млрд. евро	-
Инвестиции в основной капитал	III квартал 14	472476.6	млрд. евро	-
Объем потребления домохозяйств	III квартал 14	1330760.9	млрд. евро	-
Экспорт	III квартал 14	1069456.9	млрд. евро	-
Индекс потребительских цен	Январь 15	115.9	%	-1.8
Индекс цен производителей	Декабрь 14	105.2	%	-1
Затраты на оплату труда	III квартал 14	108.6	%	-7.1
Уровень безработицы	Январь 15	11.4	%	-
Агрегат МЗ, сезонное сглаживание	Январь 15	10438.388	млрд. евро	108.19
Ставка ЕЦБ	22.01.15	0.05	%	-
Задействованные производственные мощности	I квартал 15	80.7	%	-
Объем импорта	Декабрь 14	137.207	млрд. евро	-4.81
Объем экспорта	Декабрь 14	161.54	млрд. евро	-1.69
Сальдо текущего платежного баланса ЕЦБ	Декабрь 14	17.8	млрд. евро	-2.1
Сальдо текущего платежного баланса Еврозоны	Декабрь 14	29.18	млрд. евро	2.7
Торговый баланс	Декабрь 14	24.34	млрд. евро	3.1
Индекс уверенности, потребителей	Февраль 15	-6.7	пункты	1.8
Индекс уверенности, производителей	Февраль 15	-4.7	пункты	0.1
Индекс уверенности, сфера услуг	Февраль 15	4.5	пункты	-0.3
Индекс уверенности, экономика	Февраль 15	102.1	пункты	0.7
Индекс экономических ожиданий института ZEW	Февраль 15	52.7	пункты	7.5
Индикатор уверенности в деловой среде	Февраль 15	0.07	пункты	-0.05

Как показывает анализ экономической ситуации, за последние пять лет юг Евросоюза показывает гораздо худшие результаты, чем север. В этом, по мнению экспертов, главная причина резкого социального расслоения регионов. В странах PIIGS (PIIGS — распространенное сокращение, введенное журналистами и финансовыми аналитиками для обозначения пяти стран Южной Европы — Португалия (P), Италия (I), Ирландия (I), Греция (G), Испания (S)) выше безработица и ниже уровень ВВП. В этих государствах без работы находится каждый седьмой трудоспособный житель.

На рисунке 1 видно, что за период с 2008 по 2014 год уровень безработицы поднялся с 7,6 до 12,1%, затем наблюдается снижение. По данным Евростат 23,815 млн. человек в ЕС-28, из которых 18 млн. человек в зоне евро (EA-19) были безработными в январе 2015 года. По сравнению с январем 2014 года, число лиц, безработных снизилось на 1,820 000 в странах ЕС-28 и 896 000 в еврозоне. Среди го-

сударств-членов, самые низкие показатели безработицы в январе 2015 были зарегистрированы в Германии (4,7%) и Австрии (4,8%), а самый высокий в Греции (25,8% в ноябре 2014 год) и Испании (23,4%). На рисунке 2 представлены по безработице Евросоюза в разрезе стран.

Кроме того, на севере Евросоюза более благоприятные условия для экономического роста: качество институтов, права собственности, условия ведения бизнеса на севере лучше, чем на юге. Периферийные страны ЕС лишены возможности справиться с кризисом как самостоятельно, так и в рамках единой Европы. Влияние в банковскую систему ЕС гигантских денежных сумм (более триллиона евро за год) не оказало влияния на реальную экономику — почти вся экономика еврозоны пребывает в рецессии или имеет околонулевой рост, как в Германии.

Экономические проблемы стран группы PIIGS, обусловленные неравномерностью развития экономик особенно остро проявились вначале в Греции. Этому очень

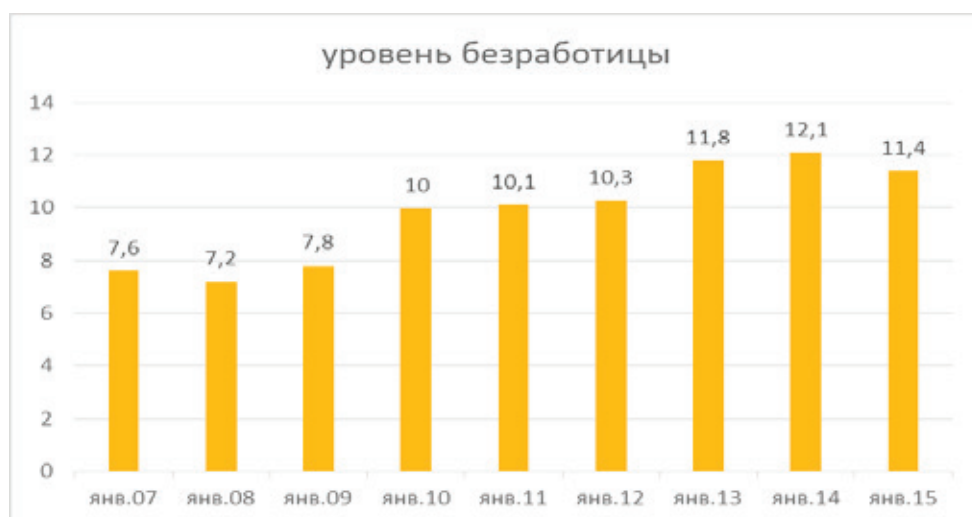


Рис. 1. Уровень безработицы Евросоюза, %

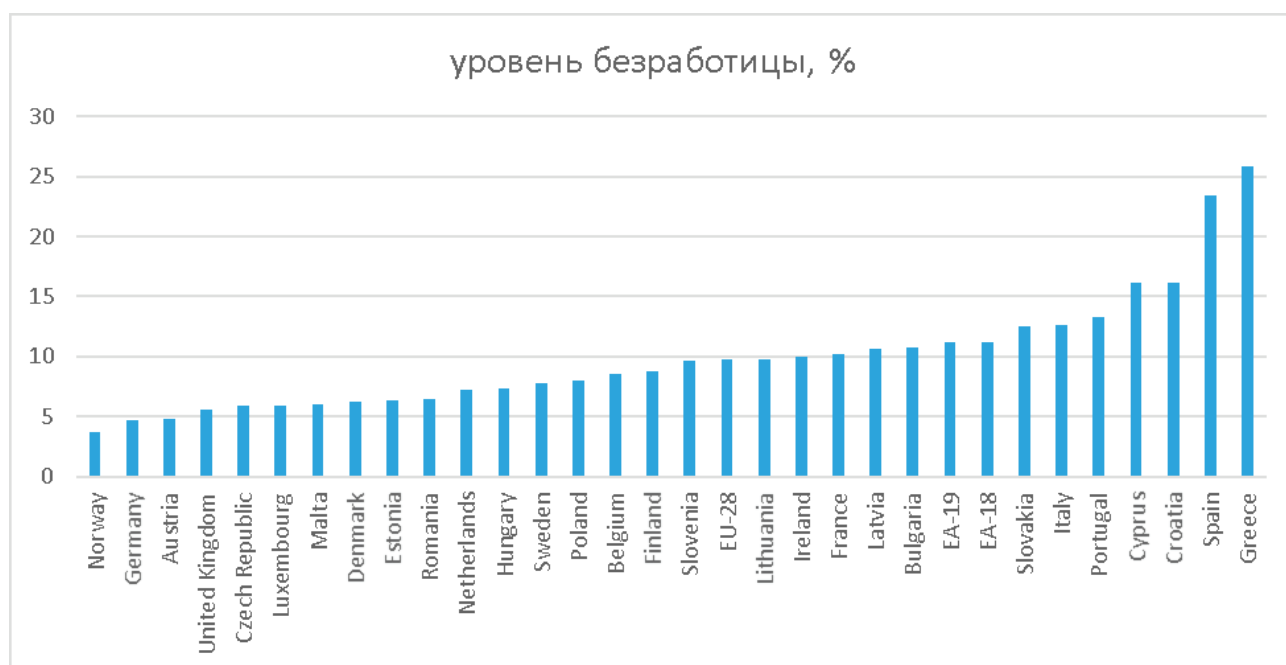


Рис. 2. Уровень безработицы в странах Европы, % (составлена по данные Евростата на 1 января 2015 года)

способствовало членство в ЕС, а затем и в еврозоне: например, еще несколько лет назад Греции давали в долг почти под такие же проценты, что и Германии, самому надежному заемщику Европы, — разница в процентных ставках по государственным облигациям этих двух стран составляла 0,54 процентного пункта.

В таблице 2 представлены данные о дефиците государственного бюджета стран еврозоны. Видно, что за период с 2002 по 2013 годы величина дефицита государственного бюджета стран Европы увеличился. В целом по данным стран еврозоны видно, что в целом дефицит бюджета снизился с 2010 года с 6,1% до 2,9% в 2013 году.

Таблица 2. Дефицит государственного бюджета стран Еврозоны, в % к ВВП

Страны	2002	2006	2009	2010	2011	2012	2013
EU-28	:	:	:	-6,4	-4,5	-4,2	-3,2
EA-17	:	:	:	-6,1	-4,1	-3,6	-2,9
Бельгия	0,1	0,3	-5,5	-4	-3,9	-4,1	-2,9
Болгария	-1,2	1,8	-4,2	-3,2	-2,0	-0,5	-1,2

Чехия	-6,3	-2,3	-5,5	-4,4	-2,9	-4	-1,3
Дания	0	5	-2,8	-2,7	-2,1	-3,9	-0,7
Германия	-3,9	-1,5	-3,0	-4,1	-0,9	0,1	0,1
Эстония	:	:	:	0,2	1	-0,3	-0,5
Ирландия	-0,3	2,8	-13,9	-32,4	-12,6	-8,0	-5,7
Греция	:	-6,1	-15,2	-11,1	-10,1	-8,6	-12,2
Испания	-0,4	2,2	-11	-9,4	-9,4	-10,3	-6,8
Франция	-3,1	-2,3	-7,2	-6,8	-5,1	-4,9	-4,1
Хорватия	-4,5	-3,3	-5,9	-6,0	-7,7	-5,6	-5,2
Италия	-3,1	-3,6	-5,3	-4,2	-3,5	-3	-2,8
Кипр	-4,1	-1,1	-5,6	-4,8	-5,8	-5,8	-4,9
Латвия	-2,2	-0,6	-8,9	-8,2	-3,4	-0,8	-0,9
Литва	:	-0,4	-9,3	-6,9	-9	-3,2	-2,6
Люксембург	2,3	1,4	-0,5	-0,6	0,3	0,1	0,6
Венгрия	-8,9	-9,4	-4,6	-4,5	-5,5	-2,3	-2,4
Мальта	-5,4	-2,6	-3,3	-3,3	-2,6	-3,7	-2,7
Нидерланды	-2,1	0,2	-5,5	-5	-4,3	-4	-2,3
Австрия	-1,3	-2,5	-5,3	-4,5	-2,6	-2,3	-1,5
Польша	-4,8	-3,6	-7,3	-7,6	-4,9	-3,7	-4
Португалия	-3,3	-4,3	-9,8	-11,2	-7,4	-5,5	-4,9
Румыния	-2	-2,2	-8,9	-6,6	-5,5	-3	-2,2
Словения	-2,4	-1,3	-6,1	-5,7	-6,2	-3,7	-14,6
Финляндия	4,1	3,9	-2,5	-2,6	-1	-2,1	-2,4
Швеция	-1,5	2,2	-0,7	0	-0,1	-0,9	-1,3
Великобритания	-2	-2,9	-10,8	-9,6	-7,6	-8,3	-5,8
Исландия	:	:	:	:	:	:	:
Норвегия	:	:	:	11	13,4	13,8	11,3
Швейцария	:	:	:	:	:	:	:

Анализ данных дефицита государственного бюджета отдельных стран в динамике за 2002–2013 годы показал отрицательную тенденцию. Так, в Греции в 2006 году дефицит составлял «-6,1»%, в 2009 г. — «-15,2»%, в 2010 г. — «-11,1»%, 2011 г. — «-10,1»%, в 2012 — «-8,6», в 2013 — «-12,2». Так, высокий уровень бюджетного дефицита отмечается в Словении — «-14,6%» ВВП в 2013 году. С профицитом в 2013 году были исполнены бюджеты Германии, Люксембург, Норвегии.

Как видно из таблицы 3, экономика стран, входящих в еврозону, до наступления мирового финансового кризиса демонстрировала устойчивый рост. В 2008 г. темпы роста упали с 3,0% до 0,4% в среднегодовом исчислении. В 2009 г. Реальный ВВП упал на 4,4% по сравнению с 2008 г., показав тем самым минимальное значение за все последнее время.

В период восстановления после мирового финансового кризиса рост экономики снова стал положительным, но вторая волна кризиса способствовала повторному экономическому спаду.

Последствия финансового и экономического кризиса снизили общую производительность государственных экономик-участниц ЕС. Среднегодовые темпы роста в ЕС-28 и зона евро (ЕА-18) в период между 2003 и 2013 были 1,1% и 0,8% соответственно. Наибольший рост, по этому показателю был зафиксирован в Словакии и Литве (как 4,2% годовых), а затем в Польше (4,0%), Латвии (3,7%), Эстонии (3,6%), Румынии (3,5%) и Болгарии (3,3%). С другой стороны, общее развитие реального ВВП в период с 2003 по 2013 год в Греции, Италии и Португалии был отрицательным.

В заключение следует отметить, что для решения текущих проблем и предотвращения новых дисбалансов, помимо недавно принятых мер, требуется коренное преобразование разработки политики как на уровне зоны евро, так и на уровне отдельных стран, когда в полной мере учитываются ограничения валютного союза.

Предпосылки для хорошо работающего валютного союза в Европе должны стать:

Таблица 3. Уровень роста реального ВВП стран еврозоны в 2004–2014 гг. (в % к предыдущему периоду)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Еврозона (17)	2,2	1,7	3,2	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,4	-0,6	-0,4	1,2
ЕС (27)	2,5	2,1	3,3	3,2	0,3	-4,3	2,1	1,6	-0,3	-0,1	1,4

1. Укрепление бюджетной дисциплины, укрепление фискального надзора путем введения процедур в отношении чрезмерного дефицита; внедрение автоматической системы бюджетных трансфертов на уровне ЕС.

2. Более эффективные антикризисные инструменты. В более долгосрочной перспективе общие облигации зоны евро являются привлекательным вариантом и заслуживающей доверия формой фискальной интеграции.

3. Повышение конкурентоспособности. Следует активно использовать инструменты антикризисного управления, чтобы поставить финансовую поддержку в зависимость от проведения структурных реформ.

4. Меры финансовой защиты в масштабе зоны евро. Действенный надзор на уровне зоны евро должен выявлять чрезмерные риски или чрезмерный рост банковской системы. Банки более не могут рассматриваться как чисто национальные учреждения: требуется подход к кризисному управлению и санации на уровне зоны евро, с общим фондом для поддержки проблемных финансовых учреждений.

5. Сокращение долговой нагрузки европейских стран в результате роста реального ВВП высокими темпами..

6. Необходима разработка инвестиционной программы на проведение структурных реформ, что будет способствовать росту экономической конъюнктуры.

7. Формирование эффективной банковской системы, способной обеспечить реализацию стратегических интересов, в направлении формирования макропруденциальной системы, расширение подхода к финансовому регулированию, повышению эффективности контроля.

8. Совершенствование финансовой архитектуры еврозоны с целью совершенствованию финансовой системы в целом, поддержание условий конкуренции, реструктуризации финансовых учреждений, мониторинга финансовых рисков, формирования у финансовых институтов резервного капитала и обеспечения ликвидности.

9. Формирование единого финансового рынка, где у финансовых посредников будет право свободного выхода на различные рынки, где интересы участников будут защищены, распределены зоны ответственности между регуляторами и наднациональными институтами.

10. При разработке антикризисных мер следует учитывать страновые различия.

11. По мере восстановления финансовых рынков следует постепенно свертывать государственные вливания и правительственные гарантии, т.к. участники финансового рынка должны выстраивать собственные стратегии развития.

Литература:

1. Бегма, Ю. С. Госдолг — угроза финансового банкротства страны? // Экономический журнал. 2014. Т. 33. № 1. с. 54–63.
2. Вовченко, Н. Г., Сульженко В. С. Финансовая стабилизация стран глобальной экономики в условиях долгового кризиса // Бизнес информ. 2014. № 1. с. 11–15.
3. Давтян, М. А. Долговой кризис в еврозоне и перспективы его разрешения // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2012. № S5. с. 17–24.
4. Дынкин, А., Авилова А., Квашнин Ю. и другие. Последствия южноевропейского долгового кризиса // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 3. с. 3–12.
5. Кондратов, Д. Политика зоны евро в условиях долгового кризиса / Д. Кондратов // Банковский вестник. — 2013. — № 21. — с. 36–43.
6. Липкова, Б. Роль ЕЦБ в разрешении долгового кризиса еврозоны (часть 1) // Управленец — 2013. — № 3. — с. 4–11.
7. Матвеев, А. А., Теняков И. М. Европейский союз: виртуальный подъем — реальный кризис // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 27. с. 47–54.
8. Сергеев, В. М. Проблемы европейского кризиса / Ежегодник Института международных исследований Московского государственного института международных отношений (Университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации. 2013. № 3. с. 61–67 Официальный сайт Евростата (Электронный ресурс) — <http://err.eurostat.ec.europa.eu> — статистическая служба Европейского союза (Евростат)
9. Хейфец, Б. А. Глобальный долговой кризис и риски долговой политики России. — М.: Институт экономики РАН, 2012. — 56 с.
10. Хмельницкий, М. М. Разделение Европейского союза на «Север» и «Юг» и перспективы евро // Вестник МГИМО Университета. 2013. № 6 (33). с. 134–140.
11. Цибулина, А. Н. Банковский и фискальный союзы в ЕС: что важнее? // Вестник МГИМО Университета. 2014. № 4 (37). с. 155–161.

Порядок исчисления и уплаты ЕНВД, отражение операций в учете и отчетности

Котляр Марина Александровна, студент

Научный руководитель: Смицких Ксения Викторовна, старший преподаватель

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В статье рассматривается порядок исчисления и уплаты ЕНВД, а также отражение операций в учете и отчетности на примере организации, занимающейся розничной торговлей.

Рассмотрим порядок исчисления и уплаты налогов, отражение операций в учете и отчетности применяемого торговой организацией специального налогового режима единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности.

Для исчисления суммы единого налога в зависимости от вида предпринимательской деятельности используются физические показатели, характеризующие определенный вид предпринимательской деятельности, и базовая доходность в месяц.

В таблице 1 представлены показатели, касающиеся розничной торговли.

Налоговая база = БД * К1 * К2 * ФП,

БД — базовая доходность;

К1, К2 — корректирующие коэффициенты;

ФП — физический показатель.

Базовая доходность — это условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя (кв. м., рубль, количество работников, автотранспортных средств и т.д.), характеризующего определенный вид предпринимательской деятельности в различных сопоставимых условиях, которая используется для расчета величины вмененного дохода.

Базовая доходность определяется в рублях и устанавливается на единицу физического показателя в месяц по каждому виду предпринимательской деятельности (п. 3 ст. 346.29 НК РФ). [1]

Корректирующие коэффициенты базовой доходности — это коэффициенты, показывающие степень влияния того или иного условия на результат предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом на вмененный доход.

К1 — это устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор, учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в РФ в предшествующем периоде. Коэффициент-дефлятор определяется Минэкономразвития РФ по согласованию с Минфином РФ и ежегодно, не позднее 20 ноября, публикуется им в «Российской газете». В 2015 году коэффициент — дефлятор К1 равен 1,798. [3]

К2 — это корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности, в том числе ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, режим работы, величину доходов, особенности места ведения деятельности, площадь информационных полей электронных табло, наружной рекламы и иные особенности.

Корректирующий коэффициент К2 устанавливается представительными органами муниципальных районов, городских округов, законодательными (представительными) органами государственной власти городов Москвы и Санкт-Петербурга. Значения К2 могут быть установлены только в пределах от 0,005 до 1 включительно. Значения корректирующего коэффициента К2 округляются до третьего знака после запятой. Значения физических пока-

Таблица 1. Физические показатели, характеризующие розничную торговлю, и базовая доходность в месяц

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (руб.)
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы	Площадь торгового зала (в квадратных метрах)	1800
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых не превышает 5 квадратных метров	Количество торговых мест	9000
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых превышает 5 квадратных метров	Площадь торгового места (в квадратных метрах)	1800
Развозная и разносная розничная торговля	Количество работников	4500

зателей указываются в целых единицах. Все значения стоимостных показателей декларации указываются в полных рублях. Значения стоимостных показателей менее 50 копеек (0,5 единицы) отбрасываются, а 50 копеек (0,5 единицы) и более округляются до полного рубля (целой единицы).

Рассмотрим расчет единого налога на вмененный доход торговой организацией за первый квартал 2015 года.

1) Торговая точка № 1

Для расчета налога по этой торговой точке используется физический показатель «Площадь торгового места в квадратных метрах», поскольку площадь торгового места превышает 5 кв.м., и равна 8 кв.м.

Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц составляет 1800 рублей.

Корректирующий коэффициент К1 равен 1,798.

Корректирующий коэффициент К2 равен 0,6

Налоговая база = БД * К1 * К2 * ФП, что выражается в сумме 15535 рублей в месяц.

Торговая точка вела деятельность на протяжении всего налогового периода, следовательно, налоговая база за три месяца составила 46605 рублей.

Ставка налога равна 15 процентам, таким образом, сумма исчисленного налога по рассматриваемой торговой точке, составляет 6991 рубль за налоговый период.

Аналогичным способом рассчитывается налог по остальным торговым точкам организации, подпадающим под вид деятельности «Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы».

2) Торговая точка № 2.

Площадь торгового места составляет менее 5 кв.м., физическим показателем для расчета является количество торговых мест — одно.

Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц составляет 9000 рублей.

Корректирующий коэффициент К1 равен 1,798.

Корректирующий коэффициент К2 равен 0,6

Налоговая база = БД * К1 * К2 * ФП, что выражается в сумме 9709 рублей в месяц.

Налоговая база за три месяца составила 29127 рублей.

Сумма исчисленного налога составляет 4369 рублей за квартал по данной торговой точке.

Общая сумма исчисленного аналогичным способом единого налога на вмененный доход за первый квартал 2015 года по всем торговым точкам организации составила 242055 рублей.

Организация имеет право уменьшить уплачиваемую сумму налога на сумму страховых взносов, платежей и расходов, предусмотренных пунктом 2 статьи 346.32 НК РФ. [2]

На рисунке 1 представлены условия уменьшения исчисленной суммы ЕНВД за налоговый период.

Указанные страховые платежи (взносы) и пособия уменьшают сумму единого налога, исчисленную за налоговый период, в случае их уплаты в пользу работников, занятых в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог. При этом сумма единого налога не может быть уменьшена на сумму указанных в настоящем пункте расходов более чем на 50 процентов. [2]

Сумма указанных выше платежей за первый квартал 2015 года составила 144576 рублей.

Таким образом, общая сумма единого налога на вмененный доход подлежащая уплате в бюджет за первый квартал 2015 года равна 121028 рублей.

Срок уплаты ЕНВД до 25 числа месяца, следующего за отчетным периодом (ст. 346.32 НК РФ). [2]

Налоговые декларации представляются в налоговый орган по итогам каждого квартала — не позднее 20-го числа месяца следующего за кварталом (ст. 346.32 НК РФ), по форме утвержденной Приказом ФНС России от 04.07.2014 № ММВ-7-3/353@. [4]

Организациями, находящимися на специальном налоговом режиме ЕНВД, осуществляется отдельный учет показателей:

- 1) по каждому виду деятельности, облагаемой ЕНВД;
- 2) в отношении деятельности, облагаемой ЕНВД и деятельности, облагаемой в рамках иных режимов налогообложения.

Также обязателен учет показателей по налогам, исчисляемым в качестве налоговых агентов, и прочим налогам и сборам.

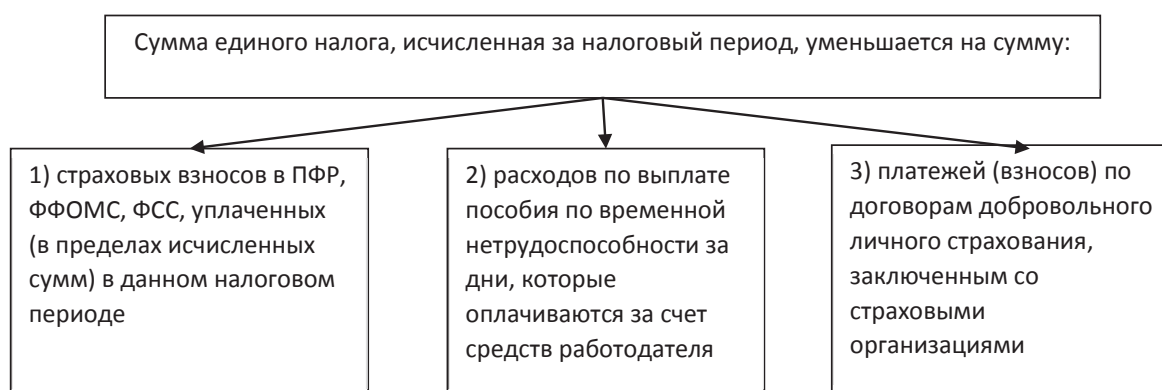


Рис. 1. Условия уменьшения исчисленного ЕНВД

Согласно Закону от 06.12.2011 N 402 «О бухгалтерском учете», организации на режиме налогообложения ЕНВД обязаны вести бухгалтерский учет в полном объеме. [5]

В бухгалтерском учете проводки по начислению и уплате единого налога на вмененный доход отражаются проводками, представленными в таблице 2.

Таблица 2. Проводки по начислению и уплате ЕНВД

Дебет	Кредит	Описание проводки	Сумма	Документ-основание
99	68	Начисление налога на ЕНВД	121028	Бухгалтерская справка-расчет
68	51	Отображение выплаты налога на ЕНВД	121028	Платежное поручение, банковская выписка

Согласно законодательству Российской Федерации организации, применяющие систему налогообложения ЕНВД должны представлять следующую отчетность, представленную в таблице 3.

Согласно законодательству, для тех организаций, в которых за год получили доходы 10 и более человек, обяза-

тельна подача справок по форме 2-НДФЛ в электронной форме. Также, в соответствии с утвержденными изменениями в законе (№ 188-ФЗ), если количество наемных работников предприятия превышает 25 человек, вся отчетность по страховым взносам в ПФР и ФСС должна быть представлена в электронном виде.

Таблица 3. Отчетность, представляемая организациями — плательщиками ЕНВД

Контролирующий орган	Вид отчетности	Срок
ИФНС	Налоговая декларация	Ежеквартально
	2-НДФЛ	до 01 апреля
	Среднесписочная численность	до 20 января
	Баланс по итогам года, Отчет о финансовых результатах, приложения	до 31 марта
ПФР	Отчет по форме РСВ-1	ежеквартально
ФСС	Отчет по форме № 4-ФСС	ежеквартально
Статистика	Баланс по итогам года, Отчет о финансовых результатах, приложения	до 01 апреля

Отчетность в электронном виде и документы, подтверждающие ее получение налоговым органом, распечатывать не обязательно, но хранить необходимо в течение пяти лет на внешних носителях (дискетах или CD-дисках).

Формы налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности в электронном виде, представленные в соответ-

ствии с требованиями, установленными законодательством, являются оригиналами, имеют юридическую силу, подлежат хранению и могут использоваться в качестве доказательств в суде, а также при рассмотрении споров в досудебном порядке. При этом все документы в электронном виде необходимо хранить с электронной цифровой подписью.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 06.14.2015), п. 3 ст. 346.29
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 06.14.2015), ст. 346.32
3. Об установлении коэффициентов-дефляторов на 2015 год: приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 29.10.2014 № 685 (Зарегистрирован в Минюсте РФ 18 ноября 2014 г.)
4. Об утверждении формы налоговой декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности в электронном виде: приказ ФНС России от 04.07.2014 № ММВ-7-3/353@ (зарегистрировано в Минюсте РФ 01 сентября 2014 г. N 33922) (ред. от 04.07.2014г)
5. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)

6. Об утверждении Порядка представления налоговой декларации в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи: приказ МНС России от 02.04.2002 г. N БГ-3—32/169. (зарегистрировано в Минюсте РФ 16 мая 2002 г. N 3437)

Основные направления совершенствования таможенных операций при исполнении импортной сделки

Кочегин Алексей Владимирович, студент
Белгородский университет кооперации, экономики и права

В статье рассмотрены актуальные вопросы совершенствования таможенных операций при исполнении импортной сделки.

Ключевые слова: сделка, таможенная операция, таможенная процедура, комплаенс, «единое окно»

В современных условиях экономика России находится в определенной зависимости от экономики других стран. Отдельная страна практически не в состоянии производить всю необходимую для внутреннего рынка продукцию на высоком техническом уровне и/или требуемого качества, а также продукцию с оптимальным соотношением по принципу «цена-качество». Поэтому многие российские предприниматели стремятся выйти на внешние рынки, что позволяет им расширить внешнеторговые операции и получить большую прибыль. Однако для успешного ведения внешнеторговых операций необходимо знать таможенные операции и процедуры, которые составляют сущность таможенного дела.

Внешнеторговая деятельность является неотъемлемой частью экономики любой страны и развивается по двум основным направлениям: торговля и инвестиции.

Традиционно приоритетным направлением внешне-торговой деятельности считается экспорт, так как он непосредственно связан с притоком иностранного капитала в страну и получением дохода конкретным предприятием-экспортером.

Однако в последнее время значительно расширилось влияние на экономику России импортных операций как составляющей части внешнеторговой деятельности.

Так, в сфере торговли ввоз импортной продукции способствует развитию конкуренции среди отечественных товаропроизводителей и товаров импортного производства; ввоз сырья, полуфабрикатов и материалов обеспечивает интеграцию импорта в промышленное производство России; иностранные инвестиции в экономику страны осуществляются в виде поступления кредитов и займов или денежных и основных средств для развития совместных предприятий.

Стоит также заметить, что с точки зрения предприятия-импортера импортная сделка не является итоговой операцией: так же как и у экспортеров, конечная цель импорта — это получение прибыли конкретным предприятием. Таким образом, при принятии решения об им-

порте товаров, работ или услуг предполагается получение в дальнейшем прибыли, например от перепродажи товаров, или от реализации собственной продукции, изготовленной с использованием иностранного сырья и тому подобное.

Практика исполнения внешнеторговых сделок, наряду с положительным эффектом, выявила и ряд сложных проблем, связанных непосредственно с импортными операциями. Так, на практике отечественные предприятия и организации столкнулись с тем, что внешнеторговая деятельность несет в себе повышенную долю рисков в силу ее особенностей.

При этом аудиторские проверки показали, что импортеры несут убытки из-за недостаточного контроля за различного рода рисками: валютным, коммерческим, финансовым и так далее. В этой связи актуальным является вопрос правильного отражения импортной сделки, так как она является основой для формирования себестоимости продукции (работ, услуг) и, в конечном счете, напрямую влияет на прибыль предприятия.

Помимо прочего для успешной реализации импортной сделки серьезное значение приобретает надлежащее выполнение таможенных операций, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза (ТС).

Таким образом, в современных условиях мирового хозяйства, объективными характеристиками которого являются усиливающаяся глобализация и интеграция, внешне-торговая деятельность любого предприятия должна быть тщательно спланирована с учетом специфики каждой отрасли и особенностей конъюнктуры конкретных мировых рынках. В связи с этим увеличивается роль стратегического планирования как инструмента, обеспечивающего эффективный процесс реализации внешнеэкономических связей и формирующего рациональную и обоснованную структуру внешнеэкономической деятельности, позволяющую повысить экономический потенциал участника международных экономических отношений.

Импорт — это ввоз товаров в страну из других государств. Под импортом в мировой экономической практике понимается и статистически учитывается: во-первых, ввоз в страну товаров зарубежного происхождения непосредственно из страны-производителя или страны-посредника для личного потребления либо же для их переработки с целью потребления внутри страны или вывоза из нее; во-вторых, ввоз в страну товаров для их переработки под таможенным контролем; и, в-третьих, ввоз товаров из зон свободной торговли [12].

Внешнеторговые сделки двух или более сторон в процессе их производственной и хозяйственной, включая торговую, деятельности оформляются контрактом, совершаемым, как правило в письменной форме. Отношения, возникающие из контракта, называются контрактными, а обязательства сторон, вытекающие из контракта, обязательствами по контракту. При выборе партнёров по сделке учитывается множество факторов: вид и предмет сделки, страна заключения и исполнения договора, возможности рынка, наличие конкурентов, конъюнктурные особенности рынка. В случае отыскания лучшего импортера из нескольких возможных необходимо решить вопросы выбора страны покупателя и наиболее выгодного контрагента в ней. И только решив эти вопросы, следует установить контакты с вероятными импортерами [11].

Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС) установлен принцип равенства субъектов при перемещении товаров через таможенную границу ТС. Товары перемещаются через таможенную границу в порядке, установленном таможенным законодательством ТС [10]. ТК ТС определяет порядок действий в отношении товаров, запрещенных или ограниченных к ввозу на таможенную территорию и к вывозу с таможенной территории ТС, а также определяет категории лиц, обязанных соблюдать этот порядок [1].

Операции, предшествующие декларированию товаров и транспортных средств установлены главами ТК ТС. К ним относятся: прибытие товаров на таможенную территорию ТС; временное хранение товаров и транспортных средств и убытие товаров и транспортных средств с таможенной территории ТС.

В качестве направлений, позволяющих улучшить работу каждого участника ВЭД при исполнении импортной сделки, нами были выделены: внедрение процедур комплаенс в деятельность участников ВЭД и применение системы «единого окна».

Внедрение системы комплаенс у участника ВЭД можно рассматривать в качестве способа завоевания до-

верия и у контролирующих органов, что в свою очередь, позволит получить статус «добропорядочного участника ВЭД» и воспользоваться сопутствующими статусу льготами и упрощениями.

Преимуществами комплаенс для участников ВЭД являются:

- во-первых, оптимизация отношений с контрагентами (обеспечение соблюдения договорных обязательств по внешнеторговым контрактам; выявление случаев мошенничества партнеров; сведение к минимуму репутационных рисков);

- во-вторых, оптимизация отношений с контролирующими органами (сведение к минимуму рисков, связанных с репутацией организации, от которой в том числе зависит попадание в «белые списки» контролирующих органов; снижение издержек от привлечения к административной ответственности и наложении штрафов; использование преимуществ от ведения легальной деятельности — получение статуса уполномоченного экономического оператора со всеми вытекающими упрощениями и ускорениями таможенных процедур; использование упрощений, связанных с прохождением таможенного контроля после выпуска товаров: в соответствии с международными стандартами, вместо проведения таможенной проверки могут быть использованы результаты внутреннего контроля в организации, элементами которого является комплаенс система) [4].

Внедрение системы «единого окна» обеспечивает ясные выгоды, приобретаемые как представителями бизнеса, так и контролирующими государственными органами. Подготовка и предоставление стандартного пакета документов фирмой-трейдером в стандартном виде и один раз, приведет к ускорению проведения сделки, снизив затраты на получение документов и обеспечив прозрачность правил контроля [6].

Комплексное совершенствование таможенных операций в дальнейшем будет положено в основу устойчивого развития не только участников ВЭД, объектов околотаможенной инфраструктуры, но и собственно таможенных органов России. Все это предполагает дальнейшее повышение эффективности взаимодействия участников ВЭД и Федеральной таможенной службы по всем направлениям. Реализация мероприятий, полученных в ходе исследования в отношении импорта продукции, позволит повысить эффективность работы участника ВЭД на внешних рынках, следовательно, приведет к повышению эффективности его функционирования в целом.

Литература:

1. Таможенный кодекс таможенного союза: приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 17.
2. О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 27 ноября 2010 года № 311-ФЗ.
3. О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р.

4. Боброва, О. Г. Таможенный контроль и процедуры комплаенс участника ВЭД // Таможенные чтения — 2014. Актуальные проблемы теории и практики таможенного дела (к 20-летию Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии): Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Под общ. ред. профессора А. Н. Мячина. — СПб.: Санкт-Петербургский имени В. Б. Бобкова филиал РТА, 2014. — С. 29–35.
5. Бякин, Г. И. Таможенные операции: учебное пособие. — СПб.: ИЦ Интермедия, 2014. — 268 с.
6. «Единое окно» Таможенного союза требует единого управления: Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/db/it/Documents/4.pdf>.
7. Костин, А. А., Костина О. В. Перспективы применения информационных технологий в процессе осуществления таможенного администрирования // Проблемы законодательного регулирования Интернет-ресурсов и правового разрешения конфликтов с участием субъектов Интернет-сообщества: материалы междунар. Науч. — практ. Конф. В рамках проекта «Российско-украинские криминалистические чтения на Слобожанщине». Г. Белгород, 19 апреля 2013 г. / отв. Ред. И. М. Комаров. Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2013. — с. 110–113.
8. Костин, А. А., Костина О. В. Перспективы развития таможенного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза // Academic science — problems and achievements V. — North Charleston, USA, 2014. — Vol. 2. — с. 181–184.
9. Костин, А. А., Костина О. В., Москаленко О. А. TRANSFORMATION OF RUSSIAN CUSTOMS POLICY IN MODERN CONDITIONS // Science, Technology and Higher Education: materials of the III international research and practice conference, Vol. I, Westwood, October 16th, 2013 / publishing office Accent Graphics communications — Westwood — Canada, 2013. — P. 245–251.
10. Костин, А. А. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств: Учебное пособие. — СПб.: ИЦ Интермедия, 2013. — 340 с.
11. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавров / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; под ред. Е. Ф. Прокушева. — 8-е изд. перераб. и допол. — М.: Юрайт, 2012. — 527 с.
12. Прокушев, Е. Ф., Костин А. А., Москаленко О. А. Современные условия интеграции России в систему мирохозяйственных связей. European Science and Technology: materials of the international research and practice conference, Vol. I, Wiesbaden, January 31st, 2012 / publishing office «Bildungszentrum Rodnik e. V».. — с. Wiesbaden, Germany, 2012. P. 707–717.

Финансовые потоки теневой экономики жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ)

Крюкова Ирина Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Теневая экономика является деструктивным элементом любой экономической системы. В структуре экономических преступлений жилищно-коммунальное хозяйство занимает второе место, что обусловлено высокой непрозрачностью его финансовых потоков, несовершенством законодательства, спецификой предоставляемых услуг. В статье определена категория «финансовые потоки теневой экономики ЖКХ», исследованы факторы, способствующие уводу финансовых потоков в теневую экономику, структурированы направления движения финансовых потоков ЖКХ, на которых возникает риск их увода из правового поля, классифицированы экономические преступления ЖКХ, приводящие к возникновению финансов теневой экономики ЖКХ. Автором разработана система мер, способствующая повышению прозрачности финансовых потоков отрасли и снижению объемов те-

невой экономики, среди которых важное место занимает общественный контроль и персональная ответственность чиновников за реализацию проектов.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, финансовые потоки, теневая экономика, экономические преступления

Экономику любого государства невозможно охарактеризовать полностью, не упомянув об обратной ее стороне — так называемой «теневой экономике». Теневая экономика выступает результатом паразитарного перерождения экономических отношений и порождает спекулятивный интерес, играющий деструктивную роль в историческом процессе. [9]

По разным оценкам, размер теневой экономики России составляет от 30 до 46% официального ВВП. Реалии времени, когда, в условиях ограниченных финансовых ре-

курсов, государством ставятся сложные задачи повышения экономического роста, выполнения взятых ранее социальных обязательств, стимулирования инвестиций, заставляют экономистов упорно работать над проблемами ликвидации негативных элементов в экономике. Изучением сущности «теневой экономики» и методов борьбы с ней занимаются такие ученые как Волкова Н. М., Костин А. В., Латов Ю. В., Ковалев С. Н., Попов Ю. Н., Тадтаев Д. М., Фильчакова Н. Ю., Эриашвили Н. Д. и другие.

Одной из проблемных в отношении экономической преступности отраслей является отрасль жилищно-коммунального хозяйства. Несмотря на усилия государственной власти в области повышения качества услуг и инвестиционной привлекательности сферы жилищно-коммунального хозяйства России, по-прежнему проблемы этой отрасли носят острый социальный и экономический характер. Сфера ЖКХ создает примерно 6–7% ВВП [2], она является потенциально интересной сферой приложения капитала, что обусловлено свойствами, ей присущими: обязательность платежей населения за поставленные ресурсы, неиницируемость потребности в бытовом обслуживании и капитальном строительстве. Социальная важность обусловлена правом человека на жилище, потребностью в комфортном проживании. Уровень социального обслуживания граждан становится главным критерием эффективности правительства любого государства. На сегодняшний момент отрасль имеет ряд проблем, одной из которых является вывод финансовых потоков в теневую экономику. В 2012 г. органами прокуратуры в ней пресечено 213 тыс. нарушений закона. В 2013 г. прокуратура выявила и пресекла почти 320 тыс. нарушений законодательства в ЖКХ, к дисциплинарной и административной ответственности привлечены порядка 63 тыс. виновных физических и юридических лиц. [11] В общей структуре экономических преступлений в 2013 году наиболее распространенными остаются преступления, связанные с финансово-кредитной системой (27,9% от общего числа преступлений) и потребительским рынком (16,9%), к которому относятся коммунальные услуги населению. [8]

По словам генерального прокурора РФ Ю. Чайка «в деятельности органов государственной власти субъектов и местного самоуправления выявлены многочисленные нарушения при установлении тарифов, распоряжении имуществом коммунального комплекса. Установлены они и при использовании организациями ЖКХ средств бюджетов различных уровней, собственных финансов, в том числе поступивших в виде платежей граждан за потребляемые услуги». [3]

Сложность в выявлении и раскрытии преступлений в сфере ЖКХ обусловлена несколькими причинами. Одной из них является высокая непрозрачность финансовых потоков, возникающих в результате реализации жилищно-коммунальных услуг. Необходимо четкое представление о сущности и направленности движения финансовых ресурсов теневой экономики, поскольку

именно финансовые потоки составляют базис теневой экономики.

В связи с этим целью данного исследования является уточнение категории «финансовые потоки теневой экономики ЖКХ», изучение движения финансовых потоков между всеми участниками процессов, связанных с функционированием ЖКХ, выявление этапов, на которых существует риск увода финансовых потоков в теневую экономику, выработка мер предупреждения нарушений в финансовой сфере ЖКХ.

Результативная борьба с элементами теневой экономики невозможна без понимания ее экономического смысла.

«Теневая экономика включает в себя все те виды деятельности, которые имеют негативный характер, наносят вред обществу. Конструктивный (общественно полезный) или деструктивный характер деятельности выступает исходным критерием отнесения ее различных видов к нормальной или теневой экономике. Поэтому теневой экономикой надо признать всякую экономическую деятельность, противоречащую общественным интересам». [9]

«Теневая экономика — это та экономическая деятельность и доход от нее, которые избегают государственного регулирования, налогообложения, контроля и не получают отображения в официальных оценках ВВП». [5, с.20]

По мнению Волковой Н. М., теневая экономика может рассматриваться как специфический вид экономической деятельности, которому присущи правонарушения норм действующего законодательства, в частности, путем использования таких инструментов как коррупция, легализация (отмывание) денег, полученных преступным путем, и т.п. [1, с.97]

Теневая экономика — это неофициальная (скрываемая, нефиксируемая) экономическая деятельность работников «белой» экономики, прямо и непосредственно связанная с их официальной профессиональной деятельностью. Противоправная деятельность фактически является неотъемлемым компонентом повседневной деловой практики «большого бизнеса». Здесь происходит негласное перераспределение общественного дохода. Это приписки, которая выдает фиктивные результаты за реальные — приписки продукции, фальсификация сведений о качестве и цене товаров; неформальных связи — обеспечение «закулисного» выполнения обычных производственных заданий: повышенная оплата труда «шабашников», организация банкета при приеме ревизоров; взятки, т.е. злоупотребления служебным положением должностных лиц в личных целях — коррупция, незаконные привилегии. В коммерческом секторе хозяйства наиболее распространены уклонение от налогов, нечестная конкуренция, коммерческие взятки, нарушение прав потребителей. [10]

Теневая экономика с экономико-правовой точки зрения это — хозяйственная деятельность, направленная на удовлетворение потребностей (рациональных, не ра-

циональных и иррациональных) субъектов, имеющая как производительный (скрытое производство и реализация разрешенных товаров, работ и услуг, а также производство и реализация запрещенных товаров, работ и услуг), так и непроизводительный характер (скрытое перераспределение ранее созданного национального дохода), находящаяся вне правового поля. [4, с.29]

Теневая экономика подразделяется на несколько секторов в зависимости от связи с официальной экономикой, состава объектов и субъектов: «вторая», или «беловоротничковая», «серая» и «черная». Теневую экономику ЖКХ можно отнести ко «второму» сектору и охарактеризовать как запрещенную экономическую деятельность должностных лиц, приводящую к незаконному перераспределению ранее созданного национального дохода.

Таким образом, учитывая отраслевую специфику, финансовые потоки теневой экономики ЖКХ можно рассматривать как совокупность горизонтальных и вертикальных перемещений денежных средств, складывающаяся в результате хозяйственной деятельности государства, предприятий (организаций) и населения, связанной с функционированием жилищно-коммунальной сферы хозяйства, и характеризующаяся преднамеренным ее выведением за рамки правового поля государства и получением нелегальных доходов.

Субъекты экономических преступлений в сфере ЖКХ делятся на внутренних (руководители управляющих компаний (УК), председатели товариществ собственников недвижимости (ТСН)) и внешних (чиновники, рейдеры).

Структура денежных и финансовых потоков отрасли ЖКХ представлена на рисунке 1.

Увод финансовых потоков ЖКХ в теневую экономику происходит на следующих этапах:

1. этап уплаты управляющим субъектом денежных средств поставщикам коммунальных ресурсов;
2. этап распределения управляющим субъектом финансовых ресурсов, поступивших от населения и из бюджета;
3. этап уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджеты разных уровней.

Факторами, детерминирующие совершение финансовых преступлений в сфере ЖКХ, являются:

- высокая непрозрачность финансовых потоков, проходящих в результате реализации жилищно-коммунальных услуг;
- несовершенство законодательства, регламентирующего права, обязанности, ответственность субъектов отношений при предоставлении коммунальных услуг;
- труднодоказуемость совершенных преступлений в силу их нетипичности;



Рис. 1. Денежные и финансовые потоки отрасли жилищно-коммунального хозяйства [6, с.75]

– труднодоказуемость в связи с изменчивостью и мгновенным потреблением услуги.

Классификацию экономических преступлений в сфере ЖКХ, приводящих к возникновению финансов теневой экономики, можно представить следующим образом:

1. Преступления, связанные с незаконными действиями правления ТСН, ЖСК, ЖК, УК:

- нарушения при установлении тарифов за поставленные ресурсы;
- нецелевое использование бюджетных средств;
- использование дешевых некачественных материалов при ремонте и строительстве или создание видимости работ и присвоение выделенных на такие работы денежных средств;
- фиктивное принятие на работу кадров и присвоение их заработной платы;
- подделка протоколов проведения общего собрания жильцов дома, в которых фиксируется фиктивная необходимость проведения ремонтных и других работ;
- заключение договоров с подрядчиками с завышенной сметой;
- содержание непрофильных активов;
- сдача в аренду нежилых помещений многоквартирных домов (МКД).

2. Преступления, связанные с преднамеренной преступной деятельностью или халатностью чиновников или иных лиц:

- преднамеренное банкротство ресурсопоставляющих предприятий;
- незаконное предоставление права на проведение строительства и ремонта компаниям за взятку.

Теневая экономика — явление, сопровождающее любую экономическую систему. Задачей правительства и общества является уменьшение ее объемов, исключение коррупционной составляющей. В период реформирования ЖКХ, в условиях значительного снижения доли государственных расходов на нужды этой отрасли, приоритетом в ее функционировании становится оптимизация движения финансовых потоков, исключение деструктивных элементов, связанных с незаконными действиями должностных лиц и чиновников, направленных на разрушение эффективного управления финансами отрасли. Сужение теневого сектора и увеличение прозрачности финансовых потоков ЖКХ возможно при обязательном установлении общественного контроля за деятельностью управляющих субъектов. В связи с этим предлагаем систему мер, способствующих увеличению прозрачности финансовых потоков ЖКХ:

1. общественный контроль за деятельностью ТСН, жилищно-строительных кооперативов (ЖСК), жилищных кооперативов (ЖК), УК. Реформа ЖКХ не даст ожидаемых результатов без активного участия населения в управлении собственностью. В первую очередь, субъекты управления должны следовать принципу открытости информации, который отражен в Постановлении Правительства от 28.12.2012 г. № 1468 «О порядке предоставления ор-

ганам местного самоуправления информации лицами, осуществляющими поставки ресурсов, необходимых для предоставления коммунальных услуг, и (или) оказывающими коммунальные услуги в многоквартирных и жилых домах либо услуги (работы) по содержанию и ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах» [7], Постановлении Правительства от 23.09.2010 г. № 731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами», а также в части 10 статьи 161 Жилищного кодекса РФ, где закреплено, что организации, осуществляющие управление МКД, обязаны раскрывать информацию о своей деятельности путем публикации ее на сайте <https://www.reformagkh.ru>. Обширная судебная практика показывает, что не все управляющие субъекты следуют принципу гласности. В связи с этим необходимо в законодательном порядке закрепить ответственность председателей ТСН, ЖК, ЖСК за нераскрытие, неполное раскрытие, раскрытие недостоверной информации о финансовых потоках, поскольку КоАП РФ предусматривает наказание в виде штрафа только для управляющих компаний, действующих на основании договоров управления. Необходимо посредством социальной рекламы просвещать граждан о их правах и действиях при нарушении этих прав.

2. государственное инициирование общероссийского общественного движения, в состав которого должны войти представители собственников жилья, специалисты в сфере ЖКХ, ученые и должностных лиц отрасли ЖКХ. Создание такого общественного движения послужит эффективным инструментом контроля за деятельностью ТСН, ЖСК, ЖК, УК. Действующие общественные движения многочисленны, но не масштабны, в результате чего не могут осуществить реальный контроль за движением финансовых ресурсов ЖКХ.

3. более широкое привлечение частных подрядчиков и поставщиков услуг в сферу ЖКХ, создание предприятий государственно-частного партнерства, что позволит снизить монополию муниципальных предприятий в области оказания услуг и поставки ресурсов. При этом считаем необходимым проведение конкурсов на право предоставления услуг ЖКХ. Конкурс должен проводиться в присутствии должностного лица от Министерства строительства и ЖКХ региона, подпись которого должна заверять все необходимые документы, подтверждающие право того или иного юридического лица на оказание услуг. При этом для должностного лица необходимо предусмотреть персональную ответственность за утверждение проектов, смет ремонтных работ и их результаты. Необходимо ранжировать проекты в зависимости от стоимости и исходя из этого следует определять количество чиновников, ответственных за проект.

4. совершенствование законодательных норм в части административного и уголовного наказания руководителей ТСН, ЖСК, ЖК, УК за нецелевое использование средств, поступающих в их распоряжение в результате уплаты коммунальных платежей населением и организа-

циями, а также средств, переданных Фондом реформирования ЖКХ, предусматривающих конфискацию имущества в объемах совершенных хищений.

Только комплексный подход, включающий персональную ответственность руководителей управляю-

щего субъекта и чиновников, общественный контроль и жесткие меры ответственности нарушителей, позволит повысить прозрачность финансовых потоков ЖКХ, оптимизировать денежные потоки, и, как следствие, решить накопившиеся проблемы финансирования отрасли.

Литература:

1. Волкова, Н. М. Подходы к определению понятия «теневая экономика» // Право и государство: теория и практика. 2013. № 9 (105). — с. 96–100
2. Годовой объем услуг в сфере ЖКХ оценивается в 6–7% ВВП. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.interfax.ru/412255> (Дата обращения 13.05.2015)
3. Доклад на заседании Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://genproc.gov.ru/smi/interview_and_appearances/appearances/82414/ (Дата обращения 13.05.2015)
4. Кириленко, В. П., Дронов Р. В. Коррупция и ее связь с теневой экономикой // Управленческое консультирование. 2012. № 3 (47). с. 28–36.
5. Костин, А. В. Теневая экономика: понятие, сущность, содержание, тенденции развития // Экономика и социальная политика. 2014. № 1. С. 19–23
6. Крюкова, И. В. Финансовые потоки ЖКХ / Крюкова И. В. / Научные перспективы 21 века. Достижения и перспективы нового столетия: Материалы 6 международной научно-практической конференции. Новосибирск, 14–15 ноября 2014. — Новосибирск, 2014. с. 74–76
7. Подписано постановление об открытости информации в сфере ЖКХ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/estatelawissue.html?434> (Дата обращения 13.05.2015)
8. Статистика экономической преступности за 2013 год (по данным МВД РФ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econcrime.ru/stat/8/> (Дата обращения 13.05.2015)
9. Смирнов, А. А. Государственная политика противодействия теневой экономике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://elibrary.fines.ru/materials_files/refer/A5159_b.pdf (Дата обращения 13.05.2015)
10. Тюгашев, Е. А. Экономика домашнего хозяйства и окружающего социума. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://knigi-uchebniki.com/upravlenie-narodnyim-ekonomika/tenevaya-ekonomika19173.html> (Дата обращения 13.10.2014)
11. Чайка: в 2013 г. в ЖКХ выявили 320 тыс. преступлений [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/39635> (Дата обращения 13.10.2014)

Характеристика хозяйственной деятельности ОАО «Ростелеком» и разработка плана мероприятий для увеличения прибыльности компании в краткосрочной перспективе

Кирбитова Светлана Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Кудряшова Анна Сергеевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Открытое акционерное общество междугородной и международной электрической связи «Ростелеком» является объектом исследования в рамках выпускной квалификационной работы.

ОАО «Ростелеком» — национальная телекоммуникационная компания и крупнейший оператор связи России, обслуживающий более 100 миллионов абонентов в 80 регионах страны. Компания предоставляет высокотехнологичные услуги фиксированной и мобильной связи, широкополосного доступа в Интернет, платного телевидения.

Основными видами деятельности компании являются:

- оказание услуг по передаче междугородного и международного трафика операторов и предоставление услуг междугородной и международной телефонной связи пользователям;
- оказание услуг по передаче местного трафика операторов и предоставление услуг местной телефонной связи;
- оказание услуг подвижной радиотелефонной связи;
- предоставление каналов в пользование;

- оказание услуг по распространению телевидения и радиовещания;
- оказание услуг Интернет.

На рынке Приморского края и Дальнего Востока до 2011 г. компания «Ростелеком» не была известна. И только после присоединения «Дальсвязи» компания

начала играть особую важную роль в развитии сетей связи в Дальневосточном Федеральном Округе. В октябре-ноябре 2013 г. закончилась реорганизация «Ростелекома». Благодаря ей, бренд компании стал самым узнаваемым, значительно расширилась клиентская база и, соответственно, выросла выручка от оказания услуг связи.

Таблица 1. Показатели деятельности компании до и после реорганизации, в тыс. руб.

Показатели	2013	2012	2010
Валюта баланса	534 950 183	563 211 075	91 381 729
Выручка	283 952 041	282 904 308	60 527 413
Чистая прибыль	35 297 917	32 674 394	3 459 752

Источник: [составлено автором выпускной квалификационной работы на основе данных бухгалтерской отчетности]

За два года рост выручки компании составил 467%, а активов — 616%. Очевидно масштабное расширение компании в результате реорганизации.

На рынке по состоянию на конец 2014 года занимает следующие позиции:

- 68% рынка фиксированной связи;

- 39% рынка широкополосного доступа;
- 54% рынка IPTV.

На данный момент, как уже было отмечено выше, компания присутствует во всех регионах страны.

Организационная структура представлена на схеме ниже.

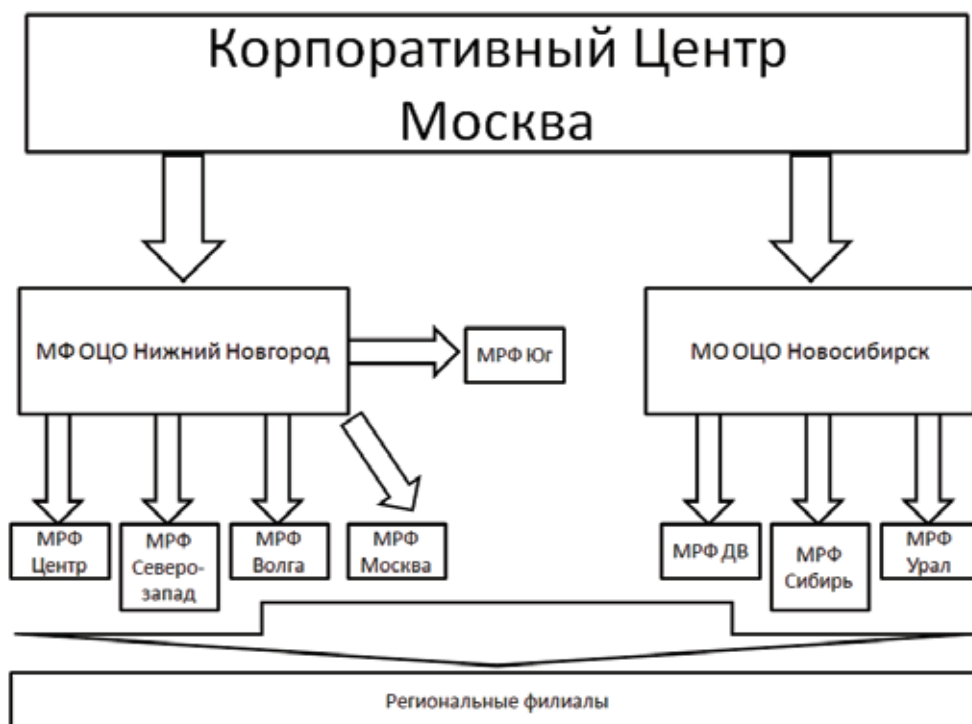


Рис. 1. Организационная структура ОАО «Ростелеком»

Источник: [составлено автором выпускной квалификационной работы]

Корпоративный центр является главной операционной единицей в компании. Он координирует деятельность всех макрорегиональных и региональных филиалов. Здесь разрабатывается общая стратегия, контролируется деятельность макрорегиональных филиалов и региональных

филиалов, издаются положения, приказы, имеющие общекорпоративное значение, осуществляется поддержка основной бухгалтерской программы «Ростелекома» — Oracle OeBS R12, находятся головные департаменты: развития сетей связи, экономики, финансов, инвестиций,

налогов, бухгалтерии, IT-технологий, безопасности, развития проектов и так далее. Здесь же находится аппарат Президента компании и осуществляется поддержка его деятельности.

МФ ОЦО — многофункциональные общие центры обслуживания, которые объединяют в группы макрорегиональные филиалы и выполняют функции:

- центра казначейских операций;
- центра учета и отчетности;
- центра по управлению персоналом;
- центра сбора дебиторской задолженности.

МФ ОЦО Нижний Новгород и Новосибирск осуществляют общую поддержку макрорегиональных филиалов в ведении указанных выше операций и не ведут операционную, инвестиционную и финансовую деятельность.

Макрорегиональные филиалы объединяют региональные филиалы и осуществляют их поддержку и координацию работы. Внутренняя структура МРФ и РФ полностью или частично соответствует структуре КЦ для унификации бизнес-процессов. Приморский филиал

ОАО «Ростелеком» входит в макрорегиональный филиал «Дальний Восток». Сюда также входят следующие филиалы:

- хабаровский;
- амурский;
- магаданский;
- сахалинский;
- сахателеком (Якутия);
- камчатский.

Во главе каждого филиала стоит директор. Непосредственным руководителем всех директоров макрорегионального филиала, который подчиняется напрямую Президенту компании. За функциональные направления — финансы, сети связи их развитие, коммерция, безопасность, управление персоналом и так далее — закреплены заместители директора филиала — функциональные директора, которые уже непосредственно управляют отделами их начальниками. В ОАО «Ростелеком» выстроена четкая иерархическая структура.

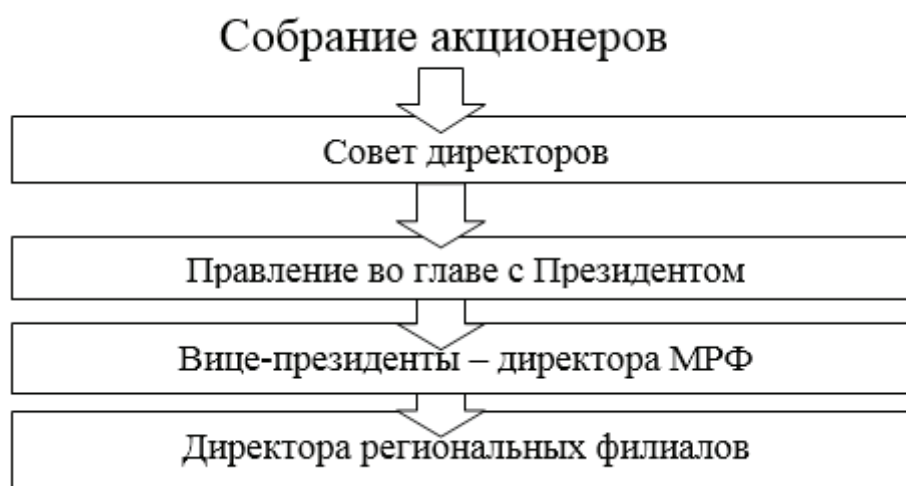


Рис. 2. Структура подчиненности в ОАО «Ростелеком»
Источник: [составлено автором выпускной квалификационной работы]

Далее, проанализируем финансовые результаты и эффективность деятельности компании в целях выполнения поставленных задач ВКР.

Информационной базой для анализа доходов и расходов является отчет о финансовых результатах за несколько периодов и пояснительные записки. Все необходимые данные опубликованы на официальном сайте ОАО «Ростелеком».

Стоит учитывать, что во 2 квартале 2013 г. произошла реорганизация компании путем присоединения большого количества региональных телекоммуникационных компаний, поэтому данные до 2013 г. и после 2013 г. будут сильно разниться.

Чтобы представить масштабы деятельности компании, сведем все доходы и расходы в Таблицу 2.

С Таблицы 2 мы видим, что данные до 2013 и после 2013 г. сильно разнятся, это связано с тем, что во втором

квартале 2013 г. произошла реорганизация компании, а именно: путем присоединения большого количества региональных телекоммуникационных компаний. Поэтому, за счет реорганизации компании расходы и доходы в 2013 г. сильно отличаются от доходов и расходов 2012 и 2011 гг. Но так же, можно заметить, что 2014 г. доходы и расходы организации выросли по сравнению с 2013 г. так как после реорганизационный период, ОАО «Ростелеком» начала усиленное развиваться.

– основными видами бизнеса до реорганизации ОАО «Ростелеком» были предоставление услуг международной (МН) и междугородной (МГ) телефонной связи. В 2011 г. до реорганизации доля МГ связи составляла 52,2% или 29,5 млрд. р., доля МН связи — 15,5% или 8,7 млрд. р. При этом совокупная выручка услуг связи была 56,4 млрд. р.

Таблица 2. Доходы и расходы компании агрегировано, в тыс. р.

Показатели	2014	2013	2012	2011
Доходы от услуг связи	258 183 287	261 989 403	200 914 796	56 481 946
Прочие доходы	57 811 845	44 269 388	40 125 548	21 133 363
Расходы по услугам связи	225 297 183	222 914 283	180 451 726	52 338 667
Прочие расходы	45 980 496	42 167 740	19 761 619	20 847 779
Всего доходы	315 995 132	306 258 791	241 040 344	77 615 309
Всего расходы	271 277 679	265 082 023	200 213 345	73 186 446
Прибыль до налогообложения	44 717 453	41 176 768	40 826 999	4 428 863

Источник: [составлено автором выпускной квалификационной работы на основе данных бухгалтерской отчетности]

– после реорганизации в 2013 г. и присоединения крупнейших межрегиональных компаний связи Центральной России, Урала, Сибири, Дальнего Востока резко возросла доля услуг: городская связь с 0,3% до 32,3% (скорректированный прирост 114,7%, в абсолютном выражении со 145 млн. р. до 65 млрд. р.), ШПД с 0,3% до 9,3% (скорректированный прирост 32,6%). Появился новый для компании вид услуги — сотовая связь, коммерческий эффект от которой составил 12,4 млрд. р. или плюс 22% к приросту доходов. Сотовая связь — нетрадиционный для «Ростелекома» вид услуги, и его появление связано исключительно с реорганизацией и присоединением других компаний. Доля МН и МГ связи упала до 2,7% и 9,1% соответственно в результате резкого роста указанных выше услуг и падения абсолютных доходов от междугородной и международной связи с 29,4 млрд. р. до 18,2 млрд. р. и 8,7 млрд. р. до 5,4 млрд. р. соответственно. Услуги по телевидению и радиовещанию занимают небольшую долю — 1,6% в 2013 г. после реорганизации (0,4% до реорганизации). Это распространение программ телевизионного и звукового вещания телерадиокомпаний в РФ. Сюда же входит новая услуга IP TV, которая является приоритетной для развития в стратегической перспективе. Совокупная выручка по данному сегменту в 2010 г. составила 218 млн. р., в 2013 г. — 3,2 млрд. р.

– также наблюдается рост и услуг, предоставляемых в основном для юридических лиц и государственных структур: телематические услуги (факс, организация видеоконференций, почтовые сервисы, услуги дата-центров) и услуги специальной связи. Синергетический эффект позволил увеличить доходы по данному направлению в 2013 г. на 431,4% по сравнению с 2011 г. (скорректировано — 70,5%).

– в будущих периодах прогнозируется падение доходов от услуг местной связи, междугородной и международной связи, особенно в частном сегменте в связи с ростом мобильности населения. Это общемировая тенденция. В частности, уже в 2014 г. наблюдается снижение доли рынка по данному направлению с 70% до 69%. Основной стратегической целью компании видится повышение доли рынка в сотовом сегменте, ШПД и IP TV для замещения доходов от местной связи указанными видами

услуг. В частности, в 2015 г. планируется создание дочерней компании «РТ-мобайл», объединяющий активы «Ростелекома» и мобильного бизнеса «Теле-2».

– уже в 2014 г., когда закончился основной этап реорганизации компании и можно наблюдать реальное положение дел на рынке голосовой телефонной связи (проводной телефон, зональная связь и МГ, МН связи). По всем позициям наблюдается отрицательное влияние на совокупные доходы компании (–2,9%). Объем выручки по данному направлению снизился на 7,5 млрд. р. в 2014 г. по сравнению с 2013 г. Благодаря этому упала выручка от услуг связи на 1,5%:

- 1) падение выручки от местной связи на 1,9 млрд. р.;
- 2) падение выручки от зональной связи на 2,3 млрд. р.;
- 3) падение выручки от междугородной связи на 2,6 млрд. р.;
- 4) падение выручки от международной связи на 0,7 млрд. р.

Как уже было отмечено, компания поставила своей стратегической целью развитие услуг, которые являются наиболее востребованными в современном обществе: сотовая связь, интернет, платное телевидение.

Об успешности реализации данной стратегии можно судить уже по результатам 2014 г.:

- 1) увеличение выручки от предоставления доступа в интернет на 3,3 млрд. р.;
- 2) увеличение выручки от платного телевидения на 3,5 млрд. р.
- 3) однако снижение выручки от услуг сотовой связи на 0,5 млрд. р. в связи с жесткой конкуренцией на данном рынке с такими компаниями как МТС, Мегафон и Билайн. Как уже было отмечено, увеличение доли рынка планируется в результате объединения с Теле 2 Россия.

В ходе проведенного анализа, были выявлены проблемы, связанные с сокращением прибыльности (по показателю OIBDA margin) на 560 млн. р. по причине недостаточного прироста выручки от приоритетных для компании услуг:

- предоставление доступа в Интернет;
- сотовая связь;
- IP телевидение.

При анализе динамики выручки по указанным услугам в главе 2 отмечалось, что —

1) увеличение выручки от предоставления доступа в интернет на 3,3 млрд. р.;

2) увеличение выручки от платного телевидения на 3,5 млрд. р.

3) однако снижение выручки от услуг сотовой связи на 0,5 млрд. р.

То есть совокупный прирост по приоритетным услугам составил 6,3 млрд. р., а падение выручки от услуг фиксированной связи составило 7,6 млрд. р. Имеется явный отрицательный эффект.

При этом имеется сокращение количества абонентов фиксированной связи. По данным Департаментов по работе с корпоративным и массовым сегментами их количество сократилось с 29,6 млн. в 2012 г. до 26,5 млн. в 2014 г. или на 10,47%. При этом динамика выручки от услуг фиксированной связи следующая: рост в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 19 млрд. р. за счет присоединения в мае 2013 г. телекоммуникационной компании ОАО «Мостелесеть»; падение в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 7 млрд. 584 млн. р. за счет относительно значительного сокращения абонентской базы. Без присоединения ОАО «Мостелесеть» в 2013 г. «Ростелеком» не получил бы достаточного прироста выручки от услуг фиксированной связи в связи с сокращением количества абонентов, и OIBDA упала бы еще сильнее.

Другая проблема — рост себестоимости. Главные статьи расходов: оплата труда, амортизация, оплата услуг операторов связи (см. Таблицу 12). Совокупная доля в полной себестоимости в 2013 г. — 60,9%, в 2014 г. — 63,1%.

Компания при разработке плана увеличения должна OIBDA (прибыльность) увеличивать свои доходы от профильных услуг и сокращать их себестоимость. Рассмотрим возможные варианты увеличения выручки от приоритетных услуг компании и сдерживания оттока абонентов по фиксированным услугам связи. Также при разработке плана следует обращать внимание на оптимизацию расходов на персонал, административных расходов, так как большого влияния на амортизацию, оплату услуг наших контрагентов, в частности, операторов связи, оказать невозможно. В первом случае возникают объективные причины, которые связаны с необходимостью постоянной модернизации, обновления строительства новых объектов основных средств (автоматические цифровые телефонные

станции, центры обработки данных, серверное оборудование) в рамках развития сетей связи в России. Во втором случае цены на услуги операторов связи складываются на рынке по влиянием спроса и предложения и растут из-за постоянного роста себестоимости IT-услуг.

В краткосрочной перспективе менеджменту ОАО «Ростелеком» следует сдерживать отток абонентов по фиксированным услугам связи, так как далее этот отток еще более усилится из-за развития сферы телекоммуникаций, в частности, мобильной и интернет-связи (Skype, Whats App, Viber). В конце концов наступит момент, когда тарифы на услуги фиксированной связи станут превышать тарифы по мобильной связи.

Сдерживающим фактором может послужить предоставление так называемых «пакетированных» услуг.

Снижение тарифов в данном случае может оказаться фактором, который наоборот ускорит падение выручки, так как приток абонентов окажется незначительным, если вообще случится.

Максимальная абонентская плата соответствует минимально возможному количеству абонентов, а минимально возможное количество абонентов дает компании минимальную выручку. В данном случае повышение тарифов приведет к еще большему оттоку, что нецелесообразно. При этом большой отток при высоких тарифах будет усиливаться фактором роста доли мобильного сегмента, что полностью лишит конкурентных преимуществ фиксированную связь.

В обратном варианте, когда компания снижает абонентскую плату, количество абонентов возможно начнет увеличиваться (в зависимости от ограничивающего фактора, представленного гиперболой). Рост абонентов приводит к росту выручки, однако необходимо найти «золотую середину» или целевое значение при сдерживании оттока, как видно из Рисунка 10. Это такая абонентская плата на услуги фиксированной связи, которая обеспечивает максимальную выручку и не приводит к оттоку абонентов.

Еще большее снижение абонентской платы приведет к падению выручки из-за ограничивающего фактора. Компании не следует ожидать сильного притока абонентов из-за высокой конкуренции с мобильным сегментом.

Как было отмечено выше, ОАО «Ростелеком» необходимо предоставлять абонентам «пакетированные услуги».

Таблица 3. Количество абонентов компании по услугам, млн. чел

Показатели	Абонентов		
	2014	2013	2012
Фиксированная связь	26,5	28,2	29,6
ШПД	10,6	9,7	8,7
IP телевидение	7,5	6,9	6,1
Сотовая связь	14,8	13,6	13,1

Источник: [составлено автором выпускной квалификационной работы на основе данных бухгалтерской отчетности]

На настоящий момент существует triple-play услуга, которая представляет собой единую абонентскую плату за стационарный телефон, доступ в Интернет и IP телевидение. Главное условие — абонентская плата triple-play услуги должна быть меньше, чем абонентская плата при подключении данных услуг по отдельности.

В целях проведения мероприятий по повышению OIBDA margin и замещению падающих доходов от традиционной телефонии, компания отдает приоритет развитию услуг широкополосного доступа в Интернет. В частности, для предоставления triple-play услуги. Ростелеком выделяет две ключевые компетенции, которые способствуют притоку клиентов и повышению ARPU (average revenue per user) — скорость, которая выше на 10%, чем у конкурентов на том же тарифе и эксклюзивный тариф со скоростью доступа до 1 Гбит/с на максимальном рыночном тарифе [36].

Коммерческий блок Корпоративного Центра ОАО «Ростелеком» поставил перед сотрудниками соответствующих подчиненных подразделений МРФ и РФ достигнуть к 2018 г. среднегодового темпа роста абонентской базы по ШПД на уровне 10%, что позволит достичь соответствующего эффекта при замещении «выпадающих» доходов по фиксированной телефонии.

На конец 2014 г. количество абонентов ШПД — 10,6 млн. План предусматривает равномерный рост абонентской базы до 17,07 млн. в 2018 г. При варианте экстенсивного развития, то есть при сохранении ARPU на уровне 2014 г. — 2370 р. на клиента, в 2018 г. выручка от ШПД составит 40 млрд. 459 млн. р. Относительный прирост за 4 года — 62% с 25 млрд. 116 млн. р.

Интенсивный путь развития предполагает развитие тарифов, сопутствующих услуг за дополнительную плату,

рекламу, мероприятия, которые позволят при повышении тарифов удержать старых абонентов и привлечь новых.

В случае с ШПД возможными дополнительными услугами могут стать предоставление повышения скорости доступа в определенные промежутки времени, антивирусная защита, статический IP адрес, который позволяет со своего домашнего компьютера организовывать размещение веб-сервисов, таких как сайт, игровой сервер, файлообменная сеть. Также сопутствующими услугами могут стать фильтрация трафика и предоставление компьютерной помощи. Многие из этого уже активно реализуется при предоставлении услуг ШПД.

Качественно новым уровнем предоставления услуг ШПД с технической точки зрения станет предоставление доступа в Интернет по технологии GPON (гигабитная пассивная оптическая сеть), то есть «протяжка» оптического кабеля от оборудования связи непосредственно к компьютеру абонента (оконечному абонентскому оборудованию) с использованием оптических терминалов (ONT) без промежуточных узлов в виде коммутационных устройств, модулей. Данная технология на территории Приморского края уже реализуется, активная фаза строительства — начало 2015 г. Это обеспечит повышение скорости доступа в несколько раз (до гигабитов информации в единицу времени).

IPTV — ключевой драйвер роста в сегменте платного телевидения. Это новый, современный вид услуги, значительно превосходящий по функционалу и интерактивности обыкновенное кабельное телевидение и тем более эфирное телевидение. Рынок платного ТВ продолжит рост за счет готовности абонентов платить за разнообразный и качественный контент.

Литература:

1. Мониторинг телекоммуникационного рынка, подготовленный для ОАО «Ростелеком» по сегментам бизнеса: внутренняя корпоративная отчетность // iKSConsulting, 2013.
2. Новости реорганизации ОАО «Ростелеком». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rostelecom.ru/ir/reorganization/news>
3. Исторические сведения о развитии ОАО «Ростелеком». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rostelecom.ru/about/history.php>.
4. Объем услуг связи, оказанных населению за период с 2001 по 2012 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d4/18-03.htm.
5. Основные показатели связи общего пользования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d3/18-01.htm.
6. Российский статистический сборник, показатели связи за период с 2001 по 2013 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.
7. Стратегия развития ОАО «Ростелеком» декабрь 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rostelecom.ru/ir/results_and_presentations/strategy.
8. Финансовая отчетность ОАО «Ростелеком», подготовленная в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) за период с 2001 по 2013 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rostelecom.ru/ir/results_and_presentations/financials/RAS.
9. Финансовые показатели деятельности ОАО «Ростелеком» за период с 2008 по 2012 гг. [Электронный ресурс]. http://www.rostelecom.ru/ir/quick_analyzer.

Система внедрения маркетинга инноваций в агропромышленное производство

Кузнецова Юлия Анатольевна, ассистент

Луганский национальный аграрный университет (Украина, г. Харьков)

В статье рассмотрено понятие инновационной инфраструктуры и ее элементы. Предложена организационная модель внедрения маркетинга инноваций в агропромышленное производство.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, элементы инфраструктуры, маркетинг инноваций.

Одним из ключевых направлений повышения конкурентоспособности аграрных товаропроизводителей выступает широкомасштабное применение новейших достижений науки в области техники, технологии и организации производства с целью увеличения объемов производства и улучшения качества продукции.

Проблемным звеном в развитии инновационной деятельности отечественных аграрных предприятий является не только дефицит финансовых ресурсов и несовершенная нормативная база, которые также тормозят дело, но и наличие структур, способных превращать идеи в научно-технические разработки и обеспечивать внедрение последних в производство.

Речь идет об инфраструктуре маркетинга инноваций, которая является двигателем инновационного и маркетингового развития, обеспечивает организационную, правовую и экономическую поддержку на разных уровнях и в разных формах, горизонтальные и вертикальные связи между субъектами инновационной деятельности.

Теоретическим и практическим проблемам развития инновационной инфраструктуры посвятили свои работы такие ученые, как С.В. Валдайцев, Д.И. Кокурин, Л.Н. Нехорошева, Д. Шелтон, П. Хэррис и другие. Среди отечественных ученых существенный вклад в разработку данного вопроса внесли А.Н. Амоша, Л.В. Билозир, А.А. Шуст, А.Г. Шпикуляк, М.М. Кудец, М.Ф. Бабченко, П.А. Лайко, А.Д. Витвицкая, И.А. Герасименко, А.В. Гончаренко и другие.

Целью статьи является исследование и обоснование составляющих элементов инфраструктуры маркетинга инноваций и разработка модели внедрения инноваций в производство.

В научной литературе существуют различные подходы к пониманию сущности инновационной инфраструктуры. Распространенным является подход, согласно которому инфраструктурное формирование определяется как одна из организационных форм, обеспечивающих диффузию нововведений.

Л.В. Билозир рассматривает инновационную инфраструктуру как совокупность различных организаций, способствующих формированию связей между экономическими субъектами. А.А. Шуст утверждает, что инновационная инфраструктура — это совокупность организационно-экономических институтов, которые непосредственно обеспечивают условия реализации инновационных процессов хозяйствующими субъектами [1].

Согласно Закону Украины «Об инновационной деятельности» инновационная инфраструктура — это совокупность предприятий, организаций, учреждений, их объединений, ассоциаций любой формы собственности, оказывающих услуги по обеспечению инновационной деятельности (консалтинговые, маркетинговые, информационно-коммуникативные, юридические, образовательные и т.п.) [7].

Изучение существующих научных разработок по вопросам развития инновационной инфраструктуры позволяет утверждать, что, несмотря на неоспоримое влияние этих организаций на развитие маркетинга инновационной деятельности, их круг намного больше. Это находит свое отражение в следующих определениях понятия «инновационная инфраструктура», которая рассматривается как:

1. Система предприятий, учреждений, служб, других формирований, в частности торговых, к которым относятся биржи, банки, аукционы информации, посреднические службы, которые вместе с другими формированиями (кредитно-финансовые, страховые, снабженческие, транспортные и т.п.) должны обслуживать рыночный товарообмен, способствовать ускоренному использованию инновационной продукции, взаимодействию и согласованию интересов продавцов и покупателей инновационной продукции, обеспечивать его надежность, стабильность и прозрачность [1].

2. Организационная, материальная, финансово-кредитная, информационная база для создания условий, способствующих эффективной аккумуляции и распределения средств, предоставлению услуг для развития инновационной деятельности, технологического трансфера, коммерциализации научно-технической продукции в условиях повышенного риска [10].

3. Совокупность предприятий, организаций, учреждений, их объединений, ассоциаций (финансовые, консалтинговые, маркетинговые, информационно-коммуникативные, юридические, организационные, образовательные и т.д.) любой формы собственности, выполняющих функции обслуживания и содействия инновационным процессам при трансфере технологий [4].

Проведенный анализ современных подходов свидетельствует об эволюции научных исследований в этой сфере, а также отсутствие единого мнения относительно понятия инновационная инфраструктура.

Итак, инновационная инфраструктура — это весь спектр государственных и частных структур, обеспечива-

ющих развитие и поддержку всех стадий инновационного процесса.

Инфраструктура маркетинга инноваций как система включает следующие элементы (рис. 1): информационное обеспечение, которое дает доступ к различным инновационным базам данных на различных условиях для заинтересованных лиц;

инструментальное обеспечение, реализующее гибкую автоматизацию всех этапов процесса создания инновационного проекта: маркетинг, технико-экономическое обоснования; поставка необходимого оборудования; подготовка кадров; сертификация и сервисное обслуживание; проектно-технологическая и производственная поддержка инновации и внедрение ее в производство; экспертиза и сертификация научно-технических и инновационных программ, предложений и т.п.; мониторинг отраслей, предприятий и продвижение инноваций на национальные и зарубежные рынки (включая мониторинг, маркетинг, рекламную деятельность, защиту интеллектуальной собственности и т.п.); координация и регулирование инновационной деятельности и ее финансово-экономическое обеспечение; кадровое обеспечение профессионально подготовленными инновационными менеджерами в сфере инноваций.

Все объекты инфраструктуры должны работать согласованно, не создавая препятствий в течение всего цикла инновационного процесса: от проведения научных исследований и разработок до создания, освоения в производстве и вывода на рынок новой продукции.

Составляющими инфраструктуры маркетинга инноваций является финансово-кредитные учреждения; зоны интенсивного научно-технического развития (технополисы); технопарки (технологические парки, АГРО-ПАРКИ, инновационные парки); инновационные центры (технологические, региональные, отраслевые); инкубаторы (инновационные, технологические, инновационного бизнеса); консалтинговые (предоставление консультаций) фирмы, компании, промышленно-финансовые группы, кластеры и другие.

На современном этапе развития Украины пока еще не существует скоординированной и всеобъемлющей системы управления инновационными процессами, не сформированы все элементы инновационной структуры, почти не действуют венчурные фонды, центры трансфера технологий находятся лишь на начальной стадии, нет государственной поддержки деятельности изобретателей и ученых. Также недостаточно реализуется образовательный и научный потенциал высших учебных заведений в сфере новейших технологий [6]. Основные сферы инновационной деятельности функционируют изолированно друг от друга, без какой-либо сбалансированности в системе своих взаимодействий. Однако отдельные элементы инновационной инфраструктуры в Украине уже сформированы. В частности, создано 12 технопарков, 24 инновационных бизнес-инкубаторы, 20 инновационных центров, 5 центров инноваций и трансфера технологий, 11 центров коммерциализации интел-



Рис. 1. Системные элементы инфраструктуры маркетинга инноваций (составлено автором)

лектуальной собственности, 21 научно-внедренческое предприятие, 15 центров научно-технической и экономической информации, 10 инновационно-технологических кластеров, функционируют немногочисленные консалтинговые фирмы и небанковские финансово-кредитные учреждения, при высших учебных заведениях — подразделения по вопросам интеллектуальной собственности, Украинский институт научно-технической информации с региональными отделениями [8, 3, 5]. Кроме того, деятельность этих структур недостаточно эффективна из-за обилия институциональных препятствий и структурно-функциональных проблем [9].

Инновационный процесс осуществляется на государственном и межгосударственном уровнях, в региональных и отраслевых сферах, местных формированиях, непосредственно на предприятиях. Все участники имеют свои цели и формируют организационные структуры для их достижения. Соответственно организационные формы инновационной деятельности имеют широкие границы: от бизнес-инкубаторов, которые помогают реализовать предпринимательские проекты на начальной стадии существования фирмы, до стратегических альянсов, призванных реализовывать сложные инновационные проекты, в том числе международного уровня [2].

Следует обратить внимание на то, что основным и непосредственным потребителем инновационной продукции являются аграрные товаропроизводители, инновационная активность которых, наряду с наличием эффективной научно-технической продукции и инновационных структур, зависит от восприимчивости инноваций и их ресурсных возможностей.

Поэтому, составляющие инфраструктуры маркетинга инноваций должны тесно взаимодействовать с аграрными товаропроизводителями с целью получения обратной связи науки и производства, стимулируя научные учреждения осуществлять инновационные разработки с высокой практической значимостью.

Состояние производства в аграрных предприятиях находится в положении, которое требует обновления или хотя бы частичной замены технических средств, оборудования, восстановление производственных мощностей, внедрение эффективных, в том числе энергосберегающих технологий, пополнение оборотных фондов. Однако, тяжелое финансовое положение, задолженность по обязательствам блокирует возможность привлечения инвестиций, существенно снижает инновационные возможности аграрных предприятий. Большинство предприятий без посторонней помощи не могут покупать и внедрять инновации в аграрное производство. Реально даже не все рентабельные предприятия могут вести расширенное воспроизводство, так как низкий его уровень не обеспечивает прибыль, достаточную для интенсивного хозяйствования, покупки новой техники, оборудования и других составляющих, необходимых для применения высокоэффективных технологий.

Особенно с такими проблемами сталкиваются малые аграрные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, слабо оснащенные техникой, имеющие низкую производительность труда, многие из них ведут натуральный и полунатуральный характер хозяйствования и является лишь потенциальными объектами инновационной деятельности.

Кроме того, многие предприятия не имеют достаточной информации о новых достижениях научно-технического прогресса в аграрной отрасли, а именно: о новых сортах и гибридах растений и породах животных, о марках сельскохозяйственной техники, о новейших технологиях, о химических и биологических препаратах и т.п.

В связи с этим возникает необходимость разработки модели информирования и доведение инноваций к субъектам АПК, то есть возникает необходимость создания специализированного формирования в виде промежуточного звена между производителем и потребителем инновационной продукции.

Среди существующих и способных взять на себя функции информационного обеспечения и предоставления реальной помощи в освоении инноваций, по нашему мнению, является, так называемая, служба внедрения маркетинга инноваций в агропромышленное производство (рис. 2).

Данная служба должна иметь трехуровневую структуру: верхний первый уровень представлен Министерством аграрной политики и продовольствия Украины, где есть Специализированное управление по распространению маркетинга инноваций в АПП; второй уровень — областные службы распространения маркетинга инноваций и завершает инновационный процесс, обеспечивая диффузию нововведений, третий уровень, который представлен районными отделениями службы распространения маркетинга инноваций, где специальные консультанты ведут непосредственную работу с руководителями аграрных предприятий и фермерами по привлечению их к наиболее эффективным новинкам и обеспечивают обратную связь с научно-исследовательскими учреждениями.

Целесообразным, на наш взгляд, является создание данной службы на базе высших учебных заведений, которые одновременно выполняют три функции: ведут научные исследования, осуществляют сельскохозяйственное обучение и распространяют новинки среди фермеров. В этом случае инновационный процесс в аграрном секторе не будет разорван, а завершится внедрением нововведений в производство.

Создание и функционирование упомянутой службы на базе вузов будет способствовать реализации существующих в рамках этих учреждений следующих возможностей:

- использование материально-технической, учебно-методической база учреждений;
- наличие многолетнего опыта работы со специалистами, руководителями, фермерами;

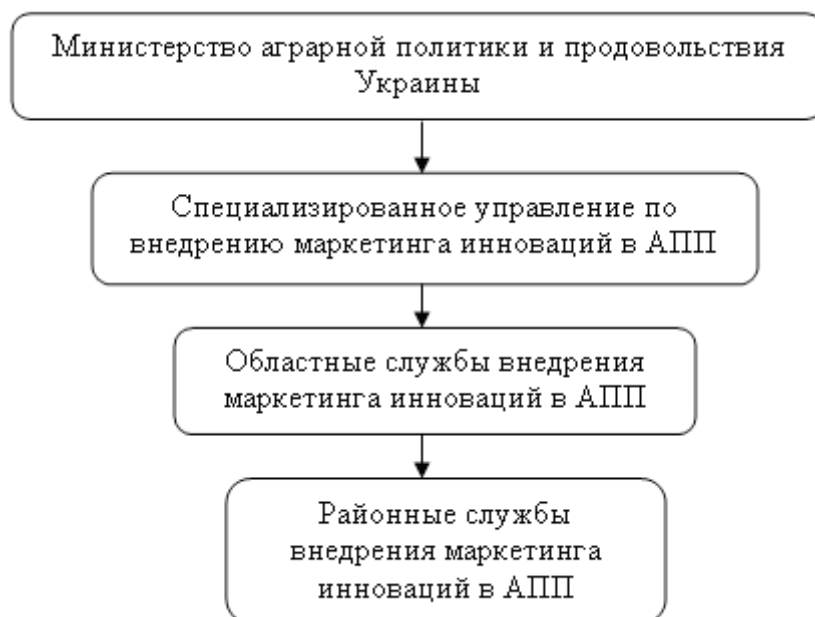


Рис. 2. Организационная структура службы внедрения маркетинга инноваций в АПП (составлено автором)

- гарантия высокого качества, благодаря привлечению к обучению и консультированию ведущих специалистов и ученых;

- деловые и профессиональные связи с руководителями и специалистами АПК, преподавателями вузов и других образовательных учреждений, учеными и т.п.

Доступ к банку данных завершенных научных разработок, обработка их с целью выявления востребованных для конкретной области или района инноваций, позволяет сотрудникам инновационных формирований (в данном случае речь идет о службе внедрения маркетинга инноваций) — консультантам владеть информацией о наличии современных, пригодных к внедрению инновационных разработках.

В то же время, владение информацией не всегда гарантирует возможность ее практического применения, для этого консультанты должны владеть различными способами оказания целенаправленной помощи по внедрению инноваций. В связи с этим в своей работе консультанту необходимо соблюдать следующие условия:

- совместно с аграрными товаропроизводителями проводить мониторинг их проблем;
- оперативно находить альтернативные варианты инновационного решения возникших проблем;
- стимулировать процесс обмена опытом с другими аграрными предприятиями.

Консультант на разных этапах инновационного процесса по-разному влияет на объект консультирования. На начальном этапе выявления проблемы консультант только участвует в ее определении, обозначает основные параметры, которые требуют решения. Затем, при уточнении проблемы, обосновании ее параметров и анализе условий, консультант играет ведущую роль. Анализируя имеющиеся научно-технические разработки, консультант предлагает

возможные варианты решения проблемы, а затем вместе с аграрным товаропроизводителем определяется с их применением, позволяя ему самостоятельно принять решения.

Служба внедрения маркетинга инноваций может стать организующим началом системы внедрения инноваций, объединяющей отраслевые научные и образовательные учреждения, различные внедренческие формирования и производства с целью внедрения инноваций в аграрное производство для повышения эффективности функционирования аграрного сектора экономики (рис.3).

Итак, из рис. 3 мы видим, что аграрные предприятия находятся в непосредственном контакте со всеми инновационными структурами, которые являются важными при внедрении маркетинга инноваций в производство.

На данном этапе существует много факторов, которые тормозят динамику развития и построения инновационной инфраструктуры в Украине. Невыполнение положений законов относительно инновационной деятельности, частые изменения законодательной базы; отсутствие законодательно закрепленных определений с учетом специфики и сущности различных инновационных структур; отсутствие государственного стимулирования привлечения средств хозяйствующих субъектов к финансированию научных исследований и разработок — все это усложняет, а иногда делает невозможным функционирование инновационных структур.

Кроме того, большинство аграрных предприятий, которые являются непосредственными потребителями инновационной продукции, не имеют достаточной информации о новых достижениях научно-технического прогресса в агропромышленной отрасли.

Поэтому, было предложено применение организационной модели внедрения маркетинга инноваций в агропромышленное производство, которая обеспечит пере-



Рис. 3. Организационная модель продвижения маркетинга инноваций в аграрное производство (составлено автором)

дачу информации о наличии инновационных разработок и оказание помощи при их внедрении в аграрное производство. Только работая в непосредственном контакте с аграрными товаропроизводителями, зная их проблемы,

инновационные формирования смогут выявлять приоритетные направления научного поиска, тем самым влиять на формирование плана производства востребованных научно-технических разработок.

Литература:

1. Белозор, Л. В. Формирование и развитие инфраструктуры рынка инновационной продукции в аграрной сфере / Л. В. Белозор // Экономика АПК. — 2005. — № 11. — с. 137–142.
2. Ганущак, Л. М. Оценка инновационного потенциала и эффективности его реализации на предприятиях // Современные проблемы развития национальной экономики и пути их решения: Кол. монография / Под науч. ред. д.э. н, проф. Н. Н. Ермошенко. М.: Национальная академия управления, 2008. с. 162–165.
3. Геец, В. М., Семиноженко В. П. Инновационные перспективы Украины. — Харьков: Перспективы. — 2006. — 272 с.
4. Кропивко, М. Ф., Орлова Т. С. Организационные формы внедрения инноваций в агропромышленное производство по использованию потенциала аграрной науки / М. Ф. Кропивко, Т. С. Орлова // Экономика АПК. — 2007. — № 7. — с. 11–
5. Методические материалы для информационно-консультационной поддержки объектов инновационной инфраструктуры и обеспечение их взаимодействия. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dknii.gov.ua/2010-09-09-12-22-00/2010-09-09-12-25-43/235-2010-12-07-11-34-29>
6. Осецкий, В. Л., Затонацька Т. Г. Стратегия наращивания инвестиционного потенциала национальной экономики // Финансы Украины. — 2006. — № 7. — с. 38–49.
7. Официальный сайт ВРУ — Законы Украины — // zakon.rada.gov.ua/. (ЗУ «Об инновационной деятельности» и др.)
8. Официальный сайт Министерство образования и науки Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mon.gov.ua/>
9. Прозоров, В. В. Совершенствование инновационной инфраструктуры Украины в условиях глобализации // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.05.01 — мировое хозяйство и международные экономические отношения — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.dissert.com.ua/contents/38454.html.
10. Чабан, В. Г. Проблемы развития инновационной инфраструктуры / В. Г. Чабан // Формирование рыночных отношений в Украине. — 2006. — № 6 (61). — с. 92–96.

Проблемы кредитования сельского хозяйства в условиях действия экономических санкций

Курбанова Оксана Экберовна, аспирант;

Одиноква Кристина Анатольевна, студент

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В данной статье рассматривается современная ситуация на рынке банковского кредитования сельского хозяйства. Во внимание также приняты все экономические условия, в которых находится наша страна в настоящее время.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, банк, кредит, экономические условия.

Роль сельского хозяйства в экономике любой страны высока. Даже самые промышленно развитые страны вкладывают очень большие средства в развитие именно этого сектора экономики. Россия исторически является аграрной страной, поэтому сельское хозяйство — одна из важнейших отраслей народного хозяйства. Оно дает жизненно необходимую человеку продукцию — основные продукты питания и сырье для выработки предметов потребления. От развития сельского хозяйства во многом зависит жизненный уровень и благосостояние населения: размер и структура питания, среднедушевой доход, потребление товаров и услуг, социальные условия жизни. В связи с этим возрастает значение этой отрасли.

Сельское хозяйство производит более 12% процентов валового общественного продукта и свыше 15% национального дохода России, сосредотачивает 15,7% производственных основных фондов. Сегодня мы можем наблюдать, как сельское хозяйство постепенно выходит из затянувшегося экономического и финансового кризиса. В последние годы в аграрной политике России произошли серьезные изменения, благодаря тому, что сельское хозяйство отнесено к приоритетным отраслям.

Острый политический кризис, разразившийся в отношении между Россией и странами Западной Европы и Северной Америки в 2014 году, и последовавшее за этим введение экономических санкций привело к значительному снижению темпов роста национальной экономики России. В связи с этим большую актуальность приобрели исследования, ориентированные на поиски путей стимулирования экономического роста в новых социально-политических условиях. [2, с.32]

В современных условиях эффективность деятельности организации во многом зависит от взаимоотношений с банковской системой, поскольку среди заемных источников финансирования важная роль принадлежит банковским кредитам. Особенно зависит от банковского кредитования сельское хозяйство, так как цикл движения денежных средств, длительный и неравномерный.

Сложившаяся в настоящее время экономическая ситуация в стране, не могла не повлиять на состояние сельского хозяйства, происходит так называемый «санкционный рикошет». Когда Россия запрещала импортную

продукцию, ожидалось замещение продукции российскими аналогами. Но все оказалось не так просто: своих семян для посева не хватает, рассаду тоже предпочтительнее закупать за границей. Ставка на импорт делается в животноводстве. В России еще не создан сегмент своих ресурсов, а достать нужные за рубежом мешают собственные санкции.

Сфера сельского хозяйства нуждается в материальных ресурсах, одним из которых является банковский кредит. Банкиры же в свою очередь боятся кредитовать сельское хозяйство, сейчас это серьезный риск. Отрасль закредитована, банкам не компенсируют ставку, в последние месяцы кредитов выдано очень мало.

Ставки, под которые банкиры готовы кредитовать сельское хозяйство, крайне высоки (от 14% до 27% годовых). Глава Минсельхоза Николай предоставил данные о распределении субсидий по кредитным ставкам в АПК на 2015 год. По его словам, объем поддержки из федерального бюджета по инвестиционным кредитам составит 46,6 млрд. руб., в мясном скотоводстве — 4,6 млрд., в животноводстве — 32,6 млрд., в том числе 23,1 млрд. распределяется между регионами. На растениеводство приходится лишь 9,4 млрд. руб. средств субсидиарной госпрограммы. [4]

Однако положенные компенсации за прошлый год (около 7–8%) аграрии пока не получили. Более того, до сих пор не отработан механизм выплат таких компенсаций — нужно ли оплачивать возмещение через банки или напрямую аграриям.

В России кредиты сельскому хозяйству предоставляет Россельхозбанк. Этот банк при стопроцентном участии государства был специально создан для обеспечения сельхозпроизводителей деньгами. Основная клиентская база банка состоит из сельхозпредприятий малого и среднего бизнеса. Сегодня, в сложившихся экономических условиях, экономические санкции коснулись и Россельхозбанка, он также как и ряд других банков, попал под ограничения.

Не так давно Европейский союз ввел секторальные санкции в отношении российского финансового сектора, что было опубликовано в официальном журнале Евросоюза. Под ограничения попали пять российских: Сбер-

банк, ВТБ, Газпромбанк, ВЭБ и Россельхозбанк. Данные санкции будут действовать один год с возможностью пересмотра через три месяца. Данным банкам и российским госкомпаниям запрещается привлечение новых займов и размещение выпусков облигаций на рынках Соединенных Штатов и Европы. [1, с.60]

Следует отметить, что под новые санкции попали те организации, государственная доля в которых составляет более 50%. Отсюда следует, что под эти санкции попадают такие коммерческие банки как — ВТБ, государственная доля в котором составляет 60,9%, и Россельхозбанк, который полностью состоит из долей государства, а также сюда можно отнести и один институт развития — ВЭБ доля государства в котором составляет 100%.

Европа полагает, что санкции в отношении России не вызовут её переориентацию на азиатские финансовые площадки и развитие офшорных финансовых практик в отдельных российских регионах, в частности в Крыму, а вынудят Москву «пересмотреть свою политику в отношении Украины». Если произойдет так, что привлечение финансов на внешних рынках окажется невозможным для отечественных госкомпаний, то государству, вероятно, придется оказать госсектору финансовую помощь.

Как подсчитали в НИУ Высшей Школы Экономики, если финансовые санкции США и Евросоюза ограничатся госбанками, денежная поддержка государством госсектора может составить порядка 40 млрд. долларов. В ситуации, когда источники внешнего финансирования полностью прекроются для отечественных госкомпаний в банках США и Европы (и как следствие — невозможности перекредитоваться), объем государственной помощи может подняться до 90 млрд. долларов, что является значительной нагрузкой на финансовую «подушку безопасности» в виде золотовалютных резервов России. Если собственно государственный долг России относительно невысок и составлял на 1 июля 2015 г. 51453.70 млрд. долларов (данные ЦБ), то совокупные внешние долги РФ (включая задолженность банков, корпораций и др.) оцениваются в 720,926 млрд. долларов. Это — в полтора раза больше, чем в кризисном 2008 г. [1, с.63]

В современных экономических условиях, банки рассматривают долю распределения отраслей в своих кредитных портфелях. Если раньше приоритет отдавался таким отраслям как: нефтяная, металлургическая, финансовый сектор и телекоммуникации, то в настоящее время банки наращивают кредитование пищевой промышленности, сельского хозяйства, промышленности, фармацевтики, розничной торговли и IT-сферы.

Пять самых крупных банков России (ВТБ, РСХБ, Сбербанк, Группа, Альфа-банк, Газпромбанк) снижают кредитование нефтяных и финансовых отраслей и наращивают выдачу ссуд в отраслях торговли, сельском хозяйстве и пищевой промышленности. Официальных комментариев от названных банков о будущих тенденциях, с учетом изменения кредитных портфелей, не было.

Кредитные организации меньших размеров, тоже придерживаются данной тенденции и открыто связывают смену приоритетов с новыми вызовами, которые стоят перед экономикой. В ответ на запретные санкции, Россия запретила ввоз импортных продовольственных товаров, в том числе и сельскохозяйственной продукции, из США, Европы и других западных стран, а эти страны закрыли для России финансовые рынки и поставки высокотехнологичного оборудования.

В нынешних условиях, когда действует запрет на ввоз продуктов из стран Евросоюза и США, руководители банков предложили Центробанку ввести пониженные коэффициенты риска для кредитования сельхозпроизводителей. Для банков, чем ниже коэффициент риска по кредитам, тем выше норматив достаточности капитала банков, что является показателем их финансовой устойчивости. [1, с.62]

Современный агропромышленный комплекс напрямую зависит от объемов кредитования. Сегодня это бизнес, зависящий от инвестиций, и проблема в их нехватке, особенно долгосрочных. Можно сказать, что на данный момент большая часть объектов комплекса АПК существуют за счет кредитных средств, поэтому в условиях сложившейся ситуации инициатива АСРОС более чем правильна.

Также поступило предложение об улучшении льготного кредитования сельского хозяйства. Это простой и выгодный способ развития не только для крупных сельскохозяйственных предприятий, но и для владельцев небольших подсобных хозяйств.

С 1 января 2015 года Правительством РФ в Государственную Думу внесен соответствующий законопроект — Проект Федерального закона № 607420–6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства».

В настоящее время Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» предусматривает господдержку переработки сельхозсырья в пищевые продукты лишь при условии, что его переработку осуществляет производитель сырья. Однако из-за слабой материально-технической базы, неразвитой инфраструктуры и ряда других причин многие сельскохозяйственные производители не могут комплексно обрабатывать исходное сырье, что приводит к дополнительным потерям, снижению безопасности продуктов и т.д. [4]

Оперативно разрабатывается механизм субсидирования процентных ставок по кредитам для сельхозпроизводителей. Сельскому хозяйству потребуются как краткосрочные кредиты на проведение сезонных полевых работ, так и дополнительные ресурсы на закупку кормов. Кроме того, нужны дополнительные средства на инвестиционные проекты и кредитование переработки сельскохозяйственной продукции.

В нашей стране есть два крупных банка, которые кредитуют агропромышленный комплекс — Сбербанк и Россельхозбанк, который входит в АСРОС. По данным от-

четности МСФО, на конец 2014 года кредиты Сбербанка и Россельхозбанк предприятиям сельского хозяйства превышали 1,5 трлн. рублей, из них на РСХБ приходился 1 трлн. рублей. В августе меры по стимулированию кредитования предприятий АПК в условиях санкций предложил Центральный Банк и финансово-экономический блок правительства Министерства сельского хозяйства. [3]

Первая идея Минсельхоза была связана с тем, что нужно установить уровень резервов в 1% от суммы займа по сельским кредитам, договоры по которым неоднократно продлевались в том числе из-за чрезвычайных ситуаций, но которые, по мнению банка, будут погашены.

Сейчас в среднем уровень резервов по таким кредитам составляет от 1 до 20%.

Второе, что предложил Минсельхоз — перевести земли сельхозназначения из третьей качественной категории залогового обеспечения во вторую. Залоги второй категории качества банк может продать в течение 180 календарных дней со дня возникновения основания для обращения взыскания на предмет залога. Сейчас обращение взыскания на участок сельхозназначения не допускается до момента завершения на нем всех сельскохозяйственных работ. Скоро предложения Минсельхоза будут направлены в правительство.

Литература:

1. Глотова, И.И., Хорольская Д.О. Проблемы кредитования сельского хозяйства в условиях экономических санкций // «Экономика и социум», № 2, 2015.
2. Курбанова, О.Э. Направления совершенствования системы кредитования малого предпринимательства в сельском хозяйстве: «Трансформация финансово-кредитных отношений в условиях финансовой глобализации»: материалы XI Международной научно-практической Интернет-конференции. — Ростов — н /Д., издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015.
3. Официальный сайт Правительства Российской Федерации URL <http://government.ru/>
4. Официальный интернет-портал Минсельхоз России [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.mcx.ru/>

Инвестиционная привлекательность Приморского края и регионов России в контексте активности молодежных общественных объединений

Лунина Инесса Станиславовна, магистрант;
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Необходимо привлекать юных приморцев к обсуждению серьезных вопросов.

В силу возраста они не ограничены какими-то рамками, могут смотреть на проблемы свежим взглядом и предлагать нестандартные пути их решения [11]

Губернатор Приморского края Владимир Миклушевский.

Приморский край — стратегически важный субъект Российской Федерации, являющийся системообразующим для российской экономики на Дальнем Востоке.

На сегодняшний день молодежь составляет 26% от общей численности населения Приморского края (более 540 тыс. человек). В крае существует около 250 молодежных и детских общественных объединений различных направлений деятельности [5].

Система образования Приморского края ориентирована, в большей степени, на потребность инвесторов.

Подготовка кадров осуществляется 44 учебными заведениями. Для новых отраслей экономики (нефтепереработка, нефтехимия) готовит кадры Дальневосточный федеральный университет, являющийся инновационным научно-образовательным комплексом, в ко-

тором обучаются и российские студенты, и студенты из стран АТР [7].

2013 год стал самым «молодежным» за всю предыдущую историю Приморского края, а молодежная политика перестала ограничиваться одним только Владивостоком — она реализовывалась исключительно по инициативе молодежи региона. Департамент по делам молодежи Приморского края поддерживал проектную, организаторскую и творческую деятельность молодежи.

В 2013 году молодежь Приморья самостоятельно приняла ряд важных стратегических решений. В планах на 2014–2015 гг. у Департамента по делам молодежи — поддержка молодежных и детских общественных объединений, систематизация подхода к мероприятиям на территории края: выездные молодежные образовательные

семинары и мастер-классы для старшеклассников территорий, краевые тематические Форумы [1].

Одним из таких мероприятий в 2014 году стал Форум молодёжи «Владивосток: Город, которому быть», инициированный Управлением по делам молодёжи Администрации г. Владивостока. Рабочей задачей Форума явилось формирование задания на разработку муниципальной программы «Молодёжь Владивостока: 2014–2018 г.г»..

Актуальность Форума подтверждается количеством участников (520 человек), разнообразием тематик и политическим статусом.

Также деловую активность молодых приморцев призван повысить проект под названием «Поддержка и развитие молодежного предпринимательства в Приморском крае». Участниками проекта являются граждане в возрасте от 18 до 35 лет, которые хотели бы организовать собственное дело, либо являются начинающими предпринимателями.

Реализация программы в Приморском крае началась в виде пилотного проекта в г. Владивостоке, с ноября 2010 года при поддержке Администрации Приморского края, Администрации города Владивостока, Транспортной группы FESCO, МОРСКОГО банка, ООО «САБМиллер РУС», Агентства по международному развитию (USAID), Ассоциации кредитных кооперативов Приморского края, АНО «Дальневосточный центр развития гражданских инициатив и социального партнерства» [6].

С 2012 года программа вышла на краевой уровень. За время действия программы в Приморском крае прошло 6 заседаний экспертных советов, рассмотрено 27 бизнес-планов молодых начинающих предпринимателей, из них 14 рекомендовано к финансированию.

Основной поддержкой в финансировании данных проектов выступает венчурный фонд Промсвязьбанк. Венчурный фонд Промсвязьбанка (pSBVentureFund) — это совместный проект банка с «Опорой России» для поддержки молодых предпринимателей. Фонд не инвестирует в IT-стартапы, а больше в проекты из традиционных сфер бизнеса.

Венчурный фонд малого и среднего бизнеса был запущен в феврале 2013 года. Размер Фонда составляет 300 миллионов рублей и подлежит размещению в течение 2013–2014 годов. За данный период планируется заключить сделки по инвестированию с 50–70 предприятиями. Средняя сумма инвестиций — от 3 до 6 млн. руб. Данные инвестиции могут получить: победители конкурсов для МСБ (Бизнес успех, Молодежная ОПОРА, GSEA.RU, региональные конкурсы, деловые СМИ), бизнес-инкубаторы, клиенты Промсвязьбанка [10].

В период с февраля 2013 года (начало запуска программы) по ноябрь 2013 года на сайт Фонда поступило более 50 заявок о финансировании. Из них по 5 проектам приняты решения и 2 проекта профинансированы [12].

В июле 2013 года Венчурный Фонд заключил первую сделку о финансировании. 5-миллионную поддержку получил красноярский проект FranzFactory.

В начале ноября 2013 года было принято решение профинансировать еще один проект. 5 миллионов рублей получила компания MAMANONSTOp, создающая одежду для детей и родителей в едином стиле familylook. Деньги пойдут на развитие бизнеса, который сейчас сосредоточен преимущественно на онлайн-торговле.

Что же касается молодых предпринимателей Приморского края, то можно сказать, что их проекты, предоставленные 29 августа 2013 года на рассмотрение Венчурного Фонда, находятся еще на стадии изучения экспертами Фонда.

Самыми перспективными инновационными проектами для конкурса стали проекты бизнес-инкубатора ДВФУ/FEFU и бизнес-инкубатора ВГУЭС, а также проекты администрации Приморского края. Среди инвестиционных проектов, представленными данными площадками, можно назвать: технологию, позволяющую увеличить эффективность процедуры ЭКО; принципиально новые программно-аппаратные комплексы для диагностики зрения; устройство, минимизирующее вредное воздействие газа при сжигании ТБО; автошколу для инвалидов; комплекс услуг по защите от вредного электромагнитного излучения.

Администрация Приморского края также поддерживает молодых бизнесменов грантами. В рамках указанного вида поддержки возмещается 85% затрат, максимальный размер субсидии одному субъекту малого или среднего предпринимательства, работающему менее года, составляет 300 тысяч рублей. На 1 сентября 2013 года гранты получили уже 22 молодых бизнесмена, возраст участников программы не превышает 30 лет [9].

На конец сентября 2013 года уже было подано шесть заявок о предоставлении субсидий. В 2013 году на поддержку предпринимательства в Приморье законом предусмотрено 67,8 млн. рублей. Также в 2013 году ожидается государственная поддержка за счет средств федерального бюджета в сумме 256,9 млн. рублей [9].

Информацию о конкурсах «Предприниматель Приморья» и «Ты — предприниматель» предоставляет отдел развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции департамента экономики администрации Приморского края.

Конкурс «Ты — предприниматель» проводится в рамках реализации подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае» государственной программы Приморского края «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013–2017 годы департаментом экономики Приморского края совместно с департаментом по делам молодёжи Приморского края.

Он нацелен на вовлечение молодых в бизнес-сообщество, повышение предпринимательских компетенций начинающих бизнесменов, их сопровождение и поддержку. Для участия в конкурсе на оценку комиссии, созданной на базе департамента по делам молодёжи администрации Приморского края, предоставляется бизнес-проект, разработанный молодыми предпринимателями [4].

На территории Приморского края разработкой тренингов и мастер-классов для молодых предпринимателей занимается также Организация АНО «Дальневосточный центр», основными проектами которой являются:

1. «Школа молодежного предпринимательства».
2. «Молодежный бизнес России» во Владивостоке [2].

Для поддержки молодых предпринимателей в России Федеральным агентством «Росмолодежь» ежегодно проводится конкурс молодежных проектов — «Всероссийский конкурс молодежных проектов». Конкурс проводится четвертый год подряд (с 2014 года) и состоит из грантовых конкурсов на всех уровнях власти (федеральном, региональном и муниципальном).

В 2013 году было подано более 12500 заявок, порядка 7000 полных пакетов документов.

За 2013 год было выдано 50 премий по 300 тыс. рублей, 100 премий по 200 тыс. рублей, 500 премий по 100 тыс. руб. 700 премий по 50 тыс. рублей.

В 2013 году 5783 молодежные инициативы поддержаны в грантовых конкурсах. Общая сумма грантов составила 693 млн. рублей.

В 2013 году 51 регион оказал грантовую помощь юридическим лицам, 61 регион — физическим лицам.

Задача на ближайшие годы — 10000 грантов — уровень ведущих стран мира по поддержке молодежных инициатив [3].

23 декабря 2014 года были утверждены итоговые результаты Всероссийского конкурса молодежных проектов 2014 года на специальном заседании Конкурсной комиссии. Предоставлено 1263 гранта на сумму 120 млн. рублей.

Всего было подано 10659 заявок. Наибольшее количество проектов привлекла тематика здорового образа жизни — более 800, творчество и добровольчество — 570 и 520 заявок соответственно. В 2014 году впервые к участию в грантовом конкурсе были допущены некоммерческие организации.

В состав экспертной комиссии, занимавшейся оценкой молодежных проектов, вошли преподаватели ведущих вузов страны. Заметный вклад в деятельность по оценке поданных материалов внёс Совет проректоров по воспитательной работе.

Наиболее активными регионами стали Красноярский край, Москва и Свердловская область. Впервые в этом году участие в Конкурсе приняли молодые люди из Севастополя и Крыма. Ими было подано 9 заявок. В список победителей вошли и конкурсанты из Кировской области. Общая сумма средств, полученная кировчанами составила — 1 150,0 тысяч рублей. Номинальные объемы финансирования составили следующие суммы:

4 премии по 100,0 тыс. руб., 16 премий по 50,0 тыс. руб.

Также были представлены следующие проекты: «Забеги Дедов Морозов», «Фестиваль активного досуга для инвалидов молодого возраста», «Региональный во-

лонтерский корпус 70-летия Победы», «Мамина гостиная», «Расширение границ для детей-сирот и детей с ограниченными возможностями», «Веломаршруты Вятская кузница Победы», «Спортивная игра Движение — жизнь!», «Исследование структуры потоков жидких сред методом фотокорреляционной спектроскопии», «Повышение профессионального уровня инструкторов по туризму международного палаточного молодежного лагеря Трамплин», «Дни Китая в Вятке», «Издание информационно-методического сборника Веревоочный парк: возможности в социальной реабилитации молодых инвалидов», «Фитнес-фестиваль «Будь в форме», «Многопрофильная академия социального успеха: подростковый формат», Коллекция одежды «Первобытные мотивы», «Серийное производство женской одежды», Межрегиональный «Костер Дружбы», «Социальный театр — новая технология профилактики правонарушений несовершеннолетних», «Подготовка волонтеров для работы в международном палаточном молодежном лагере Трамплин», «Разработка и реализация программ активного досуга для воспитанников детских домов и домов-интернатов Кировской области».

По словам главы Росмолодежи, в 2015 году Конкурс претерпит ряд изменений. Так, например, распределение грантов предварительно запланировано на II квартал 2015 года. Это связано с новой форумной кампанией Агентства и повышением эффективности взаимодействия молодёжных проектов и государства.

Таким образом, Всероссийский конкурс молодёжных проектов проводится Федеральным агентством по делам молодёжи в рамках выстраивания системы работы с талантливой и инициативной молодёжью, формирования ее жизненных планов и карьерных устремлений и в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 ноября 2014 года № 2262-р «О проведении Всероссийского конкурса молодёжных проектов». Всероссийский конкурс молодёжных проектов стал логическим продолжением работы по поддержке инициатив физических лиц, проводимой в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях, конкурсов на соискание финансовой поддержки в рамках окружных и всероссийских мероприятий.

В городе Владивостоке также существует несколько общественных организаций, деятельность которых направлена на объединение молодых людей, занимающихся предпринимательской деятельностью. Одной из таких организаций является Региональная Общественная Организация «Клуб Молодых Предпринимателей Приморского края» (РОО «Клуб МПП»), участниками которой являются молодые люди в возрасте от 16 до 35 лет, которые занимаются микро, малым и средним бизнесом на территории Приморского края [8].

Подводя итоги данной статьи, можно сказать, что в настоящее время на развитие молодежного предпринимательства направляются инвестиции не только государственного бюджета, но осуществляется финансирование

местными властями, которые организуют бизнес-инкубаторы, где молодые предприниматели могут получить необходимые консультации по организации бизнеса.

Поддержка молодежного предпринимательства имеет важнейшее значение, и поэтому российское правитель-

ство разрабатывает различные целевые программы для оказания помощи молодёжному предпринимательству. Данные программы направлены на обучение, консультации и выдачу субсидий молодым предпринимателям для развития собственного бизнеса.

Литература:

1. Александр Кайданович. Молодежная политика Приморья перестала ограничиваться Владивостоком. Источник: Региональная информационно справочная служба (электронная версия). 20 декабря 2013. Режим доступа: [<http://maksimum.info/news/9320>]
2. АНО «Дальневосточный центр развития гражданских инициатив и социального партнерства». Источник: Сайт АНО «Дальневосточный центр развития гражданских инициатив и социального партнерства» (электронная версия). Режим доступа: [<http://www.fe-centre.org/>]
3. Всероссийский конкурс молодежных проектов. Источник: РосМолодежь (электронная версия). Режим доступа: [<http://xn--e1akbdjbbhefgu.xn--p1ai/>]
4. В Приморье продолжился прием заявок для участия в конкурсах «Предприниматель Приморья-2012» и «Ты — предприниматель». Источник: ДВ РОСС (электронная версия). 25 апреля 2013. Режим доступа: [<http://trud-ost.ru/?p=194911>]
5. В Приморье будет создан Молодежный парламент. Конкурент. RU. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.konkurent.ru/starii_print.php?id=2016]
6. Ивельская, Н. Г. Управление процессами повышения эффективности государственных инвестиций в развитие системообразующих предприятий / Ивельская Н. Г. — Владивосток, 2009. — 21 с.
7. Инвестиционная стратегия Приморского края на период до 2018 года. Утверждена постановлением Администрации Приморского края от 23 декабря 2013 года № 495-па.
8. Клуб молодых предпринимателей Приморского края. Режим доступа: [http://ibi.vvsu.ru/residents/before_incubation/klub_prim_pred/]
9. Кирбитова, С. В. Социальное обслуживание и права населения: Монография / С. В. Кирбитова, В. А. Останин — Владивосток: ДВГУ, 2009. — 178 с.
10. Предприниматели Приморья представляют инновационные проекты на венчурной ярмарке. Источник: Интернет-портал г. Уссурийска «В Уссурийск я хочу...» (электронная версия). 27 августа 2013. Режим доступа: [<http://www.ussurbator.ru/news/3757/15200>]
11. Шинковская Наталья. Приморский край в мае-июне 2013 года. Основные социально-экономические события, решения, инициативы в прошедший период. Источник: Региональный мониторинг (электронная версия). 17 июля 2013. Режим доступа: [http://monitoring.carnegie.ru/2013/07/analytics/shinkovskaya-5_6-2013/]
12. pSBVENTUREFUND. Венчурный фонд для поддержки молодых предпринимателей. Режим доступа: [<https://www.facebook.com/psbVentureFund>]

Вклад туризма в макроэкономические показатели Хабаровского края

Марков Дмитрий Николаевич, кандидат экономических наук, зав. лабораторией;

Воробьева Александра Игоревна, ведущий экономист;

Кручак Наталья Андреевна, ученый секретарь

Дальневосточный научно-исследовательский институт рынка (г. Хабаровск)

Методологические направления для определения всеобъемлющего воздействия туризма были предложены на всемирной конференции «Измерение экономического воздействия туризма» в 1999 г. В 2000 г. рабочей группой ЮНВТО—ОЭСР—Евростат была разработана общая концептуальная основа для подготовки методологической основы вспомогательного счета туризма. В 2008 г. концептуальная основа создания вспо-

могательного счета туризма была доработана и обновлена [1].

В России внедрение ВСТ в систему статистического учета пока происходит лишь теоретически. В Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 г. совершенствование системы статистического учета в сфере туризма является одним из основных мероприятий и механизмов решения задач развития туризма в средне-

срочной и долгосрочной перспективе. Необходимо создание эффективной системы статистического учета, а так же приближение его к международным стандартам, но с учетом национальных особенностей. Практическому применению спутниковых счетов и повышению информативности статистики туризма служат следующие препятствия:

- отсутствие в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности собирательной группировки по виду деятельности «Туризм»;
- отсутствие классификации туристического потока по целям поездки в соответствии с Международными рекомендациями по статистике туризма;
- отсутствие системного подхода в сборе и предоставлении официальных статистических данных в сфере туризма.

Методика была доработана при поддержке гранта Русского Географического Общества (МК24/2014-ДП2). При разработке методики были учтены следующие требования:

- методика должна быть разработана с учетом применения обновленных технологий, научно-обоснованных разработок, методик и инструкций по статистическому учету и отчетности в сфере туризма;
- методика должна базироваться в большей степени на открытых статистических данных;
- должны быть даны экспертные рекомендации по устранению неполноты и недостоверности данных;
- необходимо проведение специальных (социологических) обследований для определения сумм и видов расходов туристов;
- на выходе должны быть получены значения прямого и косвенного вклада туристской отрасли в ВРП Хабаровского края, занятость и величина налоговых поступлений в местные и региональные бюджеты от деятельности туристической отрасли.

Концептуально методика базируется на определении стоимости товаров и услуг, реализованных туристам предприятиями Хабаровского края, посредством вычленения из общих доходов организаций доли, сформированной за счет туристского потребления. Схематично она представлена на рисунке 1.

К туристским и смежным туризму отраслям были отнесены:

- деятельность коллективных средств размещения: гостиницы и аналогичные средства размещения, специализированные средства размещения;
- деятельность туристских агентств;
- общественное питание;
- розничная торговля;
- образовательные услуги;
- деятельность больничных учреждений
- пассажирский транспорт
- деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта.

На первом этапе с целью конкретизации расходов туристов необходимо проведение социологического опроса

въездных и внутренних туристов на исследуемой территории. С помощью него определяется величина и состав ежедневных расходов туристов на территории Хабаровского края, которые необходимы для выделения туристической составляющей из общего оборота обслуживающих предприятий.

При расчетах в качестве доходной части предприятий отраслей использовалась не выручка организации, а ее оборот за определенный период. Это связано в первую очередь с тем, что статистическая информация предоставляет данные по интересующим показателям только в виде оборота и, во-вторых, он более удачно подходит для целей расчетов.

Оборот организаций — выручка-нетто от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Оборот организаций, как правило, включает выручку от продажи товаров, приобретенных в целях перепродажи, за минусом НДС, акциза и других аналогичных обязательных платежей; выручку от реализации посреднических услуг (сумму вознаграждений комиссионеров (поверенных, агентов) за минусом НДС); стоимость товаров собственного производства, отгруженных (переданных) другим юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям; выручку от других видов деятельности (доход от сдачи в аренду зданий, складских помещений и торговых площадей, транспортных средств и оборудования и т.п.).

К тому же, для оценки вклада туризма в экономику, оборот, как показатель оценки деятельности предприятий индустрии туризма, рекомендован в Приказе Ростуризма № 69 «Об утверждении Порядка определения внутреннего туристского потока в Российской Федерации и о вкладе туризма в экономику субъектов Российской Федерации» [2].

Разработанные методические подходы были апробированы. В таблице 1 представлены сводные данные по основным и сопутствующим направлениям экономической деятельности прямого туристского влияния.

В результате за счет туризма оборот предприятий края составил: 2011 г. — 12,5; 2012 г. — 13,9; 2013 г. — 15,8 млрд. руб. Порядка 45% всего туристского оборота Хабаровского края приходится на транспорт. Влияние гостиниц и аналогичных средств, напрямую относящиеся к туристской деятельности, снижается. На отрасли прямого туристского влияния (туристские организации, гостиницы, торговля, общественное питание, транспорт), имеющие наибольший вклад, приходится порядка 88% всего туристского оборота.

Обороты предприятий, занятых обслуживанием туристических потоков, были пересчитаны в валовую добавленную стоимость (таблица 2).

В 2012 г. прямой вклад туризма в ВРП Хабаровского края составил 2,5%. По отношению к 2011 г. — рост на 0,1 п.п. Рассчитать значение показателя на 2013 г. не представляется возможным в силу отсутствия необходимой статистической информации. В 2010 г. значение показателя составляло, в соответствии с данной методикой, — 2,2%.



Рис. 1. Схема методики определения вклада туризма в макроэкономические показатели Хабаровского края

Таблица 1. Сводные данные по обороту предприятий, относящихся к индустрии Хабаровского края, полученного от обслуживания туристских потоков, млн. руб.

Показатели	2011		2012		2013	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
(Раздел G) Оптовая, розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов...	1598,5	12,8	1804,7	13,0	2087,2	13,2
(Раздел H) Гостиницы и рестораны	2838,4	22,7	3196,2	23,0	3561,4	22,6
Деятельность гостиниц и аналогичных средств размещения	1926,9	15,4	2130,5	15,3	2271,2	14,4
Общественное питание	911,5	7,3	1065,7	7,7	1290,2	8,2
(Раздел I) Транспорт и связь	6487,4	51,9	7146,1	51,4	8181,8	51,9
Деятельность пассажирского транспорта	5556,2	44,5	6176,2	44,5	6836,2	43,4
Деятельность туристских агентств	931,2	7,5	969,9	7,0	1345,6	8,5
(Раздел M) Образование	953,7	7,6	960,3	6,9	963,9	6,1
(Раздел N) Здравоохранение	553,2	4,4	710,4	5,1	878,6	5,6
Деятельность ССР	286,4	2,3	364,8	2,6	382,5	2,4
Деятельность больничных учреждений	266,8	2,1	345,6	2,5	496,1	3,1
(Раздел O) Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	67,6	0,5	75,5	0,5	84,1	0,5
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	67,6	0,5	75,5	0,5	84,1	0,5
Итого туристский оборот предприятий	12498,9	100,0	13893,0	100,0	15757,0	100,0

Таблица 2. **Валовая добавленная стоимость от туризма по разделам ОКВЭД в Хабаровском крае, млн. руб.**

Показатели	2011	2012
(Раздел G) Оптовая, розничная торговля; ремонт автотранспортных...	407,2	466,5
(Раздел H) Гостиницы и рестораны	2179,4	2544,0
(Раздел I) Транспорт и связь	5388,2	6260,7
(Раздел M) Образование	953,7	960,3
(Раздел N) Здравоохранение	553,2	710,4
(Раздел O) Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	67,6	63,7
Итого ВДС от туризма	9549,4	11005,5
Валовой региональный продукт	399594,2	434113,2
Прямой вклад основных и сопутствующих отраслей туризма в ВРП, %	2,4	2,5

Вместе с тем, любая отрасль экономики выполняет мультипликативную роль, потребляя разнообразные виды продукции. Мультипликатор считается с помощью межотраслевого баланса. В связи с его отсутствием в основу расчетов положено предположение, что учитывающийся в обороте овеществленный труд, как живой труд предшествующих отраслей, можно добавить к ВДС прямых и косвенных отраслей туристической деятельности, то

есть в расчетах использовать собственно оборот этих отраслей. Таким образом, мультипликатор туризма показывает зависимость между изменением оборота туристических отраслей и валовой добавленной стоимости экономики Хабаровского края. Тогда мультиплицирующий вклад туризма с учетом смежных отраслей составит: в 2011 г. — 3,6; 2012 г. — 4,0% (таблица 3). Динамика показателя, учитывающая смежные отрасли туризма, положительная.

Таблица 3. **Расчет доли туризма с учетом мультипликатора в валовом региональном продукте Хабаровского края, млн. руб.**

Показатели	2011	2012
Туристический оборот предприятий	12498,9	13893,0
Изменение туристического оборота к предшествующему периоду	1651,7	1394,1
Валовой региональный продукт	399594,2	434113,2
Изменение Валового регионального продукта к предшествующему периоду	46003,9	34519
Вклад прямых и косвенных отраслей туризма в ВРП с учетом мультипликатора, %	3,6	4,0

Помимо этого методика обеспечила возможность расчета показателей, которые могут продемонстрировать

роль и долю участия туристской сферы в развитии социально-экономического потенциала территории (таблица 4).

Таблица 4. **Итоговые расчетные показатели вклада туризма в социально-экономическую деятельность края**

Показатели	2011	2012	2013
Доля занятых в туристской сфере	6,0	5,7	5,5
Доля туризма в региональных и местных налогах и сборах	5,6	5,2	4,2
Доля туризма в инвестициях в основной капитал	5,1	4,3	2,2

Разработанные методические подходы позволяют проводить анализ оборота и валовой добавленной стоимости предприятий индустрии туризма субъекта Российской Федерации на более качественном уровне. Они не требуют

сложных расчетов и массивного объема исходной информации. В случае необходимости можно добавлять новые показатели, с помощью которых оценить неучтенный оборот. Итоговые показатели имеют практическую зна-

чимостью, так как позволяют проводить анализ по предприятиям, не только занимающимся обслуживанием туристских потоков, но и сопутствующих и косвенных отраслей. Появляется возможность оценки мультипликативного эффекта туристской отрасли.

Расчеты доходов предприятий, обслуживающих туристов, показал растущую динамику. Сохраняются главные статьи: транспорт, гостиничный бизнес и торговля. Отстает предоставление туристических услуг в здравоохранении и образовании. Развитие последних является суще-

ственным резервом, учитывая увеличивающийся спрос населения Дальнего Востока на эти виды деятельности и покрытие его соседними странами (Китай, Республика Корея и Япония). Совершенно недостаточна роль культурной сферы. В результате доля туристической индустрии в экономике Хабаровского края незначительная. Снижение по сравнению с данными, полученными по предыдущей методике расчета, объясняется, в первую очередь, более точными расчетами вклада в отрасль показателей транспорта: железнодорожного и воздушного.

Литература:

1. Вспомогательный счет туризма: рекомендуемая методологическая основа, 2008 год./ ООН, Всемирная туристическая организация, ЕВРОСТАТ, ОЭСР — Люксембург, Мадрид, Нью-Йорк, Париж, 2010.
2. Приказ Ростуризма от 18.07.2007 № 69 «Об утверждении Порядка определения внутреннего туристского потока в Российской Федерации и о вкладе туризма в экономику субъектов Российской Федерации»

Проблемы и перспективные направления развития торгово-экономических отношений России с Украиной

Моргунова Анна Леонидовна, студент
Белгородский университет кооперации, экономики и права

В статье рассмотрены актуальные вопросы развития торгово-экономических отношений России и Украины, дана оценка их дальнейших перспектив.

Ключевые слова: торгово-экономические отношения, внешнеторговый оборот, сотрудничество

В условиях современной глобализирующейся экономики важнейшим фактором экономического развития страны становится ее участие в мирохозяйственных связях. Торгово-экономические отношения России в современных условиях являются отражением проводимой реформы внешнеэкономических связей России, ее целей, приоритетов, последствий.

Торгово-экономические отношения — взаимоотношения государств в области регулирования доступа на внутренний рынок страны товаров, услуг, капитала и рабочей силы иностранных государств, а также обеспечения доступа продуктов данной страны на рынки иностранных государств [3, с. 11].

В России в условиях формирования рыночной модели экономики важнейшей формой включения страны в мировое хозяйство является внешняя торговля. Совершенствование товарной и географической структуры внешней торговли России, ее организация с учетом современных мировых тенденций и зарубежного опыта становится важным направлением интеграции России в систему мирового хозяйства [1; 4; 9].

В целом неоднократно официально подчеркиваемая в России линия приоритетного развития сотрудничества со странами СНГ на деле пока не реализована. Торгово-э-

кономические отношения России и Украины являются ярким тому подтверждением. Хотя как показывает практика региональное сотрудничество предполагает более высокую степень экономической взаимозависимости, неразрывно связанную с формированием экономических и социальных структур и однородной среды деятельности хозяйствующих субъектов [12, с. 13].

Торгово-экономические отношения объективно влияют на рынок каждого региона, трансформируют территориально-производственную структуру, способствуют адаптации к требованиям мирового рынка. Под их влиянием меняется система территориального разделения труда.

Развитие интеграционных процессов, отчетливо прослеживаемое на постсоветском пространстве, свидетельствует о все большей актуальности исследования динамики торгово-экономических отношений России со странами бывшего СССР, в том числе с Украиной. Целью такого исследования, как правило, является изучение торгово-экономических отношений стран, определение существующих проблем и перспектив в их развитии.

Несмотря на исторически сложившиеся предпосылки для полноценного использования и развития торгово-экономического сотрудничества, на практике за весь период

суверенного взаимодействия ряд существенных противоречий сводил на нет все попытки развития взаимовыгодных отношений.

Вместе с тем на пути к сотрудничеству и интеграции России с Украиной появился ряд трудностей, возникших в процессе становления и развития отношений в рамках суверенных государств.

Уровень взаимозависимости экономик двух государств, несмотря на снижение в последние годы, остается высоким. Так, по данным статистики внешнеторговый оборот между Россией и Украиной в январе-сентябре 2014 года составил 18,6 млрд. долл. США, снизившись по сравнению с январем-сентябром 2013 года на 33,2%. При этом, удельный вес России в общем объеме внешнеторгового оборота Украины в январе-сентябре 2014 года составил 25,1% (в 2013 г. — 27,3%) [8]. По данным российской статистики внешнеторговый оборот России и Украины в 2014 г. снизился по сравнению с 2013 г. на 29,7% и составил 27,86 млрд. долл. США [11, с. 507–508]. По сравнению с 2012 г. снижение данного показателя составило — 38,3%. Отметим, что пик роста внешнеторгового оборота приходился на 2011 г. (50,6 млрд. долл. США), в дальнейшем показатель ежегодно уменьшался.

Хотя импортозамещение и модернизация промышленности на основе технологий из стран дальнего зарубежья сузили базу взаимного сотрудничества, но сохранились сложившиеся еще в советский период производственные связи во многих отраслях — особенно в авиа- и судостроении, двигателестроении, ракетно-космическом, атомно-энергетическом, энергомашиностроительном секторах.

Украина — это значимый для России партнер в сфере торговли услугами, удельный вес страны в российском импорте услуг из СНГ составил в 2010–2013 гг. 42,0%, в экспорте — 24,3%. Получило развитие инвестиционное взаимодействие. По данным Мониторинга взаимных инвестиций в странах СНГ (декабрь 2013 г.) украинские компании вложили в российскую экономику 1,3 млрд. долларов. Российские ПИИ на Украине достигли к концу 2012 года 16,4 млрд. долларов, что составляет около 30% всего объема накопленных на Украине ПИИ.

Несмотря на высокую значимость взаимного сотрудничества в 2014 году произошло существенное сокращение абсолютных объемов российско-украинского внешнеторгового оборота, обусловленное политическими и экономическими причинами. Внешний спрос Украины является слабым. С экономической точки зрения страна находится на грани дефолта, гражданская война на Юго-Востоке затрудняет выход из финансово-экономического кризиса.

По политическим мотивам Киев (с марта 2014 г.) ввел эмбарго на поставки в Россию вооружений, военной техники и комплектующих для предприятий российского оборонно-промышленного комплекса. Приостановлен с середины июня 2014 г., а впоследствии, пересмотрен экспорт российского газа в связи с неплатежами и отсут-

ствием намерений украинской стороны выйти на взаимоприемлемые решения с «Газпромом» по дальнейшим поставкам. Россия с конца июля 2014 г. ввела запрет на импорт из Украины широкой номенклатуры продовольственных товаров (молока и молочной продукции, сыров, а также рыбных, овощных и мясных консервов, проч.).

В среднесрочной перспективе — даже при быстрой стабилизации политического и экономического положения на Украине — не стоит ожидать достижения объема российско-украинской торговли на уровне 2011–2013 гг. Полагаем, что в дальнейшем существенно уменьшится внешнеторговый оборот, будет свернуто научно-техническое, кооперационное и инвестиционное взаимодействие, упадет до критического уровня доля Украины во внешней торговле России товарами, услугами и технологиями.

Снижение значимости двусторонних внешнеэкономических связей для стран партнеров произойдет в силу ряда причин, основными из которых следует считать:

- во-первых, антироссийское руководство страны — к власти на Украине пришли антироссийские силы, ориентированные на США, Евросоюз и Североатлантический альянс;
- во-вторых, сокращение поставок российского природного газа, на долю которого в 2010–2013 гг. приходилось 45,5% украинского импорта из России, в среднесрочной перспективе;
- в-третьих, подписанный в июне 2014 г. Договор о глубокой и всеобъемлющей зоне свободной торговли, который положил начало постепенной экономической интеграции Украины с ЕС (на условиях Евросоюза), что в перспективе обусловит уменьшения российского товарного импорта из Украины и кардинального изменения его структуры;
- в-четвертых, ожидание более широкого использования как Украиной, так и Россией нетарифных мер в форме антидемпинговых пошлин и специальных защитных мер, введения иных торговых ограничений, отказа от ранее достигнутых договоренностей в связи с крайней напряженностью политических отношений;
- в-пятых, снижение уровня доверия между странами, некомфортные условия для бизнеса в связи с русофобскими настроениями, конкуренция со стороны иностранных компаний.

Для решения вопроса о расширении взаимных торговых процессов Россия и Украина должны максимально объединить усилия с целью создания качественно новой базы развития торговых отношений стран, основной прерогативой которой должно стать восстановление и усиление потерянных Украиной позиций на емком российском рынке.

В решении вопросов, касающихся улучшения состояния экономики регионов России и Украины, одно из первоочередных мест, безусловно, занимает внешняя торговля отдельных предприятий.

Проведенное исследование указывает на то, что в настоящее время существует ряд внешнеторговых рисков, оказывающих существенное влияние как на эффективность

деятельности отдельного участника внешнеторговой деятельности, так и эффективность торгово-экономических отношений в целом, учет, анализ и минимизация которых, безусловно, будет способствовать повышению эффективности торгово-экономического сотрудничества [2, с. 188].

При этом отдельного внимания заслуживает проблема гармонизации действующих в Российской Федерации и в Украине таможенных правил, предусматривающая сотрудничество по таким направлениям, как упрощение таможенных процедур во взаимной торговле и совершенствование методов работы; сближение процессов и действий при различных таможенных процедурах (в частности, при таможенном транзите, реэкспорте, реимпорте); унификация таможенных документов в соответствии с требованиями международной практики; содействие внедрению и управлению современными системами таможенной информации, включая компьютерные системы в пунктах таможенного контроля и другое.

Таким образом, задачи полномасштабного восстановления и дальнейшего развития всесторонних торгово-экономических отношений России и Украины заключаются в следующем: торгово-экономические отношения Украины и России являются одним из основных источников реализации имеющегося потенциала и возможностей на внешних рынках, особенно готовой продукции. Все это свидетельствует об имеющихся перспективах развития торгово-экономических отношений между Россией и Украиной.

Существующий миропорядок в настоящее время переживает период турбулентности, которая оказывает негативное влияние на состояние экономической безопасности России, Украины и других стран.

Современная ситуация в Украине вскрыла давно копившиеся противоречия между Западом и Россией. Международные санкции против РФ оказывают негативное влияние не только на внешнюю торговлю, но и на внутреннюю и внешнюю экономическую политику страны и создают угрозу ее безопасности. Одновременно данная ситуация открывает перед Россией новые возможности, заключающиеся в переориентации торговых потоков в пользу новых экономических центров — Китая, Индии, Бразилии и Южной Африки.

Таким образом, задачи полномасштабного восстановления и дальнейшего развития всесторонних торгово-экономических отношений России и Украины заключаются в следующем: торгово-экономические отношения Украины и России являются одним из основных источников реализации имеющегося потенциала и возможностей на внешних рынках, особенно готовой продукции; с учетом возможного вступления Украины в торгово-экономические блоки вне Евразийского экономического союза и СНГ меняется вся концепция современного сотрудничества России и Украины как во внешней торговле в целом, так и в сфере таможенного дела в частности.

Литература:

1. Костин, А. А. Перспективы развития торгово-экономических отношений России в условиях финансового кризиса. Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики: Материалы международной научно-практической конференции 22–24 апреля 2009 года: В 7 ч. — Белгород: Кооперативное образование, 2009. — Ч. 5. — с. 165–172.
2. Костин, А. А. Перспективы сотрудничества России и Украины: проблемы и направления развития. Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. 16–18 апреля 2013 года: В 5 ч. — Белгород: Издательство БУКЭП, 2013. — Ч. 2. — с. 186–194.
3. Костин, А. А. Торгово-экономические отношения России: Учебное пособие: В 2-х ч. — Белгород: Кооперативное образование, 2007. — Ч. 1. — 296 с.
4. Костин, А. А. Торгово-экономические отношения России: Учебное пособие В 2-х ч. — Белгород: Кооперативное образование, 2008. — Ч. 2. — 336 с.
5. Костин, А. А., Костина О. В. актуальные аспекты защиты отечественного производителя с использованием инструментария ВТО // Инновации в науке. — 2014. — № 38. — с. 133–143.
6. Костин, А. А., Костина О. В. Россия и Всемирная торговая организация: проблемы и перспективы взаимодействия // Материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной памяти академика В. Н. Кудрявцева «Реализация конституционных принципов в законодательстве на современном этапе» (г. Белгород, 4–5 октября 2013 г.). — Белгород, 2013. — с. 213–219.
7. Костин, А. А., Костина О. В., Москаленко О. А. Международное таможенное сотрудничество: Учебное пособие. — СПб.: ИЦ «Интермедия», 2014. — 472 с.
8. Краткие итоги взаимной торговли товарами и услугами России и Украины в январе-сентябре 2014 года [Электронный ресурс]: URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ua/ua_ru_relations/ua_ru_trade.
9. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин. Под ред. Е. Ф. Прокушева. — 8-е изд. перераб. и допол. — М.: Юрайт, 2012. — 528 с.
10. Прокушев, Е. Ф., Костин А. А. Состояние и перспективы торгово-экономических отношений России и Республики Беларусь. Внешнеторговое право. — 2009. — № 1 (12). — с. 4–5.

11. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2015. — 543 с.
12. Тарасова, Е. Е. Приграничная торговля как фактор социально-экономического развития регионов России / Е. Е. Тарасова, А. А. Костин // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. — 2008. — № 4. — с. 13–19.

Инвестиционная стратегия социально-предпринимательских корпораций в Республике Казахстан

Мулдашева Аида Маратовна, магистрант

Западно-Казахстанский инженерно-гуманитарный университет (г. Уральск)

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является одним из необходимых условий успешного функционирования и стабильного развития экономики каждой страны. Инвестиции, их масштабы, структура и эффективное использование во многом определяют результаты управления на различных уровнях экономической системы. Совершенство инвестиционной инфраструктуры определяет перспективы развития и конкурентоспособность национального хозяйства.

Инвестиции оказывают непосредственное влияние на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности, обеспечивают накопление фондов предприятий и их производственного потенциала. При этом существенное влияние на успешное развитие инвестиционной деятельности оказывают деловая ситуация на финансовом рынке, доступность инструментов инвестирования, количество квалифицированных участников сделок, наличие соответствующей инфраструктуры рынка.

Инвестиционный процесс начинают с формирования достаточного объема финансовых ресурсов и заканчивают созданием новых производственных мощностей, технологий и инфраструктуры.

Разработка инвестиционной политики на предприятиях требует грамотного подхода, так как от нее зависят решение таких проблем, как расчет и выбор эффективных инвестиционных проектов, экономическая оценка инвестиций, повышение инвестиционной привлекательности и др.

Поскольку инвестиционный процесс ориентирован на достижение определенной цели, то он нуждается в эффективном управлении. Инвестиционный процесс на предприятии необходимо строить на основе инвестиционной стратегии, которая разрабатывается с использованием различных финансово-экономических инструментов, в совокупности образующие базу для формирования инвестиционной стратегии.

Важнейшие факторы, определяющие уровень инвестиций в масштабах общества, следующие.

1. Соотношение между потреблением и сбережением. От данного соотношения зависит не только сегодняшнее,

но и будущее потребление. Чем больше общество потребляет в настоящее время, тем меньше оно сберегает, следовательно, тем ниже уровень инвестиций. С другой стороны, чем меньше уровень инвестиций сегодня, тем ниже возможности для увеличения степени потребления завтра.

2. Безопасность вложений капитала оказывает непосредственное воздействие на уровень инвестиций в обществе. Собственники сбережений будут вкладывать в экономику даже в условиях минимальной нормы прибыли на авансированный капитал, если будут уверены в сохранности вложенных средств. Так, в США население покупает казначейские векселя федерального правительства, гарантирующие относительно небольшой, но надежный доход в 3–5% годовых.

3. На процесс превращения сбережений в инвестиции влияет также норма прибыли на вложенный капитал. Данный фактор всегда действует в сочетании с фактором безопасности. Менее рискованные вложения, как правило, приносят вкладчику более низкую прибыль. Практически безрисковые инвестиции (а государственные ценные бумаги) должны приносить инвестору минимальный доход, ниже которого он не станет вкладывать свои деньги в эти финансовые инструменты.

4. На уровень и интенсивность инвестиций оказывает влияние и степень развития инфраструктуры финансового рынка. На развитом рынке инвестициями становятся практически все свободные денежные средства, что выгодно вкладчикам и государству. Инвестиции — это имущественные и интеллектуальные ценности, которые вкладывают в объекты предпринимательской деятельности с целью получения дохода (прибыли) или достижения иного полезного эффекта. [1]

Как экономическую категорию инвестиции выражают:

- вложение капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью прироста первоначально авансированной стоимости (в форме прибыли);
- денежные (финансовые) отношения, возникающие между участниками инвестиционной деятельности в процессе реализации различных проектов (застройщиками, подрядчиками, банками, государством).

Характерные признаки инвестиций:

- они потенциально способны приносить доход (прибыль);
- процесс инвестирования связан с преобразованием сбережений в альтернативные виды активов хозяйствующего субъекта;
- в процессе инвестирования используют разнообразные виды финансовых ресурсов, которые различаются спросом, предложением и ценой их привлечения;
- вложения капитала в различные виды активов носит целевой характер;
- наличие срока вложения капитала (данный срок всегда индивидуален для каждого инвестора);
- вложения осуществляют юридические лица и граждане, которых называют инвесторами. Они преследуют свои собственные цели, не всегда связанные с извлечением экономической выгоды;
- наличие риска вложений капитала, поскольку достижение конечных целей инвестирования носит вероятностный характер.

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций в бизнес и осуществление практических действий для получения прибыли или иного полезного эффекта. Она может быть направлена на внутреннее и внешнее развитие предприятия.

Инвестиционная стратегия представляет собой совокупность долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, которые определяются общими задачами ее развития, а также выбором наиболее эффективных путей их реализации.

Инвестиционная стратегия определяет перспективные направления капитальных вложений и разработку методов и путей достижения намеченных целей. При подготовке стратегии и инвестиционного плана предприятия в первую очередь учитываются экономические интересы собственников, инвесторов, работников предприятия, потребителей, а также поставщиков. Проведя анализ ситуации, определяются главная цель и стратегия фирмы. Следующий этап включает в себя определение задач по использованию производственного потенциала предприятия, включая материальные, трудовые, финансовые ресурсы, инновации и инвестиции. Наконец, на заключительном этапе разрабатываются долгосрочный и оперативный бизнес-планы организации, ключевой частью которых является инвестиционный план. На каждом этапе реализации выбранной стратегии целесообразно вносить в бизнес-план и инвестиционные планы коррективы, которые диктуются реальным ходом событий. [2]

Улучшение инвестиционного климата является необходимым, но не достаточным условием решения стратегической задачи привлечения инвесторов. Не менее важно повышение инвестиционной грамотности всех субъектов бизнеса, прежде всего инициаторов инвестиционных предложений. В этих целях необходимо повысить качество инвестиционных проектов, оценивать эффективность с помощью корректных методов оценки, адапти-

рованных к специфике проекта, его окружения, условий переходной российской экономики. Выполнение этих условий позволит отобрать среди широкого спектра возможных инвестиционных мероприятий, которыми обладает реальное производство, те, которые соответствуют стратегиям и требованиям к эффективности для всех участников инвестиционного проекта. Корректная оценка эффективности в условиях риска — необходимый элемент как привлечения, так и реализации инвестиций в конкретный бизнес. [3]

В 2010 году в Республике Казахстан был запущен механизм государственно-частного партнерства, располагающий огромным потенциалом по привлечению частных инвестиций, однако на сегодняшний день он до сих пор требует усовершенствования.

В соответствии со Стратегией территориального развития Республики Казахстан до 2015 года постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 мая 2006 года № 483 одобрена Концепция по созданию региональных социально-предпринимательских корпораций (СПК).

Социально-предпринимательская корпорация — юридическое лицо в форме акционерного общества, созданное по решению Правительства Республики Казахстан, осуществляющее предпринимательскую деятельность, не менее пятидесяти процентов чистой прибыли от которой подлежит реинвестированию для реализации социальных проектов в интересах населения тех регионов, в которых она создана.

Основной целью социально-предпринимательской корпорации является содействие в устойчивом социально-экономическом развитии регионов.

Задачами социально-предпринимательской корпорации являются:

- содействие развитию предпринимательской деятельности в регионах и повышению инвестиционной привлекательности отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках;
- разработка и реализация инвестиционных проектов или инвестиционных стратегических проектов регионального масштаба;

Инвестиционная деятельность социально-предпринимательской корпорации может осуществляться путем:

- участия в инвестиционных проектах в стратегических отраслях экономики, реализуемых национальным управляющим холдингом в сфере агропромышленного комплекса и иными организациями в регионах;
- самостоятельной реализации проектов социально-предпринимательской корпорацией;
- участия социально-предпринимательской корпорации в создании микрокредитных организаций и центров поддержки малого бизнеса;
- участия социально-предпринимательской корпорации в создании и деятельности индустриальных зон и хозяйственно-территориальных образований (специальных экономических зон, технопарков, бизнес-инкуба-

торов, региональных инновационных фондов, венчурных фирм) с учетом специфики регионов;

– осуществления разведки, добычи, переработки и реализации общераспространенных полезных ископаемых, а также разведки, добычи, переработки и реализации полезных ископаемых в региональных месторождениях (участках) с незначительными запасами твердых полезных ископаемых, углеводородного сырья с низким дебетом, на основе прямых переговоров с компетентным органом;

Инвестиционная деятельность социально-предпринимательской корпорации осуществляется на основании инвестиционной политики, предусматривающей процедуры по мониторингу и анализу реализации финансируемых проектов, финансового состояния инвестированных организаций.

Литература:

1. Бочаров, В. В. Инвестиции. Учебник для ВУЗов, 2 издание — СПб: Питер, 2009;
2. Чернов, В. А. Инвестиционная стратегия — М: ЮНИТИ, 2003;
3. Ковалев, В. В., Иванова В. В., Лялина В. А. Инвестиции. Учебник — М: ООО «ТК Велби», 2003;
4. Проект Закон Республики Казахстан «О социально-предпринимательских корпорациях».

Успешная реализация инвестиционных проектов с участием СПК невозможна без грамотного управления рисками. Деятельность СПК основывается на принципе транспарентности, то есть, на прозрачности системы корпоративного управления, принципе комплектности — со сбалансированной поддержкой инициатив, как частного, так и государственного секторов экономики и принципе приоритетности, что означает предпочтение проектов, в которых отражаются решения социально значимым проблем региона. Реализация инвестиционных проектов включает осуществление и привлечение инвестиций в проекты перспективных организаций, оказание финансовой поддержки инициативам частного сектора в несырьевом секторе экономики и участие в управлении этими проектами.

Оценка факторов, определяющих границы кластерообразования в пространственно локализованных системах малолесных регионов

Небесная Анна Юрьевна, преподаватель

Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г. Ф. Морозова

Построение кластерной системы должно учитывать взаимовлияние исходных элементов. Определение преимуществ и ограничений кластерообразования позволяют обозначить границы использования кластерного механизма в региональной экономике [1, с. 45].

Наиболее развитые кластеры имеют пять принципиальных характеристик, четыре первых из которых могут рассматриваться в качестве стартовых предпосылок для формирования кластеров, а пятое как условие для успешного развития кластеров.

1. Концентрация конкурентоспособных компаний.

Одним из ключевых условий является концентрация конкурентоспособных компаний в кластере. В качестве показателей конкурентоспособности могут рассматриваться: относительно высокий уровень производительности предприятий, входящих в кластер; высокий уровень экспорта продукции и услуг; высокие экономические показатели деятельности компаний (такие как рентабельность, величина чистой прибыли и т.д.).

2. Наличие у региона факторных условий для развития кластера.

Например, выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных людских ре-

сурсов, наличие поставщиков комплектующих и связанных услуг, наличие специализированных учебных заведений и образовательных программ, наличие специализированных организаций, проводящие НИОКР, наличие необходимой инфраструктуры и др. факторы. В качестве параметров наличия данных факторов в регионе могут рассматриваться: сравнительно высокий уровень привлеченных иностранных инвестиций на уровне предприятий или секторов, входящих в кластер.

3. Географическая концентрация родственных отраслей.

Ключевые участники кластеров находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. Географический масштаб может варьироваться от типа и особенностей кластера и может охватывать один субъект Российской Федерации, муниципальное образование или несколько субъектов Российской Федерации. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться различные показатели, характеризующие высокий уровень специализации данного региона.

4. Наличие «критической массы» и устойчивый спрос на продукцию или услуги кластера.

Кластер может состоять как из компаний, производящих конечную продукцию и услуги, как правило, экспортируемые за пределы региона, системы поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг, так и профессиональных образовательных учреждений, НИИ и других поддерживающих организаций. В качестве параметров могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень занятости на предприятиях и секторах, входящих в кластер, количество компаний и организаций относящихся к секторам, входящих в кластер. В качестве параметров совокупного спроса могут рассматриваться численность потребителей продукции или услуг кластера, средняя заработная плата в регионе, спрос со стороны родственных отраслей на продукцию кластера.

5. Взаимодействие между участниками кластера.

Одним из ключевых факторов успеха для развития кластеров является наличие рабочих связей и координации усилий между участниками кластера. Эти связи могут быть разнообразными, включая формализованные взаимоотношения между компаниями и поставщиками, между самими поставщиками, связи между компаниями, вузами и НИИ. Также контакты между компаниями малого и среднего размера могут быть связаны с координацией усилий этих компаний по коллективному продвижению товаров и услуг на существующие и новые рынки [2, с.109].

Целью экспертизы являлось определение значимости условий и факторов развития кластеров лесного сектора малолесных регионов. Для проведения экспертизы были приглашены доктора, кандидаты наук, преподаватели ВГЛТУ, НИИЛГиС, а также практики, работающие в области лесного хозяйства, как управленцы, так и собственники предприятий.

Нами определены показатели качества, которые оказывают влияние на успешность процесса кластеризации. По мнению автора, к ним относится наличие в регионе качественных природных ресурсов, наличие конкурирующих рынков, развитая инфраструктура, финансовые ресурсы, административное регулирование, наличие конкурентоспособных предприятий, компетенции трудовых ресурсов. А так же были определены показатели качества, ограничивающие процесс кластеризации [3, с.47]. К ним были отнесены: социально-экономические, законодательные, политические, финансовые, природно-экологические, коммуникационно — информационные. Экспертам, заполнившим анкеты, было предложено сравнить факторы (таблица 1). В результате применения матричного метода экспертных оценок и произведенных по ним расчетов были сформированы квадратные матрицы смежности для определения наиболее значимых факторов (таблицы 2,3).

Таблица 1. Группировка факторов, определяющих процесс кластеризации малолесного региона

Направления	Факторы
Факторы, определяющие успешность кластерообразования	X1 — качество природных ресурсов X2 — административное регулирование X3 — развитая инфраструктура X4 — финансовые ресурсы X5 — наличие конкурирующих рынков X6 — наличие конкурентоспособных предприятий X7 — компетенции трудовых ресурсов
Факторы, определяющие ограничения кластерообразования	X1 — социально-экономические X2 — законодательные X3 — политические X4 — финансовые X5 — природно-экологические X6 — коммуникационно-информационные

Таблица 2. Квадратная матрица смежности и расчет относительного веса факторов, определяющих успешность кластерообразования малолесного региона

X_j/X_i	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	S_{i1}	P_{i1}	S_{i2}	P_{i2}
X_1	1	1,43	0,93	0,79	1,00	1,00	1,43	7,57143	0,19666	57,32653	0,25337
X_2	0,07	1	0,79	0,86	0,79	0,71	0,93	5,14286	0,13358	26,44898	0,11690
X_3	0,57	0,71	1	1,29	1,00	1,00	1,21	6,78571	0,17625	46,04592	0,20351
X_4	0,71	0,64	0,21	1	0,79	0,79	1,00	5,14286	0,13358	26,44898	0,11690
X_5	0,50	0,71	0,50	0,71	1	1,00	1,43	5,85714	0,15213	34,30612	0,15162
X_6	0,50	0,79	0,50	0,71	0,50	1	1,36	5,35714	0,13915	28,69898	0,12684
X_7	0,07	0,57	0,29	0,50	0,07	0,14	1	2,64286	0,06865	6,98469	0,03087
S_m								38,50000		226,26020	

Таблица 3. Квадратная матрица смежности и расчет относительного веса факторов, определяющих ограничения кластерообразования малолесного региона

Xj/Xi	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	S _{i1}	P _{i1}	S _{i2}	P _{i2}
X ₁	1	1,00	1,50	0,93	1,43	1,43	1,29	8,57143	0,22263	73,46939	0,30636
X ₂	0,50	1	1,29	1,00	1,36	1,29	1,21	7,64286	0,19852	58,41327	0,24358
X ₃	0,00	0,21	1	0,79	1,14	1,29	1,07	5,50000	0,14286	30,25000	0,12614
X ₄	0,57	0,50	0,71	1	1,29	1,21	1,21	6,50000	0,16883	42,25000	0,17618
X ₅	0,07	0,14	0,36	0,21	1	0,86	1,07	3,71429	0,09647	13,79592	0,05753
X ₆	0,07	0,21	0,21	0,29	0,64	1	1,00	3,42857	0,08905	11,75510	0,04902
Sm								38,50000		239,81122	

После расчета относительного веса каждого фактора были отобраны по 3 фактора, имеющих наибольший вес в каждой из двух групп факторов (таблица 4).

Система выбранных направлений дает возможность упорядочить эти факторы. На основе такой системы можно построить приоритетный ряд факторов на разных уровнях и оценить степень их взаимного влияния.

Таким образом, после применения матричного метода экспертных оценок было установлено следующее. Среди факторов, определяющих успешность кластерообразования малолесного региона экспертами были отмечены качество природных ресурсов, развитая инфраструктура, наличие конкурирующих рынков. Экономика нацеливает производителей продукции руководствоваться основными ее требованиями, предъявляемыми к готовой продукции: минимизация издержек и приемлемое при этом качество. Исходя из этих положений, потребитель так же делает свой выбор той или иной продукции: качественный продукт при сравнительно низкой цене. При этом эти два аспекта достигаются в производстве продукции из низкосортной древесины благодаря следующим показателям: качество природных ресурсов, развитая инфраструктура и приближенность к рынкам сбыта, эти факторы позволяют делать продукцию из низкосортной древесины более дешевой и доступной. Качество природных ресурсов определяется объемом расчетной лесосеки и структурой расчетной лесосеки по типам пород. Слабо развитая до-

рожно-транспортная инфраструктура лесопользования снижает возможности освоения лесов и снижает экономическую доступность лесных ресурсов. Для полного охвата насаждений лесохозяйственными мероприятиями необходимо иметь не менее 10–15 км дорог на 1 тыс. га земель лесного фонда. Это приводит к увеличению доходности лесных ресурсов на 30–50%. Предельное расстояние вывозки по лесовозным дорогам составляет 30–50 км, свыше этих расстояний ресурсы становятся экономически недоступными. Именно из-за транспортной составляющей, нерентабельным становится и транспортировать готовую продукцию из древесины на большие расстояния. Поэтому экспертами высоко был оценен фактор наличия конкурирующих рынков, как по сбыту готовой продукции, так и по технологической цепочке. Наличие конкурирующих рынков подразумевает наличие доступа к основным рынкам сбыта и потребителям продукции, а так же наличие достаточной концентрации участников кластера на разных переделах цепочки выпускаемой продукции.

Среди факторов, определяющих ограничения кластерообразования малолесного региона, экспертами были выделены: социально-экономические, законодательные, финансовые. Социально-экономические факторы включают в себя изменение мировой конъюнктуры, сокращение возможностей привлечения инвестиций, изменение структуры спроса и предложения на российском рынке, возможность реорганизации кластера при изме-

Таблица 4. Приоритетные факторы, определяющие процесс кластерообразования малолесного региона

Переменная	Название фактора	Значимость фактора
Факторы, определяющие успешность кластерообразования малолесного региона		
X1	качество природных ресурсов	0,25337
X3	развитая инфраструктура	0,20351
X5	наличие конкурирующих рынков	0,15162
Факторы, определяющие ограничения кластерообразования малолесного региона		
X1	социально-экономические	0,30636
X2	законодательные	0,24358
X4	финансовые	0,17618

нении структуры спроса и предложения в регионе локализации кластера. Законодательные факторы включают изменение российского и регионального законодательства.

Под финансовыми ресурсами подразумевается доступность долгосрочного и краткосрочного финансирования для обновления основных фондов и обеспечения оборотных активов, а так же наличие адаптированных

финансовых продуктов, таких как лизинг и страхование. Финансовые учитывают колебание курсов валют, изменение условий функционирования глобальной финансово-кредитной системы, изменение условий функционирования глобальной и национальной финансово-кредитной системы, изменение условий функционирования региональной финансово-кредитной системы.

Литература:

1. Яковлева, Е. А. Компаративный анализ развития лесных кластеров России [Текст] // Е. А. Яковлева, А. Ю. Небесная // Лесотехнический журнал. — 2014. — № 2 (14). — с. 44–57.
2. Портер, М. Э. Конкуренция. Пер. с англ.: Уч. пос. [Текст] / М. Э. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 495 с.
3. Небесная, А. Ю. Механизм формирования лесного кластера малолесных зон с применением кластерного анализа [Текст] / А. Ю. Небесная // Лесотехнический журнал. — 2013. — № 2 (10). — с. 45–59.

Современное состояние и перспективы развития транспортно-логистической инфраструктуры Новосибирской области

Овсиенко Дмитрий Вячеславович, студент
Новосибирский государственный аграрный университет

Развитие современной логистической инфраструктуры на территории новосибирской области способствует потребностям развития экономики региона, позволит привлечь новые грузопотоки, увеличить объёмы переработки грузов, использовать выгодное территориальное положение новосибирской области и использовать транзитный потенциал.

Территориальное положение Новосибирской области позволяет ей выполнять функцию крупнейшего транспортного, распределительного и транзитного узла на территории Сибири. Город Новосибирск расположен на пересечении главнейших транспортных магистралей России — Транссибирская железнодорожная магистраль и федеральная автотрасса «Россия», также имеются: железнодорожный выход в Казахстан и страны средней Азии; федеральная автотрасса М-52 «Чуйский

тракт», обеспечивающая выход в Монголию и Китай; сеть региональных автодорог, связывающих Новосибирск с другими регионами. Важную роль играет такая транспортная магистраль, как река Обь, обеспечивающая выход на Северный морской путь, связывающая богатые природными ресурсами северные и восточные территории с индустриальными южными и западными районами [3].

Транспортный комплекс является одной из отраслей специализации экономики области, его доля в валовом региональном продукте составляет 12,5%, что на 4,3 процентных пункта выше, чем общероссийские показатели (доля транспорта в ВВП РФ — 8,2%).

Ежегодный прирост грузооборота последние 5 лет составляет 5–9% сложившиеся динамика положительно воздействует на развитие транспортной инфраструктуры

Таблица 1. Грузооборот по видам транспорта (миллиардов тонно-километров) [4]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Транспорт — всего	4676	4800	4915	4948	4446	4752	4915	5056	5084
в том числе:									
железнодорожный (1)	1858	1951	2090	2116	1865	2011	2128	2222	2196
автомобильный	194	199	206	216	180	199	223	249	250
трубопроводный	2474	2499	2465	2464	2246	2382	2422	2453	2513
морской (2)	60	62	65	84	98	100	78	45	40
внутренний водный (3)	87	87	86	64	53	54	59	81	80
воздушный (4)	2,8	2,9	3,4	3,7	3,6	4,7	5,0	5,1	5,0

области, объём инвестиций, в которую за последние 5 лет вырос в 2,5 раз [1].

- 1) По данным ОАО «РЖД».
- 2) С 2012 г. — исключая перевозки судами смешанного (река-море) плавания.
- 3) С 2012 г. — включая перевозки судами смешанного (река-море) плавания.
- 4) По данным Росавиации.

В настоящее время транспортный комплекс области имеет 1510 км железнодорожных путей, 647 км внутренних водных путей, 13508 км автомобильных дорог общего пользования, более 10000 км муниципальной автодорожной сети, 199 км трамвайных и троллейбусных линий, 15,8 км метрополитенных путей и 13 станций метрополитена, 74 железнодорожных вокзала, 19 автовокзалов и автостанций, в 10 районах функционируют автовокзалы, совмещенные с железнодорожными.

Так же транспортный комплекс области располагает локальными центрами накопления, обработки и распределения грузо- и пассажиропотоков, с комплексами складских и таможенных терминалов, железнодорожных станций-терминалов, вокзалов, аэропортов, вследствие чего выполняет функции концентрирующего и распределяющего узла.

Грузооборот Новосибирской области составляет 16% от общего грузооборота Сибирского федерального округа.

Новосибирск находится в центре нехарактерного для восточной части страны по плотности заселения региона, где на территории с радиусом 600–650 км проживает 12–14 миллионов человек. Транспортное обеспечение жизнедеятельности этого региона во многом осуществляется посредством транспортной инфраструктуры Новосибирской области.

В виду активного роста новосибирской агломерации и развития новосибирского транспортно-логистического узла возрастает востребованность пассажирского транспорта, связанная с трудовой (маятниковой) миграцией населения, вызванной идущими процессами развития рынка труда, концентрации наиболее привлекательных рабочих мест в городе Новосибирске, ростом жилых массивов в пригородной зоне Новосибирска.

Принятая концепция развития логистической инфраструктуры предусматривает формирование цельных зон экономического развития. В настоящее время идет активный процесс создания в них новых промышленных, транспортных и логистических объектов, западной, восточной и южной транспортно-логистической зоны, включая такие крупные объекты как аэропортовый комплекс «Толмачево» и промышленно-логистический парк, а также активное развитие промышленных зон в пригороде Новосибирска, Бердске, Искитиме, Барабинске.

Автодорожная сеть Новосибирской области, помимо указанной выше задачи — обеспечение развития новосибирской агломерации и новосибирского транспортно-логистического узла, должна решать и еще одну задачу — обеспечение внутриобластных перевозок в интересах экономики и населения области, в том числе сельского населения.

Учитывая принятую стратегию развития железнодорожного транспорта, ожидается перераспределение грузопотоков между главным ходом Транссибирской железнодорожной магистрали и Среднесибирской железнодорожной магистралью. В настоящее время завершается строительство мостового железнодорожного перехода в районе Камня-на-Оби, идет проектировка обходов Республики Казахстан и Омска, в том числе предусматривается электрификация и строительство вторых путей



Рис. 1. Транспортный грузооборот

от Карасука до Татарска, участка обхода Республики Казахстан от Шипицино до границы с Омской областью, участка глубокого обхода Омска от Татарска севернее Транссиба до границы с Омской областью.

Все это в конечном итоге позволит сконцентрировать значительную часть внутрироссийских грузов, особенно угля, на Среднесибирской железнодорожной магистрали, а главный ход Транссиба специализировать как скоростную грузопассажирскую магистраль для транзитных, генеральных, контейнерных грузов и пассажирских перевозок.

Это усилит значение Новосибирской области как транзитной территории, а также приведет к еще большей активизации создания в зоне Новосибирского транспортно-логистического узла контейнерных терминалов для крупнотоннажных контейнеров и современных складских комплексов.

В последние три года объемы перевозок речным транспортом растут темпами 3–4% в год. Речной транспорт играет существенную роль в обеспечении межрегиональных перевозок в районы севера Сибири (Томская, Тюменская области). Основу этого грузопотока составляют строительные материалы (щебень, песок, сборный железобетон), таким образом речной транспорт позволяет удерживать рынки сбыта для предприятий строительной индустрии области.

Основной проблемой развития речного транспорта является недостаточный уровень его стыковки с железнодорожным транспортом, осуществляющим перевозку сыпучих грузов от карьеров к портам [1].

Современное состояние транспортно-логистической инфраструктуры Новосибирской области в полной мере не отвечает перспективам развития перевозок и торговли. Общий объем складского хозяйства Новосибирского транспортного узла составляет более 800 тыс. м². Однако значительная часть складов и терминалов во многом не соответствует современным технологическим требованиям обеспечения транспортно-логистического процесса, организации взаимодействия различных видов транспорта.

Большинство складов Новосибирской области было построено в 1960-е годы, они уже устарели как технически, так и технологически. Не хватает современных высокотехнологичных складов и терминалов. Объем современных крупных складских комплексов класса «А» со-

ставляет порядка 380 тыс. м². Новосибирск серьезно отстает по обеспеченности складскими площадями класса А по сравнению с другими крупными транспортными и распределительными центрами (Табл. 1).

Новосибирск имеет существенное отставание не только от столицы России, но и от крупных транспортных центров Восточной Европы — Прага, Варшава, Будапешт (Табл. 1).

Основной задачей на среднесрочную и долгосрочную перспективу является необходимость концентрации крупных транспортно-логистических центров в пригородной зоне Новосибирска, на входах-выходах в город, в районе крупных автодорожных и железнодорожных магистралей.

Это решает ряд задач: ускоряет транспортировку грузов, следующих транзитом через Новосибирск, разгружает улично-дорожную сеть, позволяет аккумулировать грузы и производства за пределами города.

В настоящее время наиболее развита западная транспортно-логистическая зона, включающая как уже существующие транспортно-логистические центры, так и формирующиеся: аэропорт Толмачево, Промышленно-логистический парк площадью 2000 га, контейнерный терминал «Клещиха», комплекс складов и терминалов в районе улицы Станционной и Толмачевского шоссе.

Существующий грузовой интермодальный терминал аэропорта Толмачево позволяет обрабатывать все виды авиационных грузов, в том числе требующие особых температурных режимов хранения, опасные и радиоактивные грузы. На сегодняшний день за Уралом нет аналогов этому современному интермодальному логистическому центру. Транспортно-логистическая инфраструктура для обработки авиационных грузов в аэропорту Толмачево развита в достаточной степени и способна обеспечить рост объема перевозок в среднесрочной перспективе.

Одним из приоритетных направлений развития промышленно-логистической инфраструктуры является создание промышленно-логистического парка площадью 2000 га. На его территории размещены современные складские и терминальные комплексы и промышленное производство таких компаний, как «ПНК-Толмачево», «Евразия Логистик», «Комтех-Новосибирск», «СибОфисСтрой», ООО «Лиотех», ЗАО «Роса», ООО «Сладомир Логистик Групп», ФГУП «Почта России».

Таблица 2. Обеспеченность жителей складскими площадями класса А (кв. м. на 1000 чел)

Город	Складских площадей (кв. м) на 1000 человек
Прага	589
Варшава	560
Будапешт	485
Москва	326
Новосибирск (на жителя города)	202
Новосибирск (на жителей Новосибирска и области)	112

В регионе расположен один из крупнейших в России контейнерных терминалов «Клещиха», находящийся в ведении филиала ОАО «ТрансКонтейнер» на Западно-Сибирской железной дороге, который по объему перерабатываемых контейнеров занимает четвертое место по сети железных дорог в стране. В связи с высокими темпами роста переработки крупнотоннажных контейнеров, особенно 40-футовых, планируется реализация проекта его модернизации и развития. В рамках, которого будут увеличены погрузочно-разгрузочные мощности и прилегающая к терминалу инженерная инфраструктура, в том числе автодорожные подходы.

Важное значение приобретает развитие Восточной транспортно-логистической зоны. Данное направление весьма выгодно для концентрации грузопотоков с Востока: Забайкалье, Китай, Дальний Восток, включая дальневосточные порты. Создание и развитие в этой зоне современных логистических комплексов позволяет более удобно и с меньшими затратами обеспечивать дальнейшее распределение грузов, прибывших железнодорожным транспортом, как в правобережной части города, так и без захода в Новосибирск, получателям, находящимся в соседних регионах.

В настоящее время ряд компаний уже реализуют свои логистические проекты в Восточной зоне, например, компания «Евросиб» и группа компаний «Байт-Транзит». В районе Пашинского переезда, рядом со станцией Иня-Восточная и в непосредственной близости от север-

ного обхода города Новосибирск, компания «Евросиб» реализовала первую очередь проекта по созданию складского и контейнерного комплекса. Создан современный логистический комплекс общей площадью 20 тыс. м² и контейнерная площадка для крупнотоннажных контейнеров площадью 3,6 га, емкостью 2500 TEU.

Группа компаний «Байт-Транзит» осуществляет работы по созданию своего логистического комплекса. Площадка уже используется для отстоя контейнеров, а ее общая вместимость составляет порядка 1800 контейнеров.

Дальнейшее развитие восточной транспортно-логистической зоны сдерживается рядом проблем, в частности необходимо обеспечить модернизацию станции Иня-Восточная, что позволит увеличить ее мощности и пропускную способность, также необходимо обеспечить развитие инженерной инфраструктуры, включая создание новых энергетических мощностей, подведение водоснабжения и канализации, строительство водосток.

В связи с развитием технопарка Новосибирского Академгородка, биотехнопарка в районе Кольцово, строительства Восточного автодорожного обхода возникает необходимость продолжения формирования южной транспортно-логистической зоны [2].

Создание таких центров будет стимулировать спрос на данные услуги, привлекать дополнительные грузопотоки и в целом способствовать повышению инвестиционной привлекательности региона.

Литература:

1. Концепция развития транспортной инфраструктуры Новосибирской области от 17.04.2009 № 120-ра
2. Максимов, С. А. Развитие транспортно-логистической инфраструктуры Новосибирского транспортного узла / С. А. Максимов // логистика — 2013. — № 3. — С. 45–47.
3. http://www.logistics.ru/9/12/i20_39014p0.htm
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/
5. Matveev, D. M. Current state of production and finance development of scientific and technological progress in agriculture / European Researcher. — 2014. — Vol. (81), № 8–2. — P. 1532–1545.
6. Колбина, Е. С. Роль логистики распределения в успешном продвижении продукции на рынке круп / Д. М. Матвеев, Е. С. Колбина // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2015. — № 1 — с. 46–54.
7. Матвеев, Д. М. Эволюция научно-технического прогресса в сельском хозяйстве / Экономика и бизнес: теория и практика. — 2015. — № 2 — с. 33–38.
8. Меняйкин, Д. В. Развитие рынка автомобильных грузоперевозок в России / Д. М. Матвеев, О. А. Таланова, Д. В. Меняйкин // Тенденции развития экономики России и стран СНГ: материалы международной заоч. науч. — практ. конф. — Новосибирск: Медиа центр, 2015. — с. 100–103.
9. Лещенко, Г. С. Современное состояние долговой нагрузки субъектов РФ / Д. М. Матвеев, Г. С. Лещенко // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2015. — № 2 — с. 39–43.

Влияние государственной программы Приморского края «Развитие туризма в Приморском крае» на 2013–2017 гг. на инвестиционную привлекательность

Палтусова Анастасия Романовна, магистрант
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Туризм — одна из важнейших сфер деятельности экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. При этом в отличие от других отраслей экономики туризм не приводит к истощению природных ресурсов. Кроме этого, туризм является существенным фактором реализации внешней политики государства. Сфера туризма на современном этапе развития мирового хозяйства является одной из наиболее динамично развивающихся сфер в международной торговле услугами [8].

Туризм играет важную роль в решении социальных проблем, тем самым создает дополнительные рабочие места, обеспечивает занятость и повышение качества жизни населения, что особенно важно в период экономической нестабильности. Туристская отрасль оказывает стимулирующее воздействие на развитие сопутствующих туризму сфер экономической деятельности, таких как общественное питание, связь, торговля, производство сувенирной продукции, сфера услуг, транспорт, сельское хозяйство, строительство, выступает катализатором социально-экономического развития регионов. Удовлетворяя потребности въездных туристов, туристская индустрия является источником поступления финансовых средств.

Наличие разнообразных туристско-рекреационных ресурсов Приморского края позволяет развивать практически все направления туризма, в том числе деловой, пляжный, сельский, оздоровительный, экологический, развлекательный, культурно-познавательный, автотуризм и социальный туризм.

Приморский край обладает достаточным потенциалом, чтобы такая отрасль, как туризм, стала действительно стратегической в развитии региона. Приморье имеет все предпосылки для развития туризма: инфраструктура, географическое положение, природный и рекреационный потенциал. Благодаря этому можно сформировать туристический комплекс мирового уровня. Сегодня приморский туризм значительно отстает от российского, тем более от мирового, на его долю в бюджете края приходится всего 0,2% [2].

В крае наблюдается небольшой спад активности внутреннего и въездного туризма. Это произошло по ряду причин: несоответствие цены и качества предоставляемых услуг, недостаточное позиционирование Приморья в других регионах.

С целью повышения конкурентоспособности и узнаваемости туристского рынка Приморского края и удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах в крае была принята

Государственная краевая программа «Развитие туризма в Приморском крае» на 2013–2017 гг.

Основными задачами программы являются: создание инфраструктуры индустрии туризма с использованием кластерного подхода, реализация кадрового потенциала, разработка маркетинговой стратегии, направленной на формирование образа Приморья как региона, благоприятного для путешествий и отдыха, активизация конгрессно-выставочной деятельности и MICE-туризма, развитие системы обеспечения безопасности туристов, повышение качества туристских услуг, доступность для всех слоев общества.

Для повышения привлекательности края в рамках программы предполагается:

- принятие участия в выставках, форумах,
- организация рекламных туров для иностранных СМИ и участников Тихоокеанской Международной туристской выставки (PITE)
- создание виртуальных экскурсий по Приморью, интернет-портала, установка сенсорных информационных блоков по городу с информацией о туристических объектах.

При реализации программы ставка делается на туристско-рекреационный кластер, на объекты, привлекательные как для гостей из России, так и из-за рубежа. Это зона отдыха на острове Русском, зона «Приморье», фестивали, выставочно-конгрессная деятельность и т.д.

Реализация программы позволит увеличить турпоток в 5,6 раз и довести его до 5 млн. человек. Объем платных услуг возрастет в 11,3 раза и составит почти **17 млрд. рублей**. Увеличится в 5,7 раза число работников сферы гостеприимства и к 2017 г. этот показатель составит около 61 тысячи человек. Налоги от туризма возрастут в 4,9 раза и составят 2,7 млрд. рублей.

Для повышения инвестиционной привлекательности туристской отрасли Приморского края необходимо уделять особое внимание ее точкам роста.

На сегодняшний день ставку делают на остров Русский, планируется на нем развивать образовательно-рекреационную зону, включающую уже существующий университет, плюс медицинские центры, зоны отдыха, оздоровления, спорта.

С открытием кампуса ДВФУ край располагает уникальной в России площадкой для проведения масштабных мероприятий. Такие преимущества и достоинства нужно не только использовать, но и широко рекламировать. Есть даже понятие mīce-туризм — когда люди собираются на конференции. Например, всемирно известный туристский центр Лас-Вегас на этом живет, в его игровых, гостиничных комплексах постоянно проходят форумы, конгрессы и конференции.

В интервью PrimaMediaLIVE первый вице-губернатор Приморского края Сергей Сидоров рассказал, что в край удалось привести инвесторов мирового уровня для реализации проекта интегрированной развлекательной зоны (игорной зоны). Недавно на Дальневосточном инвестиционном конгрессе, который прошел на Русском, были подписаны соглашения с группой компаний Melco и Naga Corporation Ltd. В результате данных мероприятий ожидается огромный мультипликатор, дающий возможность развиваться другим видам бизнеса вокруг определенной точки. Например, в Лас-Вегасе вокруг гостиниц с игровыми автоматами и казино расположены большие и маленькие магазины, рестораны, салоны красоты. [6]

При реализации мероприятий программы в целях повышения инвестиционной привлекательности Приморского края необходимо уделять внимание не только краевому центру, но и другим районам, не менее богатым и уникальным с точки зрения туризма, как внутреннего, так и внешнего.

Реализация госпрограммы по развитию туризма в Приморье дает возможность проявить себя и муниципальным образованиям. Об этом говорят планы по формированию ряда туристско-рекреационных кластеров.

Так «Пидан» на территории Шкотовского района будет способствовать созданию условий для развития рекреационного туризма, развитию туров «выходного дня», семейного отдыха, созданию новых рабочих мест. И если пока ставка делается на внутренний туризм, то впоследствии этот объект может стать привлекательным и для иностранных гостей.

«Уссурийск-Михайловка» окажет благоприятное влияние на создание условий для развития культурно-познавательного, социального, сельского туризма, развитие туров «выходного дня». Не стоит забывать, что через эти территории проезжают туристы Приморья и пригранич-

ного Китая, поэтому необходимо использовать и эту возможность.

«Арсеньев», известный сегодня среди любителей лыж, призван способствовать развитию не только зимних видов спорта, но и экстремальных, приключенческих.

Разработка проекта туристско-рекреационного кластера «Шмаковский» направлена на развитие культурно-познавательного, оздоровительного туризма, развитие туров «выходного дня», создание новых рабочих мест.

Этим же задачам служит и формирование туристско-рекреационного кластера «Находка-Партизанск». «Хасанский» кластер делает ставку на пляжный отдых.

Численность граждан России, размещенных в коллективных средствах размещения, увеличится в 3,6 раза до 2873 тыс. чел., численность иностранных граждан, въезжающих в Приморский край с туристскими целями и размещенных в коллективных средствах размещения, возрастет в 24,1 раза, что составит 2127 тыс. чел., количество мест в коллективных средствах размещения достигнет 24889 тыс. единиц. Объем привлеченных инвестиций в основной капитал средств размещения (гостиницы, места для временного проживания) возрастет в 3,1 раза и составит в 2017 году 7110,9 млн. рублей. Коэффициент заполняемости номерного фонда в коллективных средствах размещения при более эффективной их загрузке достигнет показателя 0,8, по сравнению с базовым 2011 годом 0,33. Данные показатели позволяют увеличить объем платных туристских услуг, оказываемых населению, в 11,3 раза — 17447,29 млн. рублей, объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения — в 8,6 раза — 23737,6 млн. рублей, доля работников, занятых в туристской индустрии, увеличится 5,7 раза и составит к концу 2017 году 61,77 тыс. человек, доля поступлений налоговых доходов в бюджет Приморского края от сферы туризма увеличится в 4,9 раза и составит 2750 млн. рублей. [2]

Литература:

1. «Неповторимый и всемирно узнаваемый брэнд Приморского туризма создадут в крае за 5 лет». Источник: Сайт PrimaMedia.ru. Режим доступа: [primamedia.ru/news/asia/21.02.2013/258710].
2. Государственная программа Приморского края «Развитие туризма в Приморском крае на 2013–2017 гг».. Источник: Официальный сайт Приморского края. Режим доступа: [http://primorsky.ru/].
3. Программа развития экологического туризма в Приморском крае на базе особо охраняемых природных территорий. Источник: Сайт Национальный парк «Зов тигра». Режим доступа [http://zov-tigra.ru].
4. Быркова, Е. Рынок международного туризма: основные тенденции 2013 года // Информационно-аналитическое издание ПРОВЭД [Электронный ресурс]. — от 30 сентября 2013 г. — Режим доступа: [http://xn — b1ae2adf4f.xn — p1ai/analytics/research/7035-turizm.html].
5. По материалам сайта Всемирного экономического форума. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.weforum.org/issues/travel-and-tourism-competitiveness/index.html].
6. Инвестиции в Приморский край — это вопрос доверия к власти /Интервью с первым вице-губернатором Приморского края Сергеем Сидоровым [Электронный ресурс], 01.10.2013. — Режим доступа: [http://primamedia.ru/news/economics/01.10.2013/305662/investitsii-v-primorskiy-kray-eto-vopros-doveriya-k-vlasti — sergey-sidorov.html].
7. «Кластерный подход к развитию туризма как фактор повышения конкурентоспособности региона». Источник Сайт Стратегия и Управление.ru. Режим доступа [http://www.strategplann.ru/stati-po-ekonomike].
8. Евразийский Международный научно-аналитический журнал — К вопросу о сущности территориального маркетинга — URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3829

Динамика газового сектора Болгарии

Петкова Петинка Георгиева, магистрант

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Ключевые слова: природный газ, реализация природного газа, химическая промышленность, энергетика, процент собственной добычи, поставщики, динамика цен, транзитные такси.

Природный газ в Болгарии используется в основном для производства теплоэнергии, а также в качестве сырья в химической промышленности. Стоит отметить, что использование газа населением в бытовых нуждах крайне редкое явление (Таблица 1).

Процент собственной добычи газа в Республике Болгария очень низкий, в связи с этим страна вынуждена искать дополнительные источники для удовлетворения потребностей в данном природном ресурсе. [1]

Основной поставщик газа на сегодняшний день — Российская Федерация, в частности крупным экспортером является компания ООО «Газпромэкспорт», с которой Болгария заключила долгосрочный договор

В 2012–2013 годах, по данным ЕАД «Булгаргаз», доля экспорта из России составила 89,13% от общего количества, реализованного в Болгарии газа, на местную добычу пришлось всего 6,93%, остальные 3,94% относятся на использование ресурсов подземных газовых хранилищ. (Таблица 2). [1]

Таким образом, экспорт и реализация природного газа в Болгарии в 2013 году в сравнении с 2012 годом снизились на 2,98%.

Единственным представителем с болгарской стороны, имеющим право на реализацию природного газа является

ЕАД «Булгаргаз», а за его транзит отвечает — ЕАД «Булгартрансгаз». Обе эти компании являются дочерними организациями ЕАД «Български Енергииен Холдинг».

Основываясь на официальных данных компании ЕАД «Булгаргаз» (Таблица 3) наблюдается динамика снижения цен.

По территории страны проходят крупные транзитные газопроводы из России, которые доставляют газ до Греции, Македонии и Турции. Существуют проекты газопроводов из Каспийского региона и Ирана. Также Болгария возлагала большие надежды на реализацию масштабного проекта по строительству газопровода «Южный поток». Техническая мощность газопровода должна была составить 63 млрд. кубометров газа в год. Общая длина трубы на болгарской территории составила бы 541 км. Планировалось окупить строительство в срок до 15 лет, используя при этом средства, полученный от транзитных такс. 1 декабря 2014 года, после угроз со стороны Европейского союза и приезда в Болгарию ряда американский парламентариев,

Президент Российской Федерации В.В. Путин объявил о прекращении работ по «Южному потоку». В связи с этим РБ потеряла не менее 6 млрд. евро дополнительных доходов. [2]

Таблица 1. Реализация природного газа по отраслям (лв/1000 куб.м.)

№	Отрасль	2013 г.	2012 г.	Изменение в %
1.	Энергетика	980	1038	-5.59%
2.	Химическая промышленность	684	743	-7.94%
3.	Металлургия	75	83	-9.64%
4.	Строительные материалы	39	39	0.00%
5.	Стекло и керамика	172	170	1.18%
6.	Распределительные компании	195	475	-58.95%
7.	Другое	408	190	114.74%
	Итого в стране	2553	2738	-6.76%

Таблица 2. Источники природного газа Болгарии в 2012–2013 гг. (лв/1000 куб.м.)

Вид доставки	2013 г.	2012 г.	Процентная доля		Изменение в %
			2013 г.	2012 г.	
Экспорт природного газа	2263	2281	89.13%	87.16%	-0.79
Собственная добыча Болгарии	176	336	6.93%	12.84%	-47.62
Использование подземных ресурсов	100	0	3.94%	0.00%	x
Итого в стране	2539	2617	100%	100%	-2.98

Таблица 3. Итоговая стоимость природного газа, реализованного ЕАД «Булгаргаз»

Период	Конечные поставщики и потребители, подключенные к газовой сети	Клиенты, подключенные к сетям низкого давления, принадлежащих «Булгартрансгаз» ЕАД	Основание стоимости природного газа
	лв/1000 куб.м. (без акциз и НДС)	лв/1000 куб.м. (без акциз и НДС)	
2013 г.			
1.01–31.03. 2013	656,47	664,19	Решение ДКЕВРНº Ц-66/20.12.2012 г.
01.04–30.06.2013	630,94	638,66	ДКЕВРНº Ц-16/28.03.2013 г.
01.07–30.09.2013	630	637,72	ДКЕВРНº Ц-21/28.06.2013 г.
01.10–31.12.2013	630	637,72	ДКЕВРНº Ц-35/27.09.2013 г.
2014 г.			
1.01–31.03.2014	630	637,72	ДКЕВР № Ц-40/18.12.2013 г.
01.04–30.06.2014	612,8	620,52	ДКЕВРНº Ц-7/25.03.2014 г.
01.07–30.09.2014	601,69	609,41	ДКЕВРНº Ц-10/30.06.2014 г.
01.10–31.12.2014	603,44	611,16	ДКЕВРНº Ц-15/26.09.2014 г.
2015 г.			
1.01–31.03.2015	603,14	610,86	ДКЕВРНº Ц-25/19.12.2014 г.
01.04–30.06.2015	557,00	564,72	прогноз

На данный момент в газовой отрасли Болгарии существует угроза возникновения кризиса. Ситуация с остановкой работ по «Южному потоку» лишь усугубила и без того сложную ситуацию. Уже сегодня можно отметить замедления темпов развития газового сектора страны и снижение уровня потребления. Существует вероятность, что после реализации проекта по строительству газопровода, проходящего по территории Турции («Турецкий поток»), транзит газа через Украину сведется к нулю. Вследствие

чего Болгария лишится транзитных такс за поставку газа в Турцию, Грецию и Македонию. По прогнозам специалистов это может случиться уже к 2020 году.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что настоящая политика в области газового сектора не имеет четкой стратегии, направленной на избежание кризиса в данной сфере. В связи с этим можно смело говорить о необходимости принятия радикальных решений в поисках путей стабилизации и развития газового хозяйства страны.

Литература:

1. <http://old.mi.government.bg/energy/energy/docs.html?id=270856>
2. <http://www.bulgargaz.bg/bg/uslugi/priroden-gaz-38>
3. <http://www.nsi.bg/>
4. <http://old.mi.government.bg/energy/energy/docs.html?id=270856>
5. <http://engineering-review.bg/engineering-statii.aspx?br=89&rub=986&id=2202>
6. <http://www.nsi.bg/node/765/>
7. <http://www.bulgargaz.bg/bg/uslugi/tseni-41>
8. http://bgc.bg/upload_files/file/Transport.pdf
9. https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=14&ved=0CCwQFjADOApqFQoTCI_AvtD1IMY-CFefvcgodoKoOAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.csd.bg%2FfileSrc.php%3Fid%3D20245&ei=DXWAVc-FCOfywOg-1boI&usg=AFQjCNFrS-b_FzmRxHJioXybHDFgyeVy6A&sig2=p4LBaK9P5jrEjFEpLqvEuA&bvm=bv.96041959,d.bGQ
10. <http://www.economedia.bg/eventinfo.php?guid=1958920>

Страхование или риск-менеджмент?

Радзиевский Максим Геннадьевич, ведущий специалист
ООО «Газпром межрегионгаз» (г. Москва)

Динамичная интеграция России в мировую экономику, последовательное вступление в международные экономические организации, такие как МВФ, АТЭС, БРИКС, ВТО и другие — автоматически включает ее в унифицированную глобальную систему стандартов, прежде всего в кредитно-банковской сфере, секторе проектного инвестирования, предполагая обязательное условие соблюдение анти-рисковых гарантий в виде страхования (Insurance) и перестрахования (Re-insurance).

Исторически покрытие убытков и ущерба, связанных с предпринимательскими рисками, связано с теорией страхования и Актуарными расчётами. Страхование, в рамках глобальной рыночной экономики в течение почти 150 лет (Lloyd's) являлось основным институтом защиты и анти-рисковых гарантий.

Но достаточно ли сегодня методики андеррайтинга, «страховых продуктов», чтобы защитить современную экономику, бизнес от вероятности угроз и современных глобальных рисков, убытков, угроз и ущерба?

По мнению экспертов «высокую степень неопределенности и высокие риски современного бизнеса следует принять как норму. Поэтому задача бизнеса заключается не только в производстве и сбыте «продукта», но, прежде всего — в практической организации комплексной защите и адекватного реагирования на внешние и внутренние угрозы и опасности. Данная вероятность, называемая «рисками» и требует более системного реагирования и защиты и не может более покрываться только «страховыми продуктами».

Настоящая статья имеет задачу — обратить внимание Руководителей промышленных и генерирующих предприятий, частных компаний на актуальность новой тенденции экономики — называемой в западной научной практике — как **«Risk Management**, который отличается от традиционного страхования. Это прежде всего, системный подход к феномену риска проекта (предприятия).

«Риск Менеджмент» включает комплексную прогностику причинно-следственных связей риска, качественную и количественную его оценку, анти-рисковые модели минимизации, локализации и устранения рисков, особенно внешних (политические, страновые, инфляционные, климатические и т.д.). Поэтому внедрение данных методик и работа профессиональных риск-менеджеров (РМ) на Российских предприятиях и в российском бизнесе безусловно будет иметь ключевое значение при определении стратегии бизнеса, бюджета, мер по недопущению финансовых убытков, материального ущерба и тотальных потерь.

Современные риски

Риски существуют всегда, как объективная реальность, сопровождающая все этапы развития проекта или предприятия. Директор компании, заявляющий об отсутствии рисков его предприятия — является предметом риска № 1, с квалификацией «непрофессиональный менеджмент».

«Риск — это вероятное событие, или угроза, имеющие последствия неблагоприятного характера. Несмотря на то, что ряд параметров риска зависит от субъективных управленческих решений, объективная природа его проявления остаётся неизменной». *О. Моргенштерном*

По мнению авторитетных Европейских изданий и институтов «Глобальных рисков», наравне с отечественными прогнозами МЧС и РОСТЕХНАДЗОРА, количество вероятных угроз и неблагоприятных последствий объективно будет расти в мире в ближайшее время. Ожидается увеличение природных катаклизмов, техногенных катастроф, падений самолетов, ростом терроризма, экономических преступлений. Появились новые риски — информационные, электронной коммерции, риски рейдерства, энергетического дефицита, экологической ответственности, деловой репутации и т.п. (*Walters risk management, 2007*). Риском, в том числе, может являться сам период развитие проекта, называемый «Горизонт планирования», который должен быть минимален в реалиях современного бизнеса — не более 12 месяцев. «Реальность диктует условия». *Realty rules (Дуг де Карло, 2007)*.

По мнению экспертов МЧС В 2015 году в Россию ожидают многочисленные чрезвычайные ситуации. Глобальное потепление предопределяет аномальные погодные явления, сход лавин с гор, снижение прочности вечной мерзлоты, увеличение паводков и природных пожаров. К техногенным авариям, в свою очередь, приведет изношенность городской инфраструктуры.

В отечественной экономике сохранится выраженные тенденции ухудшения рискованной ситуации на отечественных товаропроизводящих предприятиях: отсутствие капиталовложений в технологическое обновление производства. Государству, несмотря на определенные шаги в последнее время (лизинг, льготное налогообложение предприятий госзаказа), тоже пока не удастся изменить положение. Для сравнения в Западной Европе промышленные компании обновляют технологическое оборудование каждые 7–10 лет, что определяет условия «нормальной», по современным европейским меркам, рискованной ситуации на принадлежащих им объектах, и, соответственно, формирует общественно-приемлемые требования для организации управления рисками, включая

использование страхования и перестрахования. В то же время у нас в стране «достаточно современным» для целей риск-менеджмента и страхования считается оборудование практически 40-летнего «возраста». Из-за нарастания связанных с этим «moral hazards» (моральный износ) и есть главная предпосылка тех самых «пожаров и взрывов», которые являются «наиболее частой причиной убытков» для промышленных объектов. Дополнительным фактором, усугубляющим рисковую ситуацию на отечественных предприятиях, является серьезное падение квалификации и ответственности персонала. Все больше промышленных предприятий, технологических и производственных процессов, объектов производственной инфраструктуры становятся потенциально «техногенноопасными». (Лайков А.Ю., директор «РИФАМС»)

Феномен риска

Психология человека основана на интуитивном следовании оптимистичным сценариям развития и выбора позитивных предпочтений, что чревато недостаточным анализом причинно-следственных связей и вероятности риска. «Кто не рискует, тот не пьет шампанского». Иногда субъект допускает умышленное и сознательное принятие рискованного сценария: «Пан или Пропал». Историческая важность психологического выбора риска, как поступка, иногда даже определяет прогресс цивилизации. Риск испытателей воздухоплавания, риск врачей, испытывающих лекарства и вакцины на себе, риск океанских путешествия и открытия новых земель и т.д. Склонность к риску представляет собой довольно устойчивую характеристику индивида и связана с такими личностными чертами, как импульсивность, независимость, стремление к успеху, склонность доминированию. Мотивированный риск, предполагающий получение ситуативных преимуществ деятельности, немотивированный риск, не имеющий рационального основания; оправданный и неоправданный риск.

Риск, как ситуация выбора. Выбор должен быть осуществлён между менее привлекательной, но более надёжной стратегией, и более привлекательной, но менее надёжной («Синица в руках или журавль в небе»).

Риск, в результате наступившего события, имеет следующие варианты:

- Положительный (выигрыш, выгода, прибыль, успех).
- Отрицательный (проигрыш, ущерб, смерть);
- Сбалансированный (без потерь и без высокой доходности)

Риск как действие, совершаемое по принципу «Рулетки»

Дуэль. Покупка оптом «неизвестного для рынка» товара. «Кто не рискует — тот не пьет шампанское». «Пан или Пропал». «Грудь в крестах или голова с кустов». «Риск — дело благородное и т.д.

Ожидаемый риск: 100%.

Квалификация: тотальные.

Выигрыш: от 100% до 1000%

Риск как венчурное предприятие

Поиск сокровищ. Индиана Джонс. Охота на крокодилов. Поход в одиночку на Северный полюс. Кругосветка на яхте в одиночку. Бизнес в Афганистане. Риск игры в карты

Ожидаемый риск: 80%—90%

Квалификация: Критичные и Тотальные

Выигрыш: 100—500%

Риск как производственный фактор

«Лучший экспромт — подготовленный». Плановый бизнес, Рынок сбыта.

Ожидаемый риск: 30% — 50%

Квалификация: Риски Прогнозируемые,

Выигрыш: от 10—50%

Поэтому Риск — это вероятность опасности, неудачи; но также и действие на удачу в надежде на счастливый исход. Риск проявляется — через ущерб, то есть, связан с вероятностью гибели или повреждения объекта. И чем меньше изучены риски, тем больше ущерб. В связи с этим возникает потребность в сборе и анализе информации о различных неблагоприятных явлениях с целью выявления общих тенденций развития и закономерностей их проявления.

Базовая классификация рисков

Научные изыскания «Теории риска» рассматривают широкую вариативность и характеристику рисков «по степени прогнозирования и последствиям», «ёмкости», «квадратичным отклонениям», «зональным сценариям» и т.д. Данная экономическая категория рассматривалась различными зарубежными и отечественными исследователями, в частности А. Смитом [98], А. Маршаллом [61], Й. Шумпетером [119], Дж. Нейманом и О. Моргенштерном [24], Б. Райзбергом [82], С. Грядовым, [20, 21] И.А. Стрельцом [49], В. Абчуком [1, 2], М.Г. Лапустой и Л.Г. Шаршуковой [51], В.М. Гранатовым [18] и другими.

В задачи данной статьи входит презентация базовых характеристик риска, необходимых для первичного выявления и оценки рисков действующего предприятия или проекта Start Up:

Риски внешние

Макро-уровень: политические, страновые (этнос), энергетические, географические, климатические, экологические.

Микро-уровень: Административно-правовые, социально-культурные, информационные. Рыночные:

маркетинг, конъюнктура, конкуренция, продажи и сбыт конъюнктура, конкуренция.

Риски внутренние.

Легитимности, производственные, ответственности, Кадры. Менеджмент. Логистика

Сохранность имущества и основных средств, правомерность и легитимность деятельности, персонал (HR),

бюджет и финансы, перерывы производства (business interruption), проф-ответственность, валютные курсы, недружеское влияние третьих лиц (рейдерство), и т.д.

Риски опосредованные

Контрольно-ревизионные службы (МВД, пожарные, налоги,), социальные риски, риски репутации,

Таблица 1. Категории рисков по степени наступления

По возможности страхования	Страхуемый риск	Не страхуемый риск	
По уровню финансовых потерь	Допустимый риск	Критический риск Контролируемый.	Катастрофический риск. Тотальный риск
По сфере возникновения	Внешний риск	Внутренний риск	
По возможности предвидения	Прогнозируемый риск	Непрогнозируемый риск	
По длительности воздействия	Постоянный риск	Временный риск	Периодический
По возможным последствиям	Риск, вызывающий финансовые потери	Риск, влекущий упущенную выгоду	Риск, влекущий потери или дополнительные доходы
По объекту возникновения	Риск отдельной финансовой операции	Риск различных видов финансовой деятельности	Риск финансовой деятельности фирмы в целом
По возможности дальнейшей классификации	Простой риск	Сложный	Комбинированный

«Риск» имеет характерные свойства:

Неопределённость. Риск существует тогда и только тогда, когда возможно не единственное развитие событий.

Ущерб. Риск существует, когда исход может привести к ущербу (убытку) или другому негативному (только негативному!) последствию.

Значимость. Риск существует, когда предполагаемое событие имеет практическое значение и затрагивает интересы хотя бы одного субъекта. Риск без принадлежности не существует.

Фактическое подтверждение Риск существует, только когда сформировано субъективное мнение «предполагающего» ситуации и дана качественная или количественная оценка негативного события будущего периода (в противном случае это угроза или опасность).

Указанные характеристики (в узкой сегментации) позволяют сделать принципиальное различие и оценку рисков для разработки принципиальных анти-рисковых мероприятий проекта, предприятия.

Страхование: преимущества и недостатки

В России, в странах СНГ страхование начало постсоветскую адаптацию 25 лет назад с момента вхождения СНГ в мировой рынок. Страхование последовательно приобрело статус профессиональной бизнес-нормы, получило законодательную поддержку со стороны государства по вопросам «Страхового дела», стало приоритетным инструментом «на все случаи жизни».

Сегодня в РФ более 435 компаний. Сбор премий. Общая сумма страховых премий по всем видам страхования за первое полугодие 2014 года составила 507,23 млрд. рублей (*Аналитический обзор ФССН, 2014*). Основными видами страхования являются МОС, ОСАГО, и другие. базовые страховые продукты: страхование имущества, здоровья, жизни, страхование от случайных происшествий, строительно-монтажные риски, грузоперевозки, различные виды ответственности и ряд других. На основании оценки андеррайтера происходит квалификация риска в соответствии с адаптированными лицензированными продуктами, с соответствующей котировкой и Договором Страхования.

К сожалению, существующие страховые продукты не покрывают все риски предприятия, гарантирующие его стабильность и существование. Говоря о рисках и угрозах бизнеса, чаще всего предполагается финансовый риск, так как суть угроз и потерь составляет именно финансы — потерянная прибыль, непредвиденные расходы, убытки. Но именно на российском рынке отсутствует ряд продуктов распространенных на Западе — страховые гарантии (Surety bonds), страхование эксцедента ответственности (Excess Liability), ретроактивное страхование (retroactive insurance), контракты на погоду (weather derivatives) в области туризма, с\х. финансовые риски по-прежнему не страхуются и не покрываются, ввиду отсутствия единой правовой базы и понятности, страховой емкости по покрытию рисков.

Во-вторых, выявление «рискового поля» проекта и организация системного анализа предприятия лежит вне компетенции андеррайтера.

Поэтому страховой полис нельзя квалифицировать абсолютную гарантию минимизации и устранения рисков.

Свою роль может сыграть и отсутствие перестрахования. Нельзя также исключить вероятность банкротства самого страховщика. Может быть также ошибка самого андеррайтера.

Поэтому Страхование — в силу профильной исторической компетенции не может предложить полный «анти рисковый пакет» проекта, бизнеса предприятия, а только специфичный «страховой продукт» в рамках Договора страхования по отдельному виду страхования.

Профессия Риск-менеджера как новая рыночная реалия

Как мы выше указали, Страхование — это лишь системный элемент общей стратегии риск-менеджмента. Тенденция, намеченная методиками «антикризисного управления» и страховщиками, как услуга пакетного страхования и управления рисками Страхователя, сегодня объективно трансформирована в отдельную профессию — **Риск-менеджера**.

Должность риск менеджера (РМ) в структуре компании, особенно в промышленном секторе, без преувеличения, является ключевой.

Риск — это экономическая категория. От результатов аналитической оценки вероятных убытков, сделанной РМ, зависит не только бюджет, кредитная и производственная политика, а иногда поставлена на карту вся стратегия компании, ввиду приведенной экономической целесообразности бизнеса вообще и отдельных этапов и задач в частности.

Штатный РМ на промышленном предприятии в состоянии провести принципиальный системный анализ «проблемных мест», определить вероятность и сценарии риска предприятия. Их диагностика минимизирует вероятность их наступления, за счет управления рисками, включая, в том числе и страховое покрытие убытков.

Основные задачи РМ на предприятии:

Зона «ЖАР-ПТИЦ»	Зона «ОБЕЗЬЯН»
Зона стремлений	Зона непредсказуемых результатов
Требуется: Стратегия и систематизация	Требуется: Тщательный анализ
ЗОНА «ДОЙНЫХ КОРОВ»	Зона «ВОЛКОВ»
Зона благоприятных условий и прибыли	Зона рисков и потерь
Требуется: Охрана и укрепление	Требуется: Уход

Ранжирование рисков

допустимые (1–20%), критичные (20–40%), высокие (40–60%), тотальные (60–100%).

Цена риска: стоимость проекта X ранжирование вероятности риска

Система SWOT

Здесь должен быть приведен анализ идеи.

– Организация системного анализа отрасли и сектора экономики, рынка сбыта

– Анализ предложенной модели бизнеса

– Определение зон риска и их структуризация:

– Дифференциация рисков каждой зоны: политические, страновые, политические, конъюнктурные финансовые, имущественные, инженерно-технические, ответственности и т.д.

– Составление рискованных сценариев

– Экономический расчет рискованных показателей

– Разработка мероприятий по минимизации рисков и покрытию убытков, включая страхование, перестрахование.

– Заключение и оценка экономической эффективности анти рискованных мероприятий

– Мониторинг плановых анти рискованных мероприятий

Методика диагностики вероятностных рисков

В практике расчета показателей риска в современном Риск-Менеджменте используются многочисленные методики и расчетные формулы с применением математического анализа, например:

– Дисперсия

– Среднеквадратичное отклонение

– VaR (Value at Risk) как инструмент для оценки и принятия краткосрочных решений

– ROV (Real Options Valuation) как инструмент для оценки и принятия долгосрочных решений в отношении инвестиционных проектов и сделок по слиянию и поглощению

– Система QPR

– Многие другие...

В данной статье мы не рассматриваем перечисленные методики, предполагающие расчет количественных показателей риска. Наша задача заключается в фокусировании внимания РМ на диагностику и аппроксимированные качественные показатели риска для его локализации и устранения.

План должен раскрывать заявленные цели и задачи предприятия.

SWOT — аббревиатура английских слов:

Strength — сила

Weakness — слабость

Opportunities — возможности

Troubles — угрозы

Этот анализ также называют ситуационным анализом. Сильные и слабые стороны идеи — это те характеристики идеи, которые могут быть проконтролированы предпри-

нимателем, на которые он может оказать воздействие. Они обычно относятся к настоящему времени. Здесь необходимо рассмотреть следующие факторы:

- организационные (организационно-правовая форма, наличие помещений собственных или арендованных);
- маркетинговые (место расположения, маркетинговый комплекс, рынок, его сегмент; конкуренты: чем продукт (услуга) будет отличаться от конкурентной);
- технические (производственные фонды: состояние и ресурсы);
- финансовые (наличие собственных средств);
- кадровые (навыки и профессиональные недостатки, насколько идея отвечает идеям, знаниям и умениям предпринимателя).

Например,

Сильные:

- дешевое сырье;
- высокий профессионализм;
- дешевый продукт (услуга);
- новизна продукта (услуги);
- хорошая упаковка.

Слабые:

- нет склада;
- большие издержки -> высокая цена;
- слабая реклама.

Возможности и угрозы — это те характеристики, которые находятся вне контроля предпринимателя и могут

повлиять на результат в будущем. Здесь необходимо учесть следующие факторы:

- экономическая среда (государственная поддержка малых форм, налоговое законодательство);
- политическая среда;
- социально-культурная среда;
- технологическая среда;
- демографическая среда.

Необходимо проанализировать факторы, вызвавшие появление идеи и ее привлекательности. (Проблемы с электричеством в России — необходимость «ветряков», прогресс технологии, изучение спроса, государственная политика, поведение конкурентов) Как они будут развиваться в дальнейшем?

Возможности:

- повысить профессиональный уровень;
- есть вероятность получить новый продукт;
- использование новых материалов, нового сырья;
- благоприятная налоговая и кредитная политика.

Угрозы:

- таможенное оформление;
- появление конкурентов (но может быть и сильной стороной).

Вес риска определяется, как произведение вероятности неуспеха на степень неблагоприятных последствий.

Мы предлагаем универсальную авторизованную Методику диагностики и расчета коэффициента композитного риска проекта.

Таблица 2. Расчетные показатели коэффициента композитного риска проекта

Зоны рисков проекта	Наличие рисков в проекте Шкала 100 баллов	Категории рисков	Вероятность наступления рисков в проекте	Коэффициент композитного риска (Кр)	Мероприятия по регулированию рисков
I. Риски макро-уровня: Политические, страновые. Климатические: север/юг, зона пустынь, морской климат) Государственные: законодательство, защита инвестиций, визовый режим Административные: налоги лицензирование, разрешения, банки, логистика. Этнические, религиозные культурологические. Отраслевые: сектор экономики, сырьевая база. Кадровые: наличие квалифицированной силы, рекрутинга	5	Не регулируемые Не страхуемые Критичные Управляемые Страхуемые.	3	0.6	Системный анализ: полит-экономической ситуации, рынок и продукция. Оценка адмного ресурса, местной логистики, климата. Определение «зон риска» проекта. Прогностика проектных сценариев

II. Стадия «Пред проект».	20	Регулиро- ванные	25	1.25	Расчетный анализ стратегии и экономической целесообразности проекта: рынок, ресурсы, кадры, рентабельность, возврат средств Анти-рисковые. Мероприятия, включенные в БП. Объекты обязательного страхования
		Критичные			
		Страхуемые			
Стратегия проекта					
Маркетинг и рынок сбыта продукции (услуг)					
Бизнес-план, ТЭО					
Ресурс основных средств: бюджет, средства производства, земельный участок, сырьевая безопасность, кадры,.					
III. Операционные риски Становления и развития Проекта первого года.	40	Регулиро- ванные	60	1.5	Плановые Анти-рисковые мероприятия. Мониторинг Страхование
		Прогнозиру- емые			
		Критичные			
		Страхуемые			
Средства производства: размещение заказа, поставка, шеф-монтаж, пуско-наладка)					
Земельный участок (легитимность, плановое освоение)					
Легитимность деятельности (ПРД), лицензии					
СМР (стр-во капитальных, временных сооружений)					
Запуск производства, тестовые испытания, промышленный образец					
Запланированный объем сырьевого ресурса, эл /энергии.					
Запланированный объем производства и сертификация продукции (услуг)					
Менеджмент (кадры)					
Компьютерные, информационные риски.					
Финансовые риски: освоение бюджета, расчет с поставщиками сырья, банковские риски (ВВВ)					
Форс-мажор, стихийные бедствия					

IV. Социальные риски	5	Регулируемые Некритичные Прогнозируемые Страхуемые	3	0,6	Плановые Анти- рисковые мероприятия.
Юридические Административный ресурс Экологические Культурно-социальные Репутации Информационные					
V. Операционные риски действующего предприятия.	30	Регулируемые Критичные Тотальные Страхуемые	40	1.3	Плановые Анти- рисковые мероприятия. Страхование
Средства производства					
Конъюнктура рынка					
Запланированный объем сырьевого ресурса, эл /энергии					
Запланированный объем продукции (услуг)					
Менеджмент (кадры)					
Компьютерные, информационные риски.					
Вариативность, диверсификация бизнеса					
Финансовые риски					
Форс-мажор, стихийные бедствия					
Недружеское влияние (рейдерство)					
Коэффициент композитного риска (КР)				5.25	

Преимущества приведенной выше методики:

- 1. В структурировании этапов проекта**
- 2. В оценке вероятности рисков на различных этапах реализации проекта:** Макро-уровень Предпроект Запуск проекта (первый год) Операционные риски действующего предприятия
- 3. В определении Категория риска:**
Допустимые\ не допустимые Регулируемые\ не регулированные Критичные \Некритичные Прогнозируемые\ Не прогнозируемые Страхуемые \ не страхуемые Тотальные
- 4. Расчете вероятностного наступления**
- 5. Коэффициента композитного риска всего проекта.**
- 6. Плановых мероприятий по управлению рисками, включая страхование.**

Данная методика апробирована на более чем 100 инвестиционных проектах в различных отраслях экономики: энергетике, строительстве, торговле, сервисных услугах, сельском хозяйстве и т.д. Используется как универсальный инструмент по первичному определению и выявлению риска.

Заключение

Внедрение на Предприятиях, в инвестиционных департаментах Группных корпораций штатной структуры по рискам, Анти-рискового центра, Риск-менеджера даст возможность оценки феномена риска, его актуализации и минимизации, с использованием вышеуказанных методик. Данные исследования безусловно скажутся на эффективности бизнеса, принятия решения проектов Start Up, минимизации убытков или ущерба Исследования такого масштаба и профиля, представленные РМ — является мощным оружием в руках Топ-менеджмента фирмы.

От результатов комплексной оценки вероятных убытков, сделанной РМ, зависит бюджет, кредитная и производственная политика, а иногда поставлена на карту вся стратегия компании, ввиду приведенной экономической целесообразности бизнеса вообще.

Поэтому прямым Заказчиком таких исследований должен быть Генеральный Директор компании, отвечающий за бесперебойность, рентабельность производства, «непотопляемость» и развитие фирмы.

Оптимизация и реинжиниринг: сравнительный анализ

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Мезер Светлана Дмитриевна, студент

Кубанский государственный университет

На сегодняшний день основными показателями успеха фирмы или производства на рынке являются и качество работы, и оперативность её выполнения, ориентированность на запросы потребителя. А для поддержания стабильного уровня таких показателей необходимо постоянно отлаживать и улучшать свои бизнес-процессы. И тут у фирмы или производства есть выбор: проводить оптимизацию или реинжиниринг. Эти процессы своей целью ставят улучшение качества работы компании, повышение её конкурентоспособности. Однако есть различия, которые можно выявить, проанализировав сущность, структуру и методы оптимизации и реинжиниринга.

Оптимизация — это модификация системы с целью повышения её эффективности, то есть для получения наилучших результатов при соответствующих условиях [1]; методология, разработанная для проведения пошаговых усовершенствований процессов, при помощи различных подходов [2]. Этот процесс может применяться по мере появления проблем в компании, а может осуществляться непрерывно, что, конечно, будет существенным фактором развития фирмы. Оптимизация необходима, когда [3]:

- в работе компании появились досадные ошибки, мешающие качественной и быстрой деятельности;
- требуется повышение прозрачности фирмы и её управляемости;
- стоит задача внедрения информационных систем;
- происходит смена руководителя;
- идёт построение интегрированного холдинга;
- государственное предприятие преобразуется в частное;
- перед компанией стоит задача внедрения информационных систем;
- происходит смена направления деятельности компании или расширение.

Решение о проведении оптимизации принимает высшее руководство фирмы (выбрав процесс, который необходимо улучшить), как и отдаёт приказ о формировании команды. В идеале, оптимизационная команда состоит не более чем из 5–7 участников, в числе которых менеджеры-специалисты, управляющий и сотрудники, непосредственно взаимодействующие с процессом. После этого команде необходимо выбрать один из двух существующих вариантов: классический и альтернативный (табл. 1).

Таблица 1. Варианты проведения оптимизации

Классический	Альтернативный
Описание процесса «как есть»	Описание процесса «как есть» и параллельное его редактирование «как должно быть»
Описание процесса «как должно быть»	Разработка изменений
Разработка изменений	Внедрение изменений
Внедрение изменений	Отслеживание изменений
Отслеживание изменений	

Безусловно, у каждого этапа есть свои особенности. Первый этап считается самым ответственным, поскольку без правильного и понятного описания процессов практически невозможно выявить недостатки и разработать пути их улучшения. К описанию так же есть определённые требования: оно не должно быть слишком громоздким или наоборот, малоинформативным, основные взаимодействия между субъектами процесса должны быть отражены в полной мере и чётко прослеживаться. Зачастую, для описания процесса пользуются программными инструментами, цена которых варьируется от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов. Выбор программного средства зависит от профессионализма команды и наличия финансовых ресурсов компании. После этого, соответственно, следует редактирование или описание

процесса «как должно быть», которое выполняется согласно таким же требованиям и с инструментами, используемыми на предыдущем шаге.

Этап разработки изменений характеризуется большим количеством методов улучшения оптимизируемого процесса. Помимо известных приёмов оптимизации, таких как исключение лишних шагов, параллельное выполнение работ, дробление операций [4] можно воспользоваться популярным методом бенчмаркингом. Бенчмаркинг — это систематический метод определения, понимания и творческого развития товаров, услуг, проектов, оборудования, процессов и процедур (установившихся принципов) более высокого качества для улучшения текущей деятельности организации, посредством изучения того, как разные ор-

ганизации выполняют одинаковые или похожие операции [2].

Для выполнения следующего этапа — внедрения изменений, среди оптимизационной команды назначают ответственного человека, которого наделяют соответствующими полномочиями на время улучшений. Внедрение происходит постепенно, в несколько шагов [5]:

- делается несколько практических «прогонов», для выявления недочётов;
- процессы редактируются, с учётом найденных ошибок;
- когда процесс показывает качественный результат, он утверждается руководителем и становится обязательным.

Отслеживание качества изменений производится с помощью критериев оптимальности. Их всего пять [6]:

1. Результативность. Весьма распространённый критерий, в производственном процессе показывающий степень доходности, объём производства продукции и так далее; а в управленческом — текучесть кадров, качество работы персонала и так далее.

2. Стоимость. Показатель, характеризующий стоимость процессов или величину потребляемых ими издержек. А, поскольку стоимость процесса прямым или косвенным образом влияет на цену продукции, определяет возможность широкого охвата разных групп клиентов, то отслеживание этого показателя немаловажно.

3. Качество. Качество продукта или услуги можно измерить с помощью количественных показателей. Однако эти критерии будут специфичны для различных процессов. Например, для производственного процесса критерием можно взять процент отбракованного товара или ошибок при формировании заказов, а для управленческого — процент повторных клиентов, степень их удовлетворённости.

4. Время. На сегодняшний день такой показатель, как «Время» выделяют как фактор производства. Поэтому неудивительно, что компания, имеющая короткие сроки исполнения процесса будет успешна. Например, если у фирмы срок обработки заказа меньше на 5–20%, чем у конкурента, то она имеет очень высокую конкурентную позицию.

5. Фрагментация. Относительно новый показатель, который можно назвать универсальным. Он характеризует сложность бизнес-процесса, определяемую количеством различных структурных подразделений и сотрудников компании, участвующих в нём. Иными словами, степень фрагментарности определяет проблемность, результативность, стоимость, время и качество процесса. Это опережающий показатель и, поэтому, его отслеживание и уменьшение позволяет предвидеть и устранить отрицательные тенденции в работе процесса.

Существуют ещё смешанные показатели бизнес-процессов, но для какого-либо процесса они будут индивидуальны и составляются по инициативе оптимизационной команды.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать определённые выводы относительно выбора того или иного варианта. Классический вариант имеет существенный недостаток — описание оптимизируемого процесса без возможности его моментального редактирования, зачастую, превращается в трудоёмкое дело. Безусловно, оно наглядно показывает сущность процесса, однако команда просто теряет время, когда сперва описывает процесс, не внося коррективы, которые сразу можно было бы отразить на модели. После полного описания идеи по улучшению, пришедшие на этапе описания могут забыться, и команде придётся потратить определённое количество времени, чтобы всё вспомнить или снова придумать.

В альтернативном варианте проведения оптимизации эта проблема решена, поскольку по мере построения модели в неё можно сразу вносить коррективы и предлагать методы их внедрения. Однако недостатком данного варианта проведения оптимизации является большой риск ошибок, связанный с ускоренным выполнением всех этапов.

Реинжиниринг — это создание совершенно новых и более эффективных бизнес-процессов без учета того, что было раньше [7]. Иначе — некачественно работающий процесс перестраивают до основания. Реинжиниринг не рекомендуется ставить в разряд повседневной деятельности, поскольку данный процесс необходим для систем, действительно запущенных и не функционирующих как надо. Реинжиниринг имеет ряд принципов, понимание которых снизит риск ошибок:

1. Концентрация ответственности или горизонтальное сжатие процесса.
2. Делегирование полномочий при наличии самоконтроля.
3. Сохранение естественного порядка выполнения процесса.
4. Сокращение объёма проверок и согласований со стороны управляющих и увеличение объёма контроля со стороны участников процесса.

Так же руководством принимается решение о проведении реинжиниринга и о сборе соответствующей команды. По содержанию команда тоже должна включать менеджеров, сотрудников, взаимодействующих с процессом и высшего руководителя, принимающего отчёты и координирующего общие действия. Однако подходов к проведению реинжиниринга больше. Например: систематический подход или «с чистого листа»; революционный и эволюционный подходы. Рассмотрим их подробнее.

Систематический реинжиниринг или реинжиниринг «с чистого листа» — два радикально различающихся подхода. Первый делится на следующие последовательные этапы:

1. Уничтожить — исключить те операции, которые не связаны с формированием цены.
2. Упростить — для каждого процесса этот этап будет различен. Например, в управленческом процессе — со-

здание упрощённого и единого регламента документации, а для производственного — модернизация оборудования.

3. Объединить — то есть улучшить дальнейшее продвижение товара или услуги к конечному потребителю.

4. Автоматизировать — внедрить новые качественные информационные технологии. Однако не стоит забывать, что автоматике можно доверить рутинную работу, но никак не принятие ответственных решений.

При этом необходимо понимать, что, следуя систематическому подходу, команда должна безукоризненно понимать суть процесса и знать особенности его функционирования. Желательно при этом его документировать.

Реинжиниринг «с чистого листа» не имеет конкретных этапов и общих советов. Выбирая данный подход команда берёт на много большую ответственность за будущий процесс, нежели при выборе систематического. Качество и работоспособность нового процесса, созданного только благодаря профессионализму и таланту команды, может быть абсолютной или же нулевой. Поэтому замена про-

цесса на созданный «с чистого листа» — всегда большой риск.

Пара революционного и эволюционного реинжиниринга имеет менее радикальные различия. Эволюционный подход подразумевает улучшение внутренней структуры компании без каких-либо коренных изменений. Революционный подход отличается нацеленностью на перепроектировку всех процессов и переориентацию компании на новый рынок. Этапы проведения реинжиниринга одинаковы:

1. Планирование — определяется проект реинжиниринга и его цели.

2. Реинжиниринг — непосредственная перестройка процесса с помощью распространённых методов.

3. Преобразование — определение путей, с помощью которых можно изменить процесс с учётом возможностей компании.

4. Внедрение — изменение процесса согласно решению, принятым в двух предыдущих фазах.

Сравнительная характеристика оптимизации и реинжиниринга приведена в таблице 2 [8]:

Таблица 2. Сравнительная характеристика оптимизации и реинжиниринга

Показатели	Оптимизация	Реинжиниринг
Уровень изменений	Наращиваемый	Радикальный
Начальная точка	Функционирующий процесс	Отсутствует
Частота изменений	Непрерывно или одновременно	Единовременно
Риск	Средний	Высокий

Следует отметить, что при этом схожи методы и инструменты, используемые и в оптимизации, и в реинжиниринге (например, бенчмаркинг), схожи этапы и их суть. Оптимизацию целесообразно проводить постоянно, отредактировав выбранный командой вариант под специфику фирмы. Реинжиниринг следует применять к процессам, которые работают совсем плохо или не работают вообще, при этом чётких и строгих правил нет. Качество проведения оптимизации необходимо от-

слеживать определённое количество времени [9]. Качество проведения реинжиниринга будет заметно сразу. Оба процесса требуют определённых знаний, наличие немалого количества финансовых, трудовых и иных ресурсов. И оптимизация, и реинжиниринг в первую очередь направлены на улучшение бизнес-процессов фирмы и производства. Поэтому выбор между ними целиком и полностью зависит от целей фирмы и состояния её процессов.

Литература:

1. Оптимизация предприятия, оптимизация бизнеса / Центр бизнес-процессов Заводсков и партнёры [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://spb-progressor.ru/st_optimization.htm
2. Джеймс Харрингтон. Оптимизация бизнес-процессов / Джеймс Харрингтон, К.С. Эсселинг, Харм Ван Нимвеген. — СПб.: АЗБУКА Бмикро, 2002.
3. Кучкаров, З. оптимизация бизнес-процессов: пошаговое руководство. / З. Кучкаров // Генеральный директор. 2014. № 2.
4. Бондаренко, Д. А. Семь простых приёмов оптимизации / Д. А. Бондаренко [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/bondarenko2.htm>
5. Рыбаков, М. Как навести порядок в своём бизнесе. Как построить надёжную систему из ненадёжных элементов / М. Рыбаков — Москва: ИКАР, 2011.
6. Ковалёв, С. М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов / С. М. Ковалёв, В. М. Ковалёв // Консультант директора. 2005. № 5.
7. Робсон, М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Пер. с англ. под ред. НД. Эриашвили. — М.: Аудит: Юнити, 1997.

8. Гордеев, М. Оптимизация бизнес-процессов / М. Гордеев, А. Борисов, Н. Коршак [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://quality.eur.ru/DOCUM4/o-b-p.htm>.
9. Сайбель, Н. Ю., Мезер С. Д. Оптимизация бизнес-процессов как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III-ой Международной научно-практической конференции / под ред. Я. С. Ядгарова, В. А. Сидорова, В. В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2015. с. 440—448.

Оптимизация затрат хозяйствующих субъектов на рынке конкуренции и монополии

Селиванов Роман Алексеевич, магистрант;
Бликий Роман Сергеевич, доктор экономических наук, доцент
Владивостокский государственный институт экономики и сервиса

В данной статье рассмотрены вопросы оптимизации затрат хозяйствующих субъектов на рынке конкуренции и монополии в условиях жестких внешнеэкономических отношений, дана оценка теории государственного регулирования, установлена связь между целями, мотивами и интересами субъектов. Подтвержден интерес и роль государства по отношению к активным субъектам на рынке конкуренции и монополии, предложены прозрачные правила игры, рассмотрены возможности государственных регуляций предмета исследования.

Ключевые слова: затраты, прибыль, управление, конкуренция, монополия.

In this article questions of optimization of expenses of economic entities in the market of the competition and monopoly in the conditions of the rigid external economic relations are considered, the assessment of the theory of state regulation is given, connection between the purposes, motives and interests of subjects is established. Interest and a role of the state in relation to active subjects in the market of the competition and monopoly is confirmed, transparent rules of the game are offered, possibilities of the state regulation of an object of research are considered.

Key words: expenses, profit, management, competition, monopoly.

Актуальность исследования

Постановка проблемы

Пути поиска оптимизации затрат хозяйствующих субъектов в условиях конкуренции и монополии в экономике России, существовали всегда. Последние негативные тенденции в установлении международных санкций, ужесточении условий внешнеэкономической политики, усиление оттока иностранных инвестиций привело к появлению новых проблем и выработки решений оптимизации внешнеэкономических затрат на реализацию бизнеса для многих предприятий. Данные причины явились основными факторами в актуализации выбора темы исследования. Таким образом, оптимизация затрат в системе реализации интересов хозяйствующих субъектов сегодня должна предлагать более действенные механизмы решения главной проблемы субъектов хозяйствования — регулирования оптимального баланса конкуренции и монополии на рынке реализации бизнес интересов.

Цель исследования — диагностика затрат в оптимизации интересов хозяйствующих субъектов на конкурентном рынке под влиянием монополии.

Основными задачами, раскрывающими поставленную цель, являются:

- обзор актуальных исследований теоретико-методологических основ конкуренции и монополии
- обоснование места и роли государства в экономико-правовом регулировании монополии
- формирование утверждения и фактов убеждения, развитии монополии как регрессивного явления, уничтожающего постепенно экономику государства
- роль влияния монополии в оптимизации затрат на конкурентном рынке

Анализ глубины и детализации вопросов, связанных с оценкой влияния монополий на конкурентный рынок наиболее доступно и широко на наш взгляд представлены в публикациях таких отечественных и иностранных авторов как: Ломова В. А., Филатова В. М., Спирчагова Г. П., Герасименко В. В., Соснина В. К. Исследования большинства авторов позволяют внести существенный вклад в развитии основ демополизации рынков но акцента на специфике влияния затрат в контексте оптимизации интересов хозяйствующих субъектов незначительна.

Структура российской экономики, образованная в конце 20 века, стремительно ускоренными темпами постигала формат рыночных отношений как новых для

себя, так и специфичных для большинства субъектов хозяйствования в бизнесе. Появление монополий и олигополий не заставило себя долго ждать, так как многие ресурсы, рынки и сферы производственных и непроизводственных отношений были устойчиво сформированы за счет государственного ресурса управления. Рост экономики в определенных отраслях за счет искусственной монополизации влияния государства привело к существенному снижению эффективности нормативно-правовой системы регулирующей основы конкуренции на рынке. Так в конце XX начале XXI вв., в России явления монополизации сфер деятельности на рынке ярко были выражены в нефтегазодобывающих, металлургических, инфраструктурных и других сферах деятельности с высокой ресурсозатратной долей процесса производства с выраженным форматом преференций монополий с государственным участием. На наш взгляд резкий переход экономики на рыночные отношения с её монополизацией в большинстве ведущих отраслях государством нивелирует сущность антимонопольного законодательства, которое не может быть априори эффективным в таком положении а следовательно полноценно реализовывать свои задачи и функции.

Исходя из теории рынков — конкуренция и монополия являются разными институтами, где существует монополистическая конкуренция, олигополия, естественная монополия, добросовестная конкуренция. Исследования показали то, как компании ведут себя на рынках, так же выявило особенности их ценообразования, политику издержек, что оказывает серьезное давление на внешнюю среду. Основываясь на трудах Артура Пигу, можно сделать вывод, что главные задачи государственной экономической политики — регулировка монополий и прирост конкуренции во всех отраслях, что дает возможность достичь экономического прогресса, улучшения общественного богатства. [6]

Австрийский экономист и философ Ф. Хайек исследовал, в чем суть экономических интересов. Он выявил, что интересы людей — это как “стремление невзирая ни на что находить желаемое”. То как происходит распределение и производство экономических благ, люди формируют свои интересы. Воплощение экономических целей является “желательным” для всех объектов, действий. Цель — это любой объект, установления власти над которым позволяет повысить состояние субъекта; мотив побуждает к достижению поставленной цели; интерес — “стремление невзирая ни на что”, все это позволяет осуществить экономические цели. [10]

Большой властью обладают крупные компании, организации, холдинги, которые могут оказывать влияние на общественное мнение, имеют возможности использовать государство для своих нужд и потребностей, а не только на отдельный объект. Для борьбы с подобными ситуациями существует система нормативно-правовых актов общественного контроля — антимонопольное законодательство, которая компенсирует диспаритет рыночной

власти [1]. Исходя из федерального закона российской федерации от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ целью антимонопольной политики является согласование как общественного, так и частного экономического интереса. Само государственное регулирование использует антимонопольную политику для осуществления целей социально-экономической политики государства. Антимонопольная политика выступает регуляцией, принуждает в лице государства хозяйствующих субъектов к выполнению определенных действий. Существуют социальные и экономические регуляции, зависит от характера применения. Социальные направлены на мораль, равенство, права человека, а экономические — эффективное использование ресурсов. Экономические регуляции в основном применяют к естественным монополиям (там, где не присутствует конкуренция). Регуляции служат не только интересам всего общества, а также могут быть полезны интересам отдельных компаний и т.д. Впервые дать больше власти над экономикой предложил английский экономист Артур Пигу, ссылаясь на проблему внешних эффектов, суть этой проблемы состоит в неэффективности использования ресурсов в экономике. [6]

Основанный на свободе регулирующих отношений обмен благами и услугами может привести к ограничению конкуренции и росту влияния монополий является проблемой несовершенной конкуренции. Проявление несовершенной конкуренции является существование естественных монополий, которые осуществляют контроль за рынком, устанавливают свои цены и диктуют свои условия — побуждают государство осуществлять антимонопольное регулирование.

Экономический спад в монополизированной экономике имеет летальный исход, так как уменьшается эластичность рынка. Государство обязано принимать меры согласованной денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и антимонопольной политики.

В своей публикации Спичагов Г.П. [8] указывает на то, что потребитель может пользоваться как опытными, так и доверительными благами, причем качество доверительных благ не может быть определено и после потребления в силу ограниченности когнитивных способностей потребителя. Существует регрессивный отбор как для опытных, так и для доверительных благ: не делая различия между благами, покупатель готов платить стандартную цену, соответственно производитель качественных благ уходит с рынка, потому что его издержки выше среднего уровня цен. В таких ситуациях только государство может финансировать производство общественных благ (образование, медицина, естественные науки, военное дело). Так же государство делает все, чтобы предотвратить регрессирующий отбор и “грязной конкуренции”.

Как гласит теория рентоориентированного поведения — государство рассматривается как монополист, оказывает сильное влияние на рынок и экономику в целом. У государственных служащих имеются возможности влиять на содержание регуляций в свою пользу, со-

ответственно экономические агенты с помощью властных структур могут добиться монопольных прав на любом сегменте рынка. А это значит, что основной груз в принятии нецелесообразных регуляций переходит на госслужащих, бюрократов, чиновников. [3] Разделяю свое мнение с Ломовым В.А. [5], что в условиях преобладания монопольных тенденций возможна реализация двух вариантов стратегии рентоориентированного поведения. Первый вариант — инвестиции для совершенствования процесса индивидуального производства, а второй — поиск решения для обеспечения устойчивости путем использования ресурсов государства.

Поиск информации по теории государственного регулирования делает задачу актуальной для поиска более весомых аргументов в пользу его надобности, что позволяет выявить проблемы в антимонопольной политике России. [7]

Так же замечаю, что монополия не дает какого-либо прогресса, толчка в развитии экономики, а лишь играет на пользу определенной компании или организации, которая в свою очередь не заинтересована в конкуренции. [1] Тот, кто имеет возможность влиять на процессы в экономике старается каждый раз увеличивать свою прибыль, поднимать цены на продукцию, расходует ресурсы так как пожелает. Кривая спроса на продукцию монополиста совпадает с кривой рыночного спроса, т.к. производителем данной продукции является монополист. Таким образом, монополия образует торможение хозяйственного механизма, конкуренции, является угрозой для нормальной работы рынка. Проанализировав положительные и отрицательные факторы и последствия монополий, можно прийти к выводу, что монополия наносит сильный удар производству. [4]

В цене предложения затраты играют важную роль, а значит являются решающим фактором в успеха любого предприятия. Они оказывают влияние на результа-

тивность, на эффективность. С помощью затрат можно определить: конкурентные преимущества, результативность деятельности, эффективность деятельности. Филатов В.М. в своей статье сетует на то, что если предприятие не будет уделять особого внимания издержкам, то пойдет обратный отчет деятельности и упадет прибыль. [9] Разделяем мнение с ним и поэтому оптимизировать затраты и управлять ими необходимо. На рисунке 1 нами была представлена графическая модель на микроуровне предприятия взаимосвязи и зависимости управления затратами в системе формирования центров ответственности на разных этапах реализации управленческих функций.

Как видно, затраты в системе управления деятельностью предприятием выделяют обязательно соответствующие центры ответственности управления на пересечении наибольшего количества вовлеченных функциональных связей в процессе реализации управленческих функций. На рисунке 2 представлена детализация центров ответственности на примере предприятий пищевой отрасли

Таким образом, вышеописанные научные результаты свидетельствуют, что благоприятная оптимизация затрат любого предприятия не может быть осуществлена, когда экономику поглощает монополия не давая компаниям конкурировать на рынке и искать пути решения снижения издержек. На оптимизацию затрат влияет и экономическое состояние экономики страны. Ужесточение санкций позволило доллару вырасти в два раза, что значительно дало сбой в экономике страны, а значит оптимизация затрат нарушилась, издержки выросли, продукция стала значительно дороже.

В результате исследования поставленной задачи пришли к выводу конкуренция и монополия — это две крайности одной и той же сущности. Конкуренция и монополия могут замедлять развитие экономики и экономического прогресса, если туда не будут внедряться ре-

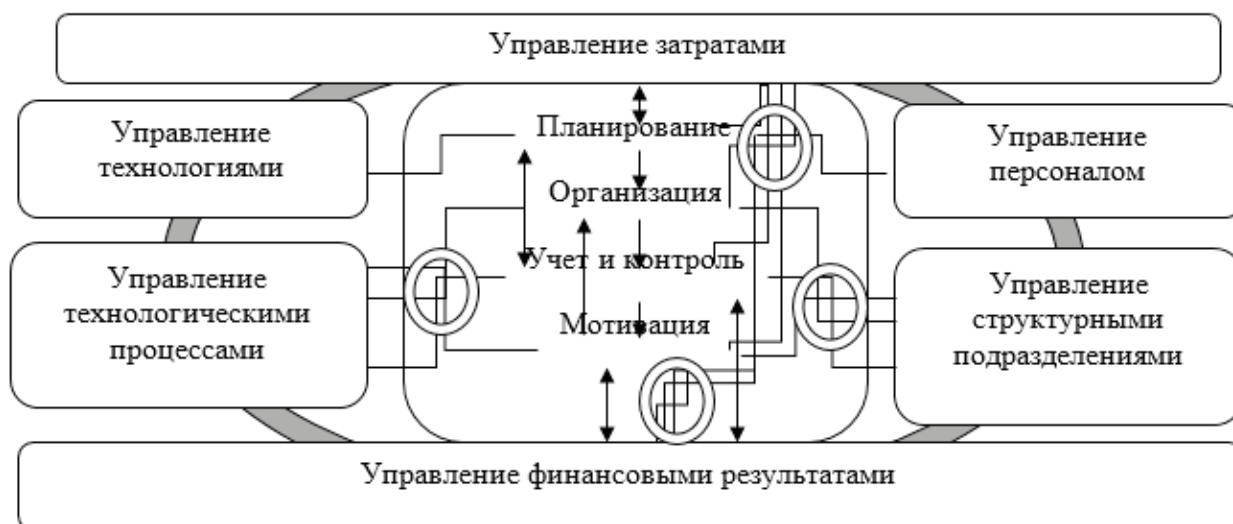


Рис. 1. Центры ответственности затратами в системе управления деятельностью предприятием



Рис. 2. Центры ответственности в системе управления предприятием пищевой отрасли

гулировки и механизмы со стороны государства. Для сдерживания конкуренции, с одной стороны, и лимита монополизма, с другой стороны, на уровне нормального стимулятора развития экономики государством, в рамках закона должны быть установлены «транспарентные правила игры» на рынке. Эти правила должны четко фиксировать права и обязанности производителей и потребителей продукции, устанавливать принципы и правовые гарантии для участников рынка. Развитые государства серьёзно подходят к формированию и регулированию ан-

тимонопольной политики. В России же нужно внедрить вышеописанные правила на правовом уровне с учетом планированной действенной антимонопольной политики, направленной на усиление и развитие среднего и малого бизнеса в системе экономических реформ.

Подводя итог исследования отметим, что перспектива развития процессов оптимизации затрат зависит не только от спроса и предложения, но и от правовой политики государства в экономических и социальных системах под давлением монополии на конкурентном рынке.

Литература:

1. О защите конкуренции: Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ.
2. Герасименко, В. В., Соснин В. К. Институциональные условия реструктуризации естественных монополий в России. / Вестник Московского Университета серия 6: Экономика. / М.: МГУ им. Ломоносова, 2011.
3. Заостровцев, А. Рентоориентированное поведение: потери для общества. / Вопросы экономики. 2013. № 5.
4. Лобачева, Е. Н. Экономическая теория. / 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 516 с.
5. Ломов, В. А. Влияние рентоориентированного поведения на развитие национальной экономики. / Вестник Саратовского Государственного Социально — Экономического Университета.
6. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния. / М.: Прогресс, 2012. — 627 с.
7. Райзберг, Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособие. / М.: Инфра-М, 2012. — 383 с.
8. Спирчагов, Г. П. Конкуренция и монополия: Проблемы реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов. / Вестник Чувашского Университета.
9. Филатов, В. М. Оптимизация затрат методом стандарт-кост. \ Известия Оренбургского государственного аграрного университета.
10. Хайек, Ф. Индивидуализм и экономический порядок/ Ф. Хайек. М., 2013. — 187 с.

Конкурентные преимущества ООО «Бумеранг»

Суханов Эдуард Эрикович, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

Важнейшим фактором успеха предприятия в бизнесе является наличие у него конкурентных преимуществ. Уровень конкурентоспособности предприятия определяет его конкурентную позицию на рынке в текущем периоде, которая, в свою очередь, участвует в формировании позиции в будущем периоде как конкурентный потенциал.

Степень устойчивости конкурентного преимущества обуславливается источниками этого преимущества и возможностями их постоянного совершенствования и расширения.

Источники конкурентных преимуществ, основанные на наличии у гостиничного комплекса высокой репутации,

лояльного и профессионального персонала, эффективного маркетинга, на использовании эффективных систем управления, являются трудно копируемыми, так как для их тиражирования нужны большие финансовые и временные затраты, что свидетельствует об их высокой значимости при оценке конкурентоспособности организации.

Объектом исследования работы является конкурентоспособность гостиничного предприятия ООО «Бумеранг».

В результате изучения некоторого количества работ по данной тематике было обнаружено более 30 определений, некоторые из них приведены в таблице 1.

Таблица 1. Определения конкурентоспособности предприятия

Автор	Определение
1. Определения, базирующиеся на внутренней и внешней деятельности фирмы	
1. Калашникова Л. М.	Конкурентоспособность предприятия — комплексное понятие, которое обусловлено системой и качеством управления, качеством продукции, широтой и глубиной ассортимента, востребованного обществом или отдельными его членами, стабильным финансовым состоянием, способностью к инновациям, эффективным использованием ресурсов, целенаправленной работой с персоналом, уровнем системы товародвижения и сервиса, имиджем фирмы.
2. КонноТ.	Конкурентоспособность предприятия — совокупность характеристик, включающих захваченную предприятием долю рынка, способность предприятия к производству, сбыту и развитию, способность высшего звена руководства к реализации поставленной цели.
3. Маракулин М. В.	Конкурентоспособность компании — способность компании работать в динамичной конкурентной среде при удержании имеющихся конкурентных преимуществ, как минимум, в неизменном виде (лучше — с положительной динамикой).
4. Светуных С. Г.	Конкурентоспособность — это свойство объекта, имеющего определенную долю соответствующего рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов.
5. Емельянова С. В.	Конкурентоспособность производителя — это его потенциальная или реализованная способность обеспечить вовлечение в хозяйственный оборот собственных или привлеченных активов, могущих стать конкурентными преимуществами.
2. Определения, базирующиеся на товарной составляющей конкурентоспособности	
6. Фатхутдинов Р. А.	Конкурентоспособность организации — это ее способность производить конкурентоспособный товар или услугу.
7. Васильева З. А.	Конкурентоспособность предприятий (для потребителей) — способность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства товаров и услуг» превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров.
8. Дулисова И. Л.	Свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, или конкурентоспособность — это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка.
9. Зулысарнаев И. У., Ильясова Л. Р.	Интегральная конкурентоспособность предприятия по отношению к другим предприятиям — это его способность занимать определенную долю рынка продукции и способность увеличивать/уменьшать данную долю.

3. Определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта	
10. Донцова Л. В.	Способность предприятия противостоять на рынке другим изготовителям аналогичной продукции (услуги) как по степени удовлетворения своими товарами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.
11. Мазилкина Е. И., Паничкина Т. Г.	Конкурентоспособность организации — это относительная характеристика, отражающая степень отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей, а также возможности и динамику приспособления организации к условиям рыночной конкуренции.
12. Иванова ЕА	Конкурентоспособность предприятия — это необходимое условие обеспечения производства конкурентоспособной продукции, что является в современных условиях важным направлением деятельности предприятия, ориентированного на завоевание как внутреннего, так и внешнего рынка путем создания продукции, отвечающей требованиям потребителей в конкретных сегментах рынка в определенный период времени.

На основе изученных подходов к понятию конкурентоспособности организации можно сформулировать более точное определение, которое будет использоваться в качестве «рабочего» при проведении дальнейшего исследования.

Конкурентоспособность организации — это оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над конкурентами в данный момент времени, достигнутое без ущерба окружающим, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в настоящем и будущем разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары (услуги), превосходящие по критерию цена/качество аналоги.

Гостиничный комплекс «Бумеранг» относится к бизнес-классу.

«Бумеранг» предлагает новый уровень европейских стандартов встречи гостей города Находка, это современная гостиница, расположенная в центральной части г. Находки. Близость делового и административного центра, автобусной остановки, железнодорожной станции «Тихоокеанская», культурно-развлекательных заведений по достоинству оценивают деловые люди и туристы. А экологически чистый район, обилие зелени, отсутствие городского шума, панорама бухты Находка залива Америка, перезвон колоколов православного храма на сопке Тобольской создают неповторимую атмосферу для отдыха.

В распоряжении гостей 8 комфортабельных номеров различных категорий. В стоимость номера включено: завтрак, утренняя сауна, интернет.

Все номера оснащены бесплатным Wi-Fi, кондиционерами, телевизорами с плоским экраном и DVD-плеерами.

Яркие, элегантные номера оформлены в теплых тонах. На полах постелен паркет. В каждом номере в распоряжении гостей есть отдельная ванная комната с халатами и тапочками, а также все необходимое для комфортного проживания.

В стоимость номера включено:

- завтрак (русский, европейский, американский — по желанию гостя);

- утренняя сауна (с бассейном, джакузи — по желанию гостя);

- 50 Мб интернет;

- дополнительное спальное место для детей.

Гостиничный комплекс «Бумеранг», проводящий свою маркетинговую политику с целью завоевания большей доли рынка, стремится предложить своим клиентам исчерпывающий ассортимент гостиничных услуг за счет разработки новых, открывающих источники для увеличения дохода предприятия.

Изучив ассортимент услуг ООО «Бумеранг», становится очевидным, что наиболее востребованными услугами являются услуги группы А — «Базовый» 2-х местный номер — 17%, «Базовый» одноместный — 13% и сауна — 13,3%, что составляет 43% прибыли. Это самые востребованные услуги гостиничного комплекса.

Услуги группы В — 36% прибыли, к ним относятся: тариф «Корпоративный», «Групповой», «Постоянный гость».

Менее всего востребованы услуги группы С (самая многочисленная группа) — 21% прибыли. Это следующие услуги: услуги Бистро, тариф «Свадебный», хранение ценных вещей, услуги по продаже билетов и др. Эти услуги являются дополнительными к основным. Со всем отказываться от них нецелесообразно, а чтобы выяснить причину непопулярности этих услуг можно провести маркетинговые исследования, также следует развивать их, используя средства массовой информации для привлечения внимания клиентов.

Для предприятий, работающих на рынке, одним из самых важных является вопрос об уровне цены на производимый или реализуемый товар (услугу).

В гостиничном комплексе «Бумеранг» применяется калькуляционный метод формирования цен на услуги. Этот метод часто используется в практике гостиничного бизнеса.

В гостиничном комплексе «Бумеранг» устанавливаются цены на проживание в номерах выше среднего, т.к. велика сумма наценки.

Данное ценообразование в гостинице «Бумеранг» имеет следующие ошибки:

- ценообразование чрезмерно ориентировано на издержки;

– цены слабо приспособлены к изменению рыночной ситуации.

Таким образом, использование данного калькуляционного метода ценообразования показывает, что применение стандартной наценки не позволяет в каждом конкретном случае учесть особенности покупательского спроса и конкуренцию, а значит, определить оптимальную цену.

При формировании цены руководству гостиничного комплекса «Бумеранг» необходимо учитывать среднюю рыночную цену на услуги в г. Находка, а также результат ассортиментного анализа, это будет способствовать более приемлемым ценам на услуги.

Продвижение и сбыт услуг — это различные тактические и стратегические средства, имеющие целью непосредственное и опосредованное укрепление позиций предприятия на рынке предлагаемых им продуктов (услуг) и активизацию продажи этих продуктов.

В ООО «Бумеранг» широко применяются различные акции и скидки. Для желающих посетить круглосуточно работающие сауны «Бумеранг» с 9 до 17 часов предоставляется скидка в размере 30%.

Предусмотрены скидки для гостей гостиницы «Бумеранг»: для корпоративных и постоянных клиентов, а также делается скидка при одновременной занятости более 4-х номеров.

Кроме этого для того, чтобы порадовать своих родных и близких можно приобрести сертификат на любой вид услуг, предоставляемый гостиничным комплексом «Бумеранг».

В гостиничном комплексе «Бумеранг» используются несколько видов расчетов с гостями — это может быть оплата по кредитной карте (**Visa, MasterCard, Maestro**), наличный расчет (оплата на месте) или безналичный расчет (перечисление денежных средств на расчетный счет).

Качество обслуживания гостей ООО «Бумеранг» подчеркнуто заслуженными наградами, и дипломами, полученные гостиничным комплексом в различных конкурсах.

Гостиница «Бумеранг» — победитель конкурса «Лучший гостиничный комплекс Находки 2010», услуги гостиничного комплекса ООО «Бумеранг» попали в список 100 лучших товаров Приморского края в 2011 г.

В 2011 г. ООО «Бумеранг» в конкурсе «Лидеры турбизнеса Находки» стал победителем в номинации «Лучший гостиничный комплекс».

Гостиница «Бумеранг» стала победителем ежегодной премии в области туризма «Звезда Travel.ru» и завоевала награду в номинации «Лучший бизнес-отель» и вошла в топ-100 лучших отелей России 2014 года по версии пользователей. Участие в различных конкурсах ООО «Бумеранг» — это тоже реклама гостиничного комплекса, которая позволяет заявить о своем сильном конкурентном статусе.

Одним из важнейшим рычагом осуществления сбытовой деятельности любого предприятия является ре-

клама. Это планируемая продолжительная деятельность, направленная на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью.

Задача рекламной деятельности для ООО «Бумеранг» состоит в том, чтобы наладить взаимопонимание между клиентом и организацией, добиться положительного отношения и доверия гостей к предложению предприятия на длительную перспективу.

У гостиничного комплекса есть собственный сайт, который имеет очень понятный интерфейс и располагает всей необходимой информацией об услугах гостиницы: описание местоположения гостиницы с указанием маршрута, количество и тип предлагаемых номеров, ценовая категория услуг, можно посмотреть фотографии гостиницы и забронировать понравившийся номер.

Кроме этого, руководством гостиничного комплекса в Интернете были выбраны тематические площадки (социальные сети, новостные ленты) для размещения рекламных баннеров с описанием предлагаемых услуг. Такой вид Интернет-рекламы положительно отличают:

- широта аудитории (десятки тысяч людей);
- широкий выбор целевых групп;
- избирательность.

Был проведен детальный анализ о пользователях (трекинг) рекламы, и было выявлено:

- количество пользователей, побывавших на странице с рекламой;
- сколько раз показывался баннер (за час, за день и т.д.);
- сколько кликов (нажатий на «мышь») на баннер было осуществлено;
- частота показов пользователям;
- какие страницы на сайте и как часто смотрят, когда, сколько времени;
- какие пользователи, откуда, когда приходили, чем интересовались, как долго.

Данные анализа информации позволили администрации скорректировать рекламную деятельность, а также попутно обнаружить ошибки в навигации по сайту, неверные или неработающие ссылки. Все методы сбытовой политики, используемые ООО «Бумеранг» являются эффективными и обеспечивают положительную динамику сбыта услуг.

Одной из самых значительных характеристик любой организации является зависимость от внешней и внутренней среды. Ни одна организация не может функционировать изолированно, вне зависимости от внешних ориентиров. Для того чтобы рассмотреть и оценить внешнюю и внутреннюю среду, которая оказывает влияние на работу гостиничного комплекса «Бумеранг» воспользуемся SWOT-анализом.

На данный момент в г. Находка существуют следующие гостиничные комплексы: Диалог, Рент, Надежда, Меркурий, Графская усадьба, Пирамид-отель и др. Также в городе развиты небольшие гостиницы на дому,

они недорогие и рассчитаны на краткосрочное проживание, при анализе в расчет брать не будем, так как явной конкуренции они не создают в виду отсутствия комплекса услуг.

Таблица 2. **SWOT-анализ гостиничного комплекса ООО «Бумеранг»**

	<p>Возможности</p> <p>Увеличение реализации гостиничных услуг за счет повышения деловой активности.</p> <p>Заключение договоров с турфирмами, предприятиями</p> <p>Обучение сотрудников</p> <p>Повышение качества обслуживания</p> <p>Строительство еще одного жилого блока</p> <p>Усовершенствование метода ценообразования</p>	<p>Угрозы</p> <p>Изменение курса правительства (увеличение эксплуатационных тарифов).</p> <p>Возможность появления новых конкурентов.</p> <p>Снижение платежеспособности населения.</p> <p>Прекращение развития инфраструктуры города.</p> <p>5. Спад в экономике</p>
<p>Сильные стороны</p> <p>Профессионализм работников гостиницы.</p> <p>Удобное месторасположение</p> <p>Широкий комплекс дополнительных услуг</p> <p>Устойчивое финансовое положение.</p> <p>Наличие бесплатного Интернета и охраняемой парковки.</p>	<p>Возможности и сильные стороны</p> <p>Благодаря высокому уровню квалификации работников возможно повышение качества обслуживания.</p> <p>Благодаря устойчивому финансовому положению возможно усовершенствование метода ценообразования</p> <p>Расширить номерной фонд за счет введения новых сооружений</p>	<p>Сильные стороны и угрозы</p> <p>Профессионализм сотрудников</p> <p>ГК будет способствовать высоким объемам реализации гостиничных услуг при появлении новых конкурентов.</p> <p>Финансовая устойчивость позволит преодолеть изменение курса правительства (повышение тарифов).</p>
<p>Слабые стороны</p> <p>Небольшой номерной фонд</p> <p>Малое количество посадочных мест в Бистро</p> <p>Отсутствие маркетинговой службы</p>	<p>Слабые стороны и возможности</p> <p>Небольшой номерной фонд может способствовать повышению качества обслуживания</p> <p>Введение должности сотрудника по PR деятельности</p>	<p>Слабые стороны и угрозы</p> <p>1.Появление новых крупных конкурентов с большим количеством услуг и меньшими ценами может способствовать оттоку клиентов.</p>

Итак, анализ внутренней и внешней среды гостиничного комплекса «Бумеранг» показал, что у организации больше возможностей и сильных сторон, нежели слабых сторон и угроз.

Проблемы, препятствующие развитию гостиницы «Бумеранг», определились следующие:

– Появление новых крупных конкурентов с большим количеством услуг и меньшим ценовым уровнем может способствовать оттоку клиентов.

Литература:

1. Азоев, Г.А. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.А. Азоев. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. — 204 с.
2. Адайян, А. Академия рынка: маркетинг / Адайян А., Ф. Букерель. — М.: Экономика, 2009. — 574 с.
3. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М.: Экономика, 2010. — 486 с.
4. Апатовская, Т. Брендинг в индустрии гостеприимства как метод конкурентной борьбы малых гостиниц с глобальными цепочками / Т. Апатовская // Бренд-менеджмент, 2009. — № 3. — с. 8–10.
5. Балашова, Е.А. Гостиничный бизнес. Как достичь безупречного сервиса / Е.А. Балашова. — М.: Вершина, 2011. — 309 с.
6. Белявский, И.К. Статистика рынка товаров и услуг / И.К. Белявский. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 316 с.
7. Брулев, Е.С. Управление конкурентоспособностью предприятий / Е.С. Брулев. — М.: Альфа, 2010. — 49 с.

8. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика / В. Р. Веснин. — СПб.: Проспект, 2010. — 603 с.
9. Глухов, А. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения / А. Глухов // Маркетинг, 2008. — № 15. — с. 31–32.
10. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков. — М.: Финпресс, 2011. — 401 с.
11. Дубинина, Н. А. Факторы, формирующие конкурентные преимущества предприятия / Н. А. Дубинина. — СПб.: Питер, 2010. — 151 с.

Проблемы государственного регулирования территориального развития

Чажаев Муслим Ибрагимович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой;

Эскиев Муса Абубакарович, ассистент

Чеченский государственный университет

Государственное регулирование развития территории — это действия государства, направленные на создание благоприятных условий для повышения качества и уровня жизни населения. Территориальная система должна функционировать в таком режиме, при котором будет обеспечено устойчивое, сбалансированное воспроизводство социального, ресурсного, хозяйственного и экологического потенциалов местности.

К признакам, характеризующим территориальное развитие, относят:

- стабильность условий, то есть устойчивость сохранения условий необходимых для возобновления потенциала местности;
- согласованность, т.е. уникальный для каждой территориальной системы набор потенциалов, характеризующий её и обеспечивающий социальную направленность системы, её устойчивость;
- общественная ориентация, т.е. оценка ситуаций в регионе с позиции влияния на показатели уровня и качества жизни населения.

Регулирование территориального развития осуществляется на всех уровнях управления: федеральном, региональном и местном. При этом на уровне федерации субъектами регулирования выступают Президент РФ (указы), Правительство РФ и его министерства, принимающие постановления и распоряжения, воплощающие в жизнь федеральные законы и указы Президента. На региональном уровне — органы законодательной и исполнительной власти субъектов РФ. При этом все мероприятия региона проводятся в соответствии с федеральным законодательством и не противоречат программам развития федерации. На местном уровне — органы местного самоуправления [2].

В России регулирование территориального развития осуществляется в основном в виде поддержки и помощи федерального центра отдельным регионам. Действия органов власти, могут иметь различных характер, политический, экономический, правовой, социальный, финансовый, однако имеют общие цели цель:

1. Стимулировать и поддерживать развитие территорий, не способных существовать в режиме саморазвития;

2. Осуществлять поддержку мобильности населения, то есть создавать направленную миграцию;

3. Стимулировать и поддерживать формирование и функционирование потенциальных «точек роста» (например, свободных экономических зон, технопарков и т.п.), а также территорий особо важного политического и геополитического значения (например — Республика Крым);

4. Быстро принимать меры по ликвидации стихийных бедствий и взаимодействовать с региональными органами власти и органами местного самоуправления по их ликвидации и предотвращению;

5. Создавать условия для реализации регионами общегосударственных функций (например, обслуживание и содержание федеральных объектов на территории региона).

Действия федерального центра осуществляются на всех этапах реализации политики развития территории. С начала, на первом этапе, определяется основные принципы и правила предстоящего государственного регулирования, проводятся прогнозы, расставляются приоритеты, завершающим действием первого этапа является правовое и законодательное закрепление принятых планов в виде нормативно-правовых актов (например, целевых программ развития территории). Вторым этапом можно считать организация ресурсного обеспечения программ развития, трудового, финансового, природного и т.д. В третий этап, этап непосредственной реализации программ, будут входить действия по претворению в жизнь запланированных мероприятий. Четвертым этапом реализации политики развития территории является контроль. Контроль реализуется как предварительный (отслеживание текущей деятельности), так и заключительный (сравниваются достигнутые результаты с запланированными) [1].

Государственная финансовая поддержка территорий проводится в нескольких формах. Самой распростра-

нённой формой являются трансферты. Они направляются в виде дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и образуют Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации. Размер дотаций определяется с учетом специфических факторов территории, таких как налоговый, природно-ресурсный и трудовой потенциалы территории, а также запланированные и прогнозируемые расходы бюджетов территорий.

Кроме того, государство оказывает дополнительную финансовую поддержку депрессивным регионам. Это регионы, в которых в настоящее время наблюдаются низкие, по сравнению с общегосударственными, показатели социального и экономического развития. В депрессивных регионах перестали срабатывать условия и стимулы развития. Основным признаком отнесения территории к числу депрессивных относят превышение расходов бюджета над доходами, т.е. дефицит средств. К основным формам федеральной поддержки депрессивных территорий относят:

1. Федеральные программы поддержки депрессивных территорий;
2. Оказание помощи в виде предоставления временных налоговых преференций и других бенефиций.
3. Помощь в перестройке производственных мощностей, переподготовке кадров.
4. Законодательная и организационная помощь исполнительным органам власти депрессивных субъектов РФ, а также органам местного самоуправления.

По состоянию на 01.06.2015 г. На территории РФ действуют 48 федеральных целевых программ (ФЦП) и запланированы 4 проекта ФЦП. Все программы распределены по направлениям: образование, физкультура и спорт, культура, туризм, промышленность и инновации, сельское хозяйство, жилищная политика и коммунальное хозяйство, транспорт, природоохранная деятельность, предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и безопасность государства, охрана окружающей среды, Информационные технологии и связь, региональное развитие и прочее. Направление регионального развития включает в себя 10 ФЦП, из них 9 направлены на развитие определенных субъектов РФ или территорий (например, ФЦП «Юг России (2014–2020)»). ФЦП «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов РФ (2002–2010 годы и до 2015 года)» реализуется на всей территории России. ФЦП направлены на стимулирование развития предпринимательства в регионах, поддержание основных отраслей производственной и непроизводственной сфер региона, в общем на решение задач, влияющих на развитие экономики региона. ФЦП разрабатываются для депрессивных регионов, а также регионов имеющих важное геополитическое значения для страны в целом. Например, «Социально-экономическое развитие Республики Ингушетия на 2010–2016 годы», «Программа развития Калининградской области на период до 2020 года», «Создание

системы базирования Черноморского флота на территории РФ в 2005–2020 годах» и др [3].

Государство оказывает влияние на развитие экономики территорий и косвенно, через инвестиции из федерального бюджета и бюджетов региона направленные в конкретные инвестиционные проекты. Государство оказывает финансовую поддержку важнейшим отраслям экономики — аграрной, военной, угольной и др. Любое предприятие находится на определенной территории и оказывая ему поддержку, государство благоприятно влияет на социально-экономические проблемы присутствующие в регионе, повышает конкурентоспособность региона, увеличивает занятость, налоговые отчисления и др.

Через внебюджетные фонды Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования государство перераспределяет бюджетные средства и реализует принцип социального равенства.

Для развития потенциальных точек роста создаются особые организационно-правовые режимы на отдельных территориях, в которых действуют налоговые преференции и иные льготы. К таким режимам относят: свободные экономические зоны, закрытые административно-территориальные образования, территориях проживания малочисленных народов, зонах чрезвычайных ситуаций и экологических бедствий и т.д.

Федеральный центр осуществлял поддержку и местного самоуправления при помощи «Федеральной целевой программы государственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления» до 2009 года. В настоящее время развитие территорий, на которых осуществляется местное самоуправление находится под юрисдикцией региональных органов власти.

Принципы политики государственного регулирования:

1. доказательство потребности в воздействии государства;
2. законность;
3. региональная активность и исполнение;
4. конкретно целевой характер;
5. учет результатов, влияющих на цель;
6. временные рамки;
7. соответствие ответов объектов государственной поддержки;
8. системная состоятельность;
9. нацеленность;
10. ответственность и контроль;
11. взаимодействие на основе контрактов и договоров;
12. использование программно-целевых методов.

Регулирование развития региона может осуществляться по 2 способам воздействия на объект регулирования: административным и экономическим способами. Административный способ использует нормативно-пра-

новые акты, а экономические способы делятся на прямые (государственные и муниципальные заказы и закупки, трансферы) и косвенные (фискальная и монетарные политики государства).

Государство воздействует на территории по большей части через регулирование экономики. Государственное регулирование экономики использует две группы методов: прямые и косвенные. Прямые предполагают установление минимальных государственных социальных стандартов, вложение инвестиций, управление государственной собственностью. Косвенные методы представлены кредитно-денежной политикой (например, выдача кредитов), налогово-бюджетной политикой (предоставление льгот), инвестиционной политикой. Помимо регулирования экономики, государство влияет на развитие регионов и территорий принимая комплексные социальные программы развития территории в общем, и образования, здравоохранения и культуры в частном, реализуя мероприятия по социальной защите населения.

Если федеральная программа предусмотрена на территории многих субъектов РФ, то на местах она реализуется через региональные целевые программы. Регио-

нальным программам развития оказывается правовая, финансовая помощь из федерального центра. На территории Чеченской Республики с 2014 года действует 16 государственных программ (в том числе 97 подпрограмм). По итогам за I полугодие 2014 года финансирование государственных программ Чеченской Республики осуществлено в объеме 32841,504 млн. рублей (35% от годового объема), в том числе из:

- федерального бюджета — 3190,939 млн. рублей;
- республиканского бюджета — 24487,772 млн. рублей;
- внебюджетные средства — 5162,793 млн. рублей;
- средства местных бюджетов — 0,0 млн. рублей.

За отчетный период в рамках государственных программ Чеченской Республики создано 3014 рабочих мест, в том числе: 1251 постоянное рабочее место и 1763 временных рабочих места.

Улучшение качества и уровня жизни населения местности является важнейшим показателем развития территории. Не менее важное значение имеет создание условий для воспроизводства населения и других ресурсов региона.

Литература:

1. Илаева, З. М. Экономические проблемы регионального развития в ЧР // 3-я ежегодная итоговая конференция ППС ЧГУ (20 февраля 2014 г.) «Изд-во Чеченского госуниверситета», Грозный, 2014
2. Илаева, З. М. Специфика федеральных программ поддержки регионов // Материалы III Международной научно-практической конференции «Кавказ: история и современность», Пятигорск, РИА-КМВ, 2014
3. Ялмаев, Р. А. Разработка сценариев развития региона на основе социально-экономических показателей // 3-я ежегодная итоговая конференция ППС ЧГУ (20 февраля 2014 г.) «Изд-во Чеченского госуниверситета», Грозный, 2014

Использование инструментов денежно-кредитной политики ЦБ РФ на современном этапе

Черемисов Дмитрий Иванович, магистрант
Тюменский государственный университет

Развитие России на современном этапе определяется реализацией стратегических целей экономической политики государства, что предполагает необходимость проведения денежно-кредитной политики и усиления её воздействия на экономический потенциал страны и повышения уровня жизни населения. Главная роль в этом процессе принадлежит Банку России, что определяет важность исследования институциональных основ и перспектив его деятельности по развитию инструментария регулирования.

Рассмотрим использование инструментов денежно-кредитной политики Центрального Банка Российской Федерации на современном этапе.

В посткризисный период инструментарий денежно-кредитной политики продолжал подвергаться изменениям. Банк России постепенно отказывался от чрезвычайных мер по предоставлению ликвидности банковской системе.

В течение 2010 г. операции по выдаче кредитов без обеспечения постепенно сокращались. Переход к более гибкому регулированию валютного курса должен был способствовать усилению воздействия на экономику с помощью мер процентной политики. Банк России, ориентируясь на зарубежный опыт, продолжил развитие операций на открытом рынке. С учетом ограниченного объема государственных ценных бумаг, выпускаемых Правитель-

ством, он расширял предложение собственных ценных бумаг, начав в ноябре 2010 г. эмиссию трехмесячных облигаций Банка России.

Целью процентной политики Центрального банка Российской Федерации до февраля 2011 г. было смягчение условий в денежно-кредитной сфере и активизация кредитной активности. В результате с середины 2010 г. темпы роста кредитов в банковской системе имели положительную динамику.

Между тем во второй половине 2010 г. цены на продовольствие и энергоносители на мировом рынке возросли, что вызвало ускорение темпа инфляции в национальной экономике, в том числе и в экономике России. Аналогичная ситуация произошла в конце 2007 года. Однако в этот раз денежно-кредитная политика не подверглась кардинальным изменениям. В феврале 2011 г. Банк России повысил минимальные резервные требования и на 0,25 процентных пункта увеличил ставку рефинансирования. За февраль—май 2011 г. ставка рефинансирования была поднята на 0,5 процентных пункта, а минимальные резервные требования — на 1,5—3 процентных пункта.

Во второй половине 2011 — середине 2012 гг. Банк России снова задействовал инструменты предоставления ликвидности банковской системы из-за потрясений на мировых финансовых рынках. Основным инструментом выступали операции прямого РЕПО, объемы которых в эти периоды превысили показатели острой фазы кризиса 2008—2009 гг. [2]

В 2012 году Банк России активно использовал инструменты рефинансирования кредитных организаций. Основными инструментами рефинансирования Банка России являлись операции РЕПО на сроки 1 день и 1 неделя.

Начиная с сентября 2013 года Центральный Банк Российской Федерации начал работу в качестве финансового мегарегулятора страны, не меняя направленности денежно-кредитной политики и сохраняя уровень ставок по основным операциям предоставления ликвидности. Федеральная служба по финансовым рынкам передала свои полномочия Банку России, сама при этом была упразднена. Теперь помимо надзора за банками в функции Центрального Банка Российской Федерации стали входить контроль за небанковскими финансовыми организациями, включая страховые компании, компании по управлению активами, пенсионные фонды, брокерские компании и микрофинансовые организации.

Одновременно Банк России принял решения по совершенствованию системы процентных инструментов с целью повышения эффективности денежно-кредитной политики. 13 сентября 2013 года Центральный Банк Российской Федерации ввел ключевую ставку — индикатор направленности денежно-кредитной политики.

Значимость использования нормативов обязательных резервов для целей ограничения притока спекулятивного капитала уменьшилась. Этому способствовало повы-

шение гибкости курсообразования, а также складывающиеся внешние и внутренние макроэкономические тенденции. В связи с этим в феврале 2013 года Банк России выровнял нормативы обязательных резервов по всем категориям обязательств кредитных организаций, установив их на уровне 4,25%.

Несмотря на дефицит ликвидности банковского сектора в январе-августе 2013 года сохранялся высокий спрос кредитных организаций на операции рефинансирования Банка России, при этом объемы операций абсорбирования ликвидности оставались незначительными.

Таким образом, предоставление ликвидности Банком России кредитным организациям осуществлялось в большей степени посредством операций на аукционной основе. Лимиты по данным операциям устанавливались исходя из прогноза ликвидности банковского сектора.

Основной формой привлечения ликвидности от Банка России для кредитных организаций продолжали оставаться аукционы РЕПО на сроки 1 день и 1 неделя.

В 2013 году наблюдалось повышение интенсивности использования кредитными организациями операций «валютный своп» Банка России. Это было следствием нехватки у отдельных кредитных организаций ценных бумаг, принимаемых в качестве обеспечения по операциям РЕПО, и недостаточно активным перераспределением ликвидности на рынке. Однако операции «валютный своп» для кредитных организаций являлись второстепенным источником привлечения ликвидности со стороны Банка России.

В июле 2013 года Банк России начал проводить нерегулярные аукционы по предоставлению кредитным организациям кредитов, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами, по плавающей процентной ставке на срок 12 месяцев. Целью данного решения было улучшение функционирования денежного рынка за счет частичного высвобождения рыночного обеспечения. Объем предоставленных денежных средств по итогам первого кредитного аукциона составил 306,8 млрд. рублей, при этом Банк России удовлетворил все заявки кредитных организаций.

В сентябре 2013 года Банк России объявил о проведении 14 октября 2013 года кредитного аукциона по плавающей ставке на срок 3 месяца. Использование данного инструмента позволило смягчить проблему нехватки рыночного обеспечения у кредитных организаций и повысило управляемость процентных ставок.

Задолженность кредитных организаций по кредитам Банка России, обеспеченным нерыночными активами и поручительствами кредитных организаций, в январе-августе 2013 года снизилась с 649,9 до 385,2 млрд. рублей. Объем других операций рефинансирования по фиксированным ставкам в отчетный период оставался незначительным.

В 2013 году Банк России принял меры, направленные на расширение доступа кредитных организаций к инструментам рефинансирования и на совершенствование тех-

нологии проведения операций. Был расширен перечень активов, принимаемых в качестве обеспечения по операциям предоставления ликвидности. [3]

Ситуация, сложившаяся в экономике России и в денежно-кредитной сфере в 2014 г. вследствие обострения и реализации геополитических рисков, возникших главным образом из-за развития событий на Украине и резкого изменения конъюнктуры на мировом рынке нефти, отличается нестандартностью и сложной предсказуемостью. В то же время именно денежно-кредитному регулированию, включая выбор адекватных инструментов и методов воздействия на денежно-кредитную сферу в сложившихся условиях, принадлежит важнейшая роль в выборе средств, посредством которых российская экономика сумеет преодолеть возникшие негативные последствия. Данные обстоятельства придают особую актуальность исследованию применяемых Банком России в современных условиях мер денежно-кредитного регулирования и их результативности. Учитывая значимость проблемы, а также заявленное Банком России изменение с 2015 г. режима денежно-кредитной политики, указанные проблемы активно обсуждаются в научной литературе. Однако события развиваются столь стремительно и неожиданно, что существует необходимость в их серьезном осмыслении и выработке адекватных мер в режиме нон-стоп.

В этих условиях Банк России, как известно, принял решение о переходе с 2015 г. к режиму таргетирования инфляции. С учетом данного решения, а также собственной оценки текущей ситуации на валютном рынке 10 ноября 2014 г. Банк России объявил о переходе к свободному плаванию курса национальной валюты. Рынок отреагировал на эти решения значительным ростом спроса на иностранную валюту и очередным падением курса рубля.

После объявления регулятором о повышении с 16 декабря 2014 г. ключевой ставки до 17% давление на рубль снова резко усилилось. В дальнейшем курс рубля несколько укрепился под влиянием ряда факторов: небольшое повышение цен на нефть, принятие Правительством РФ и Банком России срочных дополнительных мер, приближение периода налоговых выплат.

Таким образом, только от момента объявления Банком России о переходе к свободному плаванию рубля до при-

нятия экстренных мер совместными с Правительством РФ усилиями рубль девальвировался на 50%.

Попытки внедрения Банком России новых инструментов денежно-кредитной политики тоже не были первоначально успешными. Рассмотрим, например, как работал такой новый инструмент денежно-кредитной политики, введенный Банком России с 27 октября 2014 г., как сделки РЕПО в иностранной валюте на срок 1 неделя и 28 дней, а с 5 ноября 2014 г. — и на срок 12 месяцев.

Первые проведенные аукционы были, по сути, нево-стребованными из-за низкого спроса. Впервые значимые объемы сделок были отмечены на аукционах, состоявшихся 15 декабря 2014 г. В этот день на аукционах валютного РЕПО банкам было предложено 10 млрд. долл. США на срок 12 месяцев и 1,5 млрд. руб. на срок 28 дней. По итогам аукциона на 12 месяцев общий объем заключенных сделок составил 4 829,1 млн. долл. США, и спрос был удовлетворен полностью.

Минимальная процентная ставка по аукциону на 28 дней 17 ноября 2014 г. составляла 1,653% годовых, а через месяц 15 декабря — уже 0,661% годовых, что в 2,5 раза ниже. [1]

В результате от момента заявления о введении нового инструмента денежно-кредитной политики до момента, когда рынок принял его, прошло более полутора месяцев. Между тем ситуация на валютном рынке в этот период накалялась.

Недостаточная оперативность принимаемых мер денежно-кредитного регулирования и попытки действовать мягко, опасаясь навредить решению общеэкономических задач страны, были одними из причин, по которым не удалось предотвратить кризис на валютном рынке.

Стремительное развитие ситуации на валютном рынке, несмотря на предпринятые Банком России меры, привело к очередному резкому и самому значительному за прошедший год обвалу курса рубля.

Подводя итог, можно сказать, что перед Банком России на сегодняшний день стоит задача продолжения поиска наиболее эффективных инструментов и методов воздействия на денежно-кредитную сферу, которые смогли бы адекватно и своевременно отвечать на сложившиеся условия в российской экономике.

Литература:

1. Аболихина, Г. А. Инструменты денежно-кредитной политики Банка России в условиях реализации геополитических рисков / Г. А. Аболихина // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 1. — С. 37–42.
2. Головин, М. Ю. Денежно-кредитная политика России в условиях глобализации. — М.: Институт экономики РАН, 2012. — 44 с.
3. Федулов, В. Г. Денежно-кредитная политика Центрального Банка РФ в современных условиях развития экономики / В. Г. Федулов // Основные направления развития сферы торговли, индустрии, гостеприимства, сервиса и услуг в условиях ВТО: Сборник материалов Международной научно-практической интернет конференции. — Казань, ООО «Алекспресс». — 2014.

Эволюция инструментария денежно-кредитной политики ЦБ РФ

Черемисов Дмитрий Иванович, магистрант
Тюменский государственный университет

В последние десять лет главной целью Центрального банка Российской Федерации было снижение инфляции или сохранение её на уровне, обеспечивающем устойчивый экономический рост и повышение инвестиционной привлекательности страны. В связи с этим Банк России должен решать ряд задач: обеспечивать устойчивость национальной валюты, постепенно сужать коридор процентных ставок для снижения волатильности ставок денежного рынка и т.д. Для достижения поставленной цели и решения задач Центральный банк Российской Федерации использует следующий инструментарий: процентные ставки по операциям Банка России; обязательные резервные требования; операции на открытом рынке; рефинансирование кредитных организаций; валютные интервенции; установление ориентиров роста денежной массы; прямые количественные ограничения; эмиссия облигаций от своего имени; другие инструменты, определенные Банком России.

Рассмотрим использование Центральным банком Российской Федерации инструментария денежно-кредитной политики в период с 1992 по 2009 гг.

Характерной чертой денежно-кредитной политики в первый год проведения реформ было наличие противоречивых тенденций. Широкомасштабные экономические реформы начались в январе 1992 года. Цены и процентные ставки были «отпущены». Жесткая политика контроля за денежной массой в начале 1992 года привела к ограничению роста цен и темпов обесценения рубля.

Итогом 1993 года стало то, что в результате жесткой денежно-кредитной политики уровень инфляции был снижен с 26% в январе до 13% в декабре 1993 г.

Денежно-кредитной политике 1992–1993 гг. было характерно отсутствие постоянных целевых ориентиров. В целом денежно-кредитная политика на данном периоде была экспансионистской. Принятие денежной программы и попытки управления агрегатами не мешали денежной экспансии. Неэффективность денежно-кредитной политики объяснялась несогласованностью действий Центрального банка Российской Федерации.

Учетная ставка и установление размера минимальных требований по обязательному резервированию части привлеченных банками средств до 1994 г. являлись основными инструментами денежно-кредитной политики. В данный период Банк России распределял централизованные кредитные ресурсы в адрес банков, созданных на базе государственных специализированных банков. Они предназначались для расширения кредитных вложений в приоритетные отрасли хозяйства. Этот способ предоставления централизованных кредитных ресурсов являлся административным методом в инструментарии

Банка России и подвергался жесткой критике со стороны коммерческих банков.

1994 год стал началом нового периода в развитии денежно-кредитной политики в России. Денежная программа 1994 года основывалась на ограничении денежного предложения, однако ещё не играла роли эффективного ограничителя действий монетарных властей. В качестве промежуточной цели денежно-кредитная политика 1994 года использовала денежную массу. С февраля 1994 г. Банк России стал распределять часть централизованных кредитных ресурсов посредством проведения кредитных аукционов. Центральный банк Российской Федерации определил размещение кредитов рефинансирования на аукционной основе как один из инструментов денежно-кредитной политики. Однако он не вызвал интереса со стороны коммерческих банков, а именно условия проведения аукционов и требования к участникам. В связи с этим данный инструмент не развивался.

В 1995 году целью денежно-кредитной политики стало снижение темпов инфляции с 10,5 до 4%, к концу года предполагалось достичь уровня 1%. Денежная программа отказалась от прямых кредитов Банка России для финансирования дефицита федерального бюджета. Допускался лишь краткосрочный кредит на покрытие кассового разрыва в первом квартале. Дефицит бюджета в рублевой части предполагалось покрывать при помощи продажи государственных ценных бумаг.

В период с 1994 и до середины 1995 гг. проводилась ортодоксальная политика на основе контроля над денежной массой. Денежно-кредитная политика 1995 года основывалась на режиме таргетирования, а именно: в первой половине — денежного предложения, со второй половины — валютного курса. С 1996 г. Банк России перешел от предоставления централизованных ресурсов коммерческим банкам к их рефинансированию. Это было связано с развитием рынка государственных ценных бумаг.

Таким образом, последовательная денежно-кредитная политика в период гиперинфляции 1992–1996 гг. фактически отсутствовала. Совокупность проблем и неудач этого периода привела к высокой инфляции и неустойчивости финансовой системы страны. Ключевыми инструментами, используемыми Банком России в этот период, были ставка рефинансирования, норма обязательных резервов, регулирование валютного курса, государственные ценные бумаги ГКО и международные государственные заимствования.

Политика, проводимая Центральным Банком Российской Федерации и Правительством в 1996–1998 гг., была направлена на снижение уровня инфляции. Для достижения этой цели Банк России использовал следующие

инструменты: ставка рефинансирования; внутренние заимствования с помощью ГКО и ОФЗ; внешние заимствования; валютный коридор для курса рубля.

Рост внешних долгов и непрерывных выпусков государственных краткосрочных ценных бумаг обеспечивал невысокий уровень инфляции и стабильный курс рубля. В условиях слабой экономики высокие процентные ставки по ГКО и ОФЗ и быстрый их рост предопределялись низким спросом на них. Рост уровня жизни населения и снижение инфляции обеспечивались благодаря росту долгов, а не развитию производств. Реальный сектор экономики оказался без денежных средств и не имел экономических стимулов к развитию. Высокая норма доходности установилась как на рынке ГКО-ОФЗ, так и на депозитах в коммерческих банках. В итоге падение финансовой пирамиды ГКО-ОФЗ привело к: дефолту, высокой инфляции и снижению реальной средней заработной платы.

Таким образом, высокие процентные ставки по ГКО-ОФЗ, необоснованный рост их выпусков и политика валютного коридора привели к наплыву валютных спекулянтов на российский рынок ГКО-ОФЗ и оттоку капитала из страны. Искусственно поддерживаемый курс рубля приводил к сверхдоходам на рынке ГКО-ОФЗ в иностранной валюте.

Денежно-кредитная политика Банка России после дефолта была направлена на: стабилизацию денежно-кредитной системы; реструктуризацию и повышение эффективности банковской системы; рост золотовалютных резервов; рост денежной массы за счет покупок валюты Банком России на внутреннем рынке; проведение осторожной политики государственных заимствований; проведение политики сокращения государственного долга; дорогие кредиты; снижение оттока частного капитала и повышение инвестиционной привлекательности страны; выполнение всех своих международных финансовых обязательств; сбалансированность федерального бюджета; постепенное снижение инфляции; стабилизацию валютного курса рубля; использование комплекса финансовых и административных инструментов для этих целей.

После дефолта целью денежно-кредитной политики Банка России было поддержание финансовой стабильности и формирование предпосылок к устойчивому экономическому росту в стране. Действия Банка России способствовали снижению процентных ставок, инфляционных ожиданий и темпов инфляции. Это привело к относительному укреплению валютного курса рубля и стабильности финансовых рынков. [3]

Денежно-кредитная политика Банка России 1999 г. устанавливала в качестве промежуточной цели поддержание темпов роста денежной массы. Центральный Банк Российской Федерации использовал широкую систему индикаторов состояния денежно-кредитной системы: номинальные и реальные процентные ставки, динамика номинального и реального валютного курса, динамика мировых цен на товары российского экспорта и импорта и др.

В 2000 году денежно-кредитная политика проводилась в условиях плавающего валютного курса. Внешняя и внутренняя стабильности курса рубля продолжали обеспечиваться с помощью механизма контроля над денежным предложением. Денежно-кредитная политика 2001—2004 гг. проводилась Банком России с использованием элементов механизма целевой инфляции. Активное использование Банком России операций прямого и обратного РЕПО являлось характерной чертой денежно-кредитной политики 2004 года.

Целью денежно-кредитной политики на 2005 год было снижение уровня инфляции. Реальный эффективный курс рубля использовался как целевой ориентир денежно-кредитной политики. Снижение инфляции стало главным результатом для денежно-кредитной системы России в 2006 году. По итогам года ИПЦ впервые для России не превысил 10%.

Денежно-кредитная сфера в 2007 году характеризовалась ускорением инфляции осенью и возникновением напряженности на рынке межбанковского кредитования в августе-ноябре. По итогам 2007 г., впервые после кризиса 1998 г., ИПЦ превысил аналогичное значение за предыдущий год и составил 11,9%. [2]

Таким образом, к концу 2007 г. основными проблемами при проведении денежно-кредитной политики России были сохранение темпа инфляции на относительно высоком уровне и продолжавшееся, несмотря на усилия денежных властей, укрепление курса рубля.

Денежно-кредитная политика России подверглась значительному влиянию кризиса 2008—2009 гг. Он возник вследствие действия внешних факторов, которое было усугублено недостатками отечественной финансовой системы.

Вплоть до начала 2009 г. денежно-кредитная политика России основывалась на жестком регулировании валютного курса. Уже с ноября 2008 г. Банк России стал изменять целевые значения курса рубля к бивалютной корзине. В период острой фазы кризиса в сентябре 2008 — январе 2009 гг. денежно-кредитная политика России столкнулась с двойственностью целей: поддержания валютного курса и обеспечения стабильности финансовой системы. Двойственная направленность денежно-кредитной политики дала отрицательный эффект и привела к значительному сокращению денежной массы во втором полугодии 2008 г. Однако меры поддержки проводившейся денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики позволяли удерживать банковскую систему на плаву.

К положительным моментам антикризисной денежно-кредитной политики следует отнести быстрый запуск новых инструментов обеспечения ликвидности банковской системы и активное использование уже действовавших. Операции прямого РЕПО являлись основным инструментом предоставления ликвидности банковской системе. Пик использования операций пришелся на сентябрь 2008 — февраль 2009 гг.

С начала 2009 г. Центральный банк Российской Федерации объявил границы «широкого» и «узкого» ко-

ридоров колебания валютного курса, что повысило степень прозрачности проводимой политики регулирования валютного курса. При этом границы «узкого» коридора были плавающими, в зависимости от осуществлявшихся Банком России интервенций. Это позволило сделать новый режим более гибким. [1]

Литература:

1. Головин, М. Ю. Денежно-кредитная политика России в условиях глобализации. — М.: Институт экономики РАН, 2012. — 44 с.
2. Денежно-кредитное регулирование экономики: учебное пособие для самостоятельной работы / Ю. М. Склярова, И. Ю. Скляров, Т. Г. Гурнович и др.; Ставропольский гос. аграрный ун-т. — Ставрополь, 2013. — 48 с.
3. Корчагин, Ю. А., Маличенко И. П. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие/ Ростов-На-Дону: Феникс, 2008. — 363 с.

Корпоративные мероприятия как один из элементов корпоративной культуры, повышающий лояльность сотрудников

Шевченко Алена Александровна, студент;
Новгородов Антон Сергеевич, старший преподаватель
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В нашем мире происходят глобальные изменения, которые влияют на процессы, происходящие в организациях.

Любая организация нуждается в успешной репутации, которая зависит от персонала, работающего в ней, т.е. от группы людей, делающих разную по своим функциям, но общую работу для одной компании, и приносящих ей успех.

Персонал — главный ресурс компании. Для того, чтобы удержать его, должны быть созданы лучшие условия труда. Но не всегда главный ресурс компании способен выстоять под натиском этих изменений и помочь организации пережить трудности.

Для эффективного функционирования организации важно постоянно поддерживать и развивать корпоративную культуру организации.

Корпоративная культура организации — связующая часть персонала и организации. Одним из составляющих элементов корпоративной культуры выступают корпоративные мероприятия, которые в свою очередь способствуют повышению уровня лояльности персонала.

Чтобы управлять людьми, необходимо обладать информацией о них не только как о специалистах, но и как о людях.

Существует два вида информации: официальная и неофициальная [1].

Официальную информацию можно получить из документов: трудовая книжка, рекомендательное письмо, диплом и т.д.

Неофициальную информацию возможно получить из личной неофициальной беседы руководства с самим со-

трудником, либо же с лицами, знающими его при других обстоятельствах.

В основе каждой успешной репутации лежит доброкачественная работа персонала и его взаимодействие с ближним и дальним окружением.

Ближнее окружение — это все те, кто находятся внутри компании, а к дальнему окружению относятся те, кто находится за её пределами. Всё это неразрывно связано между собой.

Для того, чтобы добиться хорошего взаимодействия с дальним окружением, нужно наладить отношения с ближним. Тем самым, можно сказать, что главным является положительный микроклимат внутри организации. Огромную роль для построения внутреннего положительного микроклимата играют корпоративные мероприятия.

Что же такое корпоративные мероприятия? Корпоративные мероприятия — это неотъемлемая часть корпоративной культуры, один из важнейших и мощных инструментов её создания и поддержания. Корпоративные мероприятия позволяют устранить множество проблем внутри коллектива и непосредственно между коллективом и самой организацией, улучшить или наладить командообразование, повысить лояльность сотрудников, наладить отношения коллектива и руководства и многое другое. Также корпоративные мероприятия — это возможность неформального общения, где трудовой коллектив будет чувствовать себя непринуждённо, свободно и спокойно [2].

Неотъемлемой частью эффективной системы управления является наличие обратной связи от субъектов управления [3].

Обратную связь от субъектов управления возможно получить, проводя различные анкетирования, опросы, тестирования и многое другое.

Исследование по данной тематике проводилось нами в Дальневосточном филиале ПАО РОСБАНК, в зоне действия HR-менеджеров, в городе Владивосток, который насчитывает 9 офисов, из которых 8 дополнительных офисов, разбросанных по всем районам города и один — головной по Приморскому краю (всему Дальневосточному филиалу).

Общее количество сотрудников ТО «Приморский» (ТО — территориальный офис) составляет 314 сотрудников.

Сфера деятельности организации — оказание финансовых услуг физическим и юридическим лицам. Банк предназначен для выдачи, перевода денежных средств, заимствования у банка на время денежных средств и другой помощи. Здесь многообразие трудовых функций, которые выполняет каждый сотрудник своего подразделения.

С давних времен как зарубежные, так и российские специалисты, огромное внимание уделяли проблеме развития лояльности персонала.

На сегодняшний день лояльность становится важным преимуществом практически во всех ситуациях [4, с. 26].

До сих пор понятие лояльности не имеет четких определений.

По мнению К. В. Харского, лояльность — это чувство преданности по отношению к чему-то конкретному.

Лояльные сотрудники хранят секреты фирмы, готовы пережить трудные времена компании, они также дисциплинированы, работа более эффективная и т.д. Но не нужно забывать и о нелояльных сотрудниках. Они есть практически в каждой организации.

Первым этапом нашего исследования было выявление лояльности персонала Дальневосточного филиала ПАО РОСБАНК.

Для выявления лояльности у сотрудников банка мы пользовались, предложенным образцом опросника кандидата экономических наук, доцента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов Сергея Иосифовича Файбушевича. Этот опросник создан на основе шкалы чикагского психолога и социолога Луи Терстоуна. Эту шкалу Луи Терстоун применял для измерения отношения различных групп населения к церкви как к социальному институту.

В опросе поучаствовало 150 человек из 314, в связи с тем, что не опрашивалось высшее руководство, некоторые сотрудники были в отпуске, другие в декретном отпуске или по другим причинам.

В ходе исследования, нами были получены следующие данные:



Рис. 1. Уровень лояльности сотрудников Дальневосточного филиала ПАО РОСБАНК

На рисунке 1 видно, что из 150 респондентов, всего лишь у 11 уровень лояльности высокий, у 74 — средний, и низкий уровень лояльности у 65 респондентов.

Таким образом, можно сказать, что как минимум лояльность 139 сотрудников нужно повышать.

В основе успешного повышения уровня лояльности лежит потребность каждого отдельного сотрудника, личности.

Потребность — переживание человеком нужды в чем-либо, вызывающее необходимость действовать определенным образом [5, с. 100].

Исходя из вышесказанного, вторым этапом нашего исследования было проведение первого анкетирования, целью которого было выявление удовлетворения сотрудников корпоративной культурой Дальневосточного фи-

лиала ПАО РОСБАНК. Первая анкета была составлена нами собственноручно и содержала в себе вопросы, интересующие организацию. Анкетирование включало в себя «шапку», паспортную и 22 вопроса, из которых 7 закрытых вопросов, 8 — полужакрытых и 1 — открытый. Данное анкетирование проводилось нами до ближайшего корпоративного мероприятия, которое уже было запланировано организацией задолго до нашего исследования. Респондентами являлись сотрудники организации в количестве 100 человек. Опрос сотрудников проходил в заочной форме.

Вторая анкета была запущена после проведения корпоративного мероприятия, посвященного «Новому 2015 году». Цель второй анкеты — получение обратной связи после корпоративного мероприятия. Анкета также,

как и первая, проводилась в заочной форме и составлялась нами собственноручно. Анкета состояла из «шапки», паспортники и 17 вопросов, 4 из которых — закрытые вопросы, 7 — полузакрытые, 6 — открытые.

В этой анкете мы пытались выяснить общие впечатления от корпоративного мероприятия, его плюсы и минусы, общий уровень организации мероприятия, услышать предложения, пожелания, узнать на сколько полезным было это мероприятие.

Респондентами второго анкетирования являлись также сотрудники организации, но только те, кто принял участие в корпоративном мероприятии, посвященном «Новому 2015 Году». Общее количество сотрудников, посетивших корпоративное мероприятие насчитывало порядка 50 человек.

Обе анкеты были проведены не с целью проведения хорошего корпоративного мероприятия, а с целью выявления общей ситуации в компании, взглядов сотрудников на определённые аспекты корпоративных мероприятий,

для того, чтобы не оступиться в подготовке следующего корпоративного мероприятия, ведь как оказалось в дальнейшем, у компании нет ни графиков проведения дальнейших корпоративных мероприятий, ни положения о них.

Анализируя первую анкету, мы выяснили, что из 100 опрошенных сотрудников, 50 сотрудников удовлетворены работой в целом на 40–60%, 10 на 20–40%, 30 сотрудников на 60–80%, и 10 на 80–100%.

На вопрос о том, что должна предложить сотруднику банка другая организация, чтобы он сменил настоящее место работы, мы получили следующие данные:

1. Высокая заработная плата — 45 чел;
2. Лучший карьерный рост — 10 чел;
3. Местоположение — 2;
4. Более удобный график — 3;
5. Приятный коллектив, общение — 30 чел;
6. Три параметра одновременно (высокая заработная плата, карьерный рост, местоположение) — 10 чел.



Рис. 2. Удовлетворенность работой в целом сотрудников Дальневосточного филиала ПАО РОСБАНК

Тем самым можно сделать вывод, что руководству компании, в первую очередь, нужно уделить особое внимание таким критериям, как заработная плата и общению в коллективе.

На вопрос «Укажите, пожалуйста, уровень текучести кадров в Вашем отделе» 90 сотрудников из 100 указали, что в каждом отделе, примерно, увольняется 1–2 сотрудника.

Вероятные причины увольнения сотрудников банка:

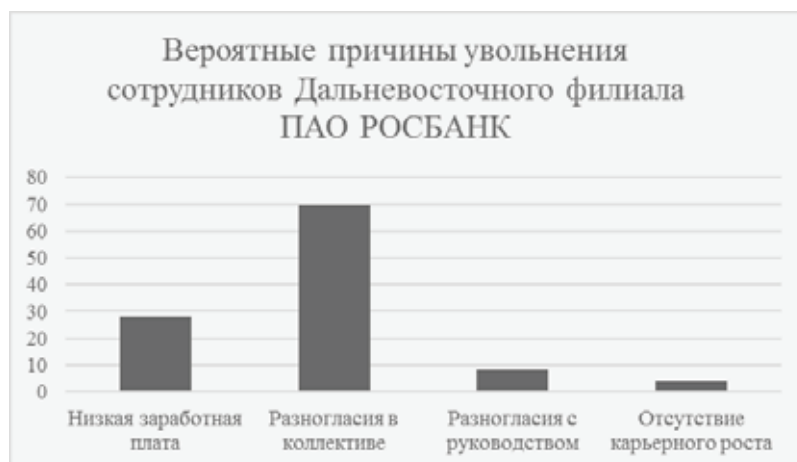


Рис. 3. Вероятные причины увольнения сотрудников Дальневосточного филиала ПАО РОСБАНК

При анализе второй анкеты после корпоративного мероприятия, посвященного «Новому 2015 Году» были получены следующие результаты:

1. Из 50 респондентов, 42 считают, что корпоративные мероприятия способствуют более эффективной работе организации, остальные респонденты не дали ответа на этот вопрос.

2. По мнению сотрудников, корпоративные мероприятия оказывают огромное влияние на:

- 1) общение в коллективе (35);
- 2) успехи организации (6);
- 3) работоспособность (4);
- 4) отношения с клиентами (5).



Рис. 4. Влияние корпоративных мероприятий

На рисунке 12 представлены причины низкой посещаемости корпоративных мероприятий, по мнению опрошенных сотрудников.



Рис. 5. Причины низкой посещаемости корпоративных мероприятий по мнению опрошенных сотрудников

Также, в ходе анализа второй анкеты было выявлено следующее:

Только 10 человек из присутствующих на корпоративном мероприятии принимало участие в конкурсах. Остальные не принимали участие в конкурсах, в связи с тем, что:

- 1) не было сил после рабочего дня;
- 2) было просто интересно наблюдать за коллегами;

3) не понравилась ведущая;

4) не было желания;

5) хотелось посмотреть что-нибудь интересное, а не развлекать себя самим.

По мнению сотрудников Дальневосточного филиала ПАО РОСБАНК, оценка проведенного корпоративного мероприятия составила:

Таблица 1. Общая оценка корпоративного мероприятия, посвященного «Новому 2015 Году»

Варианты	Баллы
Плохо	3

Средне	39
Хорошо	5
Очень хорошо	2
Отлично	1

В целом, можно сказать, что сотрудники организации удовлетворены проведенным мероприятием, но стоит обратить внимание на то, что 39 сотрудников из 50, дали ему оценку — «средне».

Пожелания сотрудников на будущее при организации корпоративного мероприятия были такими:

- 1) более современные ведущие;
- 2) уменьшить количество высокоградусных алкогольных напитков;
- 3) шоу-программа;
- 4) тщательный подход к подбору музыкального сопровождения;
- 5) выбор более дешевого места проведения, в связи с тратой большого количества денежных средств;

6) заранее сообщать, например, о том, что нужно подготовить костюмы. И делать это коллективно;

- 7) больше танцевальных конкурсов;
- 8) создание фотоколлажей;
- 9) выбор хороших ведущих и диджеев;
- 10) фаер-шоу;
- 11) больше конкурсов, направленных на творчество.

В ходе анализа анкеты, я выяснила, что большинство опрошенных сотрудников предпочитают коллективные выезды на природу, затем немаловажным для них является активный отдых, также одинаково ценятся командообразующие тренинги и застолья.

В таблице 5 представлен перечень мероприятий, предлагаемых для повышения лояльности сотрудников ПАО РОСБАНК.

Таблица 2. Перечень мероприятий, предлагаемых для повышения лояльности сотрудников ПАО РОСБАНК

№ п/п	Мероприятия	Исполнители	Сроки	Ресурсы, руб.
1	Конкурс «Лучший работник за квартал» с созданием доски почета и подведением итогов	Директор по персоналу, менеджеры по работе с персоналом и охране труда, руководители подразделений (отделов), финансовый заместитель регионального директора-директор по административным вопросам и персоналу, финансовый отдел	С сентября 2015 г.	Стенд «Лучшие работники квартала» — 5000руб; Призовой фонд — 1000 руб; Общие затраты на проведение конкурса — 1460 руб; Всего: 9460руб.
2	Корпоративное мероприятие в честь праздника «Международный женский день»	Директор по персоналу, менеджеры по работе с персоналом и охране труда, руководители подразделений (отделов), заместитель регионального директора-директор по административным вопросам и персоналу, финансовый отдел	Март 2015 г.	Гелиевые шары: 1шт. — 25руб; 25 шт. — 625руб; Доставка шаров — 150руб; Брелоки — 300руб; Магниты — 400руб; Открытки — 200руб; Тантамареска — 5000руб; Всего: 5900руб.
3	Корпоративное мероприятие в честь праздника «День Защитника Отечества»	Директор по персоналу, менеджеры по работе с персоналом и охране труда, руководители подразделений (отделов), заместитель регионального директора-директор по административным вопросам и персоналу, финансовый отдел	Февраль 2015 г.	Гелиевые шары: 1шт. — 25руб; 25 шт. — 625руб; Доставка шаров — 150руб; Брелоки — 300руб; Магниты — 400руб; Открытки — 200руб; Всего: 1675руб.

4	Выезд на пейнтбол	Директор по персоналу, менеджеры по работе с персоналом и охране труда, руководители подразделений (отделов), заместитель регионального директора-директор по административным вопросам и персоналу, финансовый отдел	Июль 2015г	Всего: 15 000 рублей.
---	-------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------	-----------------------

В связи с тем, что из запланированных четырех корпоративных мероприятий в Дальневосточном филиале ПАО РОСБАНК, по итогам которых, по-нашему мнению, повысится уровень лояльности сотрудников банка, было организовано и проведено только два, а до проведения двух других достаточно долго, мы решили сделать следующее:

1. Повторное проведение анкетирования, с целью получения обратной связи о проведенных корпоративных мероприятиях («Международный Женский День», «День Защитника Отечества»);

2. Повторное проведение опроса, с целью выявления изменений, происходящих с уровнем лояльности после проведения корпоративных мероприятий.

В повторном исследовании по выявлению уровня лояльности сотрудников банка участвовали те же респонденты, что и в первичном опросе, в количестве 150 человек.

В ходе повторного исследования, мы получили следующие данные:



Рис. 6. Уровень лояльности сотрудников Дальневосточного филиала ПАО РОСБАНК после проведенных корпоративных мероприятий

Таблица 3. Уровень лояльности сотрудников Дальневосточного филиала ПАО РОСБАНК после проведенных корпоративных мероприятий

Уровни лояльности	До корпоративных мероприятий	После корпоративных мероприятий	Итоги
Высокий	11	16	Увеличилась на 6
Средний	65	48	Понизилась на 17
Низкий	74	86	Увеличилась на 12

Анкетирование, запущенное после проведения корпоративных мероприятий распространялось как на женщин, так и на мужчин банка. Общее количество респондентов, участвовавших в данном анкетировании насчитывало 195 человек.

Повторное анкетирование, после предложенных и проведенных корпоративных мероприятий, целью которого было получение обратной связи, показало:

Все 195 респондентов довольны проведенными корпоративными мероприятиями и не на какие недостатки в организации праздников не обратили внимание.

На рисунке 7 показаны данные о том, на сколько в целом респондентам-участникам понравились, проведенные корпоративные мероприятия:



Рис. 7. На сколько в целом сотрудникам Дальневосточного филиала ПАО РОСБАНК понравились, проведенные корпоративные мероприятия

Какое мероприятие выбрать — зависит от результатов оценки лояльности у сотрудников, задачи, которую нужно выполнить, и ответа на вопрос: до какого уровня повышать лояльность и у каких именно сотрудников? Из-

начально развитие лояльности требует значительных ресурсов. Однако если все сделано правильно, лояльность вскоре начинает работать на организацию [6].

Литература:

1. Лояльность персонала | Электронный ресурс | Режим доступа: <http://www.litres.ru/oksana-ovchinnikova/loyalnost-personala/>
2. Папкова., О. В. Деловые коммуникации: Учебник. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. — 160 с.
3. Деловая оценка персонала в вузе: анализ, возможности, перспективы [Текст] / Е. А. Могилевкин, О. В. Горшкова, А. С. Новгородов // Университетское управление: практика и анализ. — 2008. — № 1. — с. 48–54
4. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / Ю. В. Васин, Л. Г. Лаврентьев, А. В. Самсонов. — 3-е изд. — М.: «Альпина Бизнес Букс», 2006. — 152с.
5. Менеджмент: учебник / Г. Б. Казначевская — Изд. 14-е, доп. И перераб. — Ростов н/Д: Феникс, 2013. — 347, [1] с.
6. Как управлять лояльностью | Электронный ресурс | Режим доступа: <http://delovoyimir.biz/2014/03/24/kak-upravlyat-loyalnostyu-personala.html/>

Современные проблемы финансовой политики и пути их решения

Щербакова Юлия Витальевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, филиал в г. Пятигорске (Ставропольский край)

Финансовая политика включает в себя ряд механизмов по регулированию социально-экономического состояния и ее основой является бюджетная политика. В настоящее время проблема сбалансированности бюджетов и внебюджетных фондов стоит особо остро, так как экономическая ситуация в стране и в мире в целом является крайне неблагоприятной [1, с.67]. Государствам приходится прибегать к такому финансовому механизму как государственные займы, эмиссия ценных бумаг, с целью продажи их за рубеж. Однако, ситуация может измениться

вследствие сокращения расходов и поднятия ставки налогообложения, увеличения базы эмиссионных и не эмиссионных источников покрытия бюджетного дефицита. Проблема недостатка средств Федерального бюджета кроется в его планировании на предстоящий период. Поэтому перед Министерством Финансов стоит глобальная задача — наиболее эффективное и грамотное планирование бюджета, с учетом всех прогнозов экономического состояния в Мире. Федеральный бюджет Российской Федерации на 2015 г. для решения задачи сбалансирован-

ности бюджетов предусматривает первичный профицит, то есть превышение доходов над расходами без учета расходов на обслуживание государственного долга. Однако текущая тенденция в современных условиях является не столь оптимистичной как предполагалось. Дефицит бюджета на 2015 год вполне ощутимый, и прогнозируемый период 2016–2017 годов явно будет отличаться от планируемого. Корректировки на 2016 год уже вносятся в Федеральный бюджет. Уже на первом чтении по принятию Государственной Думой Федерального бюджета на предстоящий 2016 год будут рассмотрены основные положения и доходно-расходные статьи с учетом реального социально-экономического положения.

Иная проблема финансовой политики это — максимизация доходов бюджета за счет сбора налогов. Основным инструментом регулирования является достижение с помощью увеличения и расширения налогооблагаемой базы, ликвидации просроченной задолженности, усиления финансового контроля, изменения порядка зачисления платежей по уровням бюджетной системы, введения государственной монополии на производство алкогольной продукции [4, с.38]. Особо важную роль играет корректировки в налоговом законодательстве. Низкий показатель сбора налогов — это не только укрывание прибыли налогоплательщиками, но и фактическое создание механизма уклонения от уплаты налогов через недостатки, содержащиеся в правовых актах, а главное — постоянное сжатие налогооблагаемой базы в результате сокращения реального валового внутреннего продукта.

В настоящее время основная производительная сила общества — человеческий ресурс — не располагает возможностью удовлетворения социальных потребностей, а также своего нормального расширенного воспроизводства, тем самым образуется «порочный круг» где: нет спроса на продукцию, нет доходов, нет развития производства, нет накоплений нет инвестиций, неуклонно растет импорт. Вследствие чего, растут долги, неплатежи, процентные ставки, спекулятивные сделки, падает курс национальной валюты, сокращается уровень жизни, увеличивается зависимость экономики от иностранного капитала. Это еще одна важная социально-экономическая проблема государства, оказывающая влияние на финансовую, бюджетную, налоговую и денежно-кредитную политику.

Все возможности снижения расходов федерального бюджета практически исчерпаны. На современном этапе речь лишь может идти об оптимизации расходно-доходных статей бюджетов всей бюджетной системы. Необходимо не забывать об обязательстве обслуживания государственного долга. Существует крайняя необходимость решения вопроса о реструктуризации государственного долга и установлении жесткой верхней границы доходности по государственным заимствованиям. Покрытие бюджетного дефицита за счет выпуска ценных бумаг, имеющих низкую ликвидность, не дает способность эффективно управлять государственным долгом. Важнейшая

задача всех ветвей государственной власти, это принятие эффективных, а главное незамедлительных решений по принятию конкретных статей бюджета, а также внесение и рассмотрение нормативных документов регулирующих финансовую политику в целом.

Реальный бюджет — это возможность исполнения и контроля за исполнением статей расходов бюджета, которая отражает реальное состояние экономики. Одной из главных причин внесения изменений в финансовую политику является повышение инфляции, рычагом для которой могут выступать ряд факторов, также снижается покупательная способность населения, ликвидность денег и долговых обязательств, а также падение национальной валюты по отношению к зарубежной.

Активный рост совокупного предложения в настоящее время может обеспечить только инвестирование в финансовую сферу, за счет внутренних и внешних заимствований, сбережений средних слоев населения, а также лиц, получающих высокие и сверхвысокие доходы, средств нерезидентов. В процессе сокращения государственного сектора в экономике и увеличения частного, с дальнейшим расширением инвестиционной базы в малый бизнес и наукоемкое производство дает твердую опору для формирования стабильного экономического состояния Российской Федерации.

Весь этот ряд факторов оказывает негативное влияние на восприятие уровня рубля и занижает его показатели валового внутреннего продукта по паритету покупательной способности, что выводит из равновесия национальную денежную систему и ряд механизмов по ее регулированию. Для решения возникшей проблемы государство вынуждено прибегать к конвертации иностранной валюты, которая принадлежит физическим лицам и хранится в виде сбережений вне банковской системы, в рублевые активы. Все это происходит для привлечения средств на счета коммерческих банков, а также гарантирования сохранности вкладов и их индексации. В основу финансовой политики также закладывается регулирование уровня процентных ставок, и уровень налоговой ставки. Ведь добросовестный налогоплательщик — это основа формирования государственного бюджета.

Еще одна из важных проблем федерального бюджета, это повышение отдачи частной собственности. Необходимо повысить персональную ответственность представителей государства в органах управления корпораций, доля акций которых принадлежит государству, за эффективное использование активов, налаживание кооперационных связей и создание условий для привлечения инвестиций. Настоящие положения могут быть закреплены в договорах, имеющих юридическую, а главное экономическую силу. Также существует необходимость обеспечения поступления дивидендов в федеральный бюджет от использования государственной собственности. В этом случае верным решением будет, организовать работу Центрального фонда хранения и обработки информации фондового рынка — Центрального депозитария и единой национальной депозитарной си-

стемы. А также, сформировать систему доверительного управления пакетами акций, создать полный перечень объектов недвижимости, в том числе незавершенное строительство на федеральном и региональном уровнях. Следует обеспечить подтверждение прав Российской Федерации на зарубежную собственность и максимизация эффективности от ее использования.

В самом процессе формирования бюджета на всех уровнях особое значение имеет их кассовая активность. В ходе финансового менеджмента в денежных потоках государства возникают временные кассовые разрывы. Таким образом, снижение остатков на отдельных бюджетных счетах возможна только с переходом к единому счету Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов, средства которых остаются в распоряжении коммерческих банков на достаточно длительное время. Совокупность подобных ресурсов могла бы эффективно использоваться на покрытие временных кассовых разрывов бюджета. Для всей казначейской системы требуется незамедлительное реформирование, с целью максимизации ее самостоятельности.

Немаловажным, а также необходимым считается обращение внимания финансовой политики и денежно-кре-

дитной на современное геополитическое состояние соседних стран. А они, прежде всего, находятся в пределах стран СНГ. Для эффективной стабилизации всей экономической и финансовой системы необходимо:

1) обеспечить сбалансированность бюджетов и их утверждение на базе реального прогноза макроэкономических показателей;

2) реализовать комплекс мер по расширению налогооблагаемой базы;

3) установить верхние границы доходности по государственным заимствованиям, расширить операции Банка России на открытом рынке и другое [6, с.85].

Крайне важно проводить согласованную финансовую, денежно-кредитную и социально-экономическую политику, направленную на интересы всех слоёв населения, создающих национальное богатство и обладающих огромным интеллектуальным и экономическим потенциалом. Преодоление финансового кризиса находится в поле зрения макроэкономической стабилизации на базе оживления, развития реального сектора экономики, приводящего к расширению налогооблагаемой базы, и укрепления геополитических и стратегических позиций России.

Литература:

1. Марченко, С. В., Дмитриева И. Е., Коломиец Л. Г., Голубина Ж. И. Актуальные проблемы финансов. Учебное пособие для студентов вузов / под редакцией С. В. Марченко. Пятигорск, 2014. — 340 с.
2. Дмитриева, И. Е. Финансы. Краткий курс лекций / Дмитриева И. Е., Биндасова Н. А.. Пятигорск, 2011.
3. Марченко, С. В., Голубина Ж. И. Регулирование финансов кризисных монопрофильных муниципальных образований. Экономика и предпринимательство. 2014. № 5—2 (46—2). с. 353—357.
4. Юрина, В. П., Грицай С. Е., Марченко С. В. Регулирование экономики через механизм косвенного налогообложения в России. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. с. 390—394.
5. Марченко, С. В. Совершенствование системы управления неналоговыми доходами бюджета. В сборнике: Региональная модель развития: Детерминанты экономики и маркетинга 2014. с. 119—123.
6. Марченко, С. В. К вопросу о финансовой самостоятельности муниципальных образований. Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 37. с. 188—192. 7. Марченко С. В. Межбюджетные отношения в системе повышения уровня финансовой обеспеченности территорий (на материалах Ставропольского края). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Северо-Кавказский государственный технический университет. Ставрополь, 2009. 8. Марченко С. В. Территориальные финансы (на примере Ставропольского края): учебное пособие / С. В. Марченко. Пятигорск, 2009.
7. Дегтярева, И. Н., Голубина Ж. И. Учебное пособие для проведения практических занятий и самостоятельной работы студентов экономических специальностей по дисциплине «Статистика» раздел «Общая теория статистики». — Пятигорск: РИА КМВ, 2010. 10. Биндасова Н. А. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. Учебное пособие / Биндасова Н. А., Погосян В. В.. Пятигорск, 2011.

Государственное регулирование регионального развития в социально-экономической сфере

Эскиев Муса Абубакарович, ассистент;

Чажаяева Элина Муслимовна, студент

Чеченский государственный университет

Как правило, под государственным регулированием понимают комплекс мер законодательных, исполнительных и судебных органов государственной власти, осуществляемых на основе нормативных правовых актов, в целях стабилизации существующей социально-экономической системы. При этом государственное регулирование региональной политики направлено на определение и контроль реализации совокупности целей и задач центральных и региональных органов государственной власти, определяющих управление социально-экономическим развитием регионов страны, и является инструментом осуществления общей стратегии территориального развития государства. Таким образом, государственная региональная политика «объединяет региональную политику общенационального центра, а также конкретных регионов, имеющих свои специфические особенности» и оказывает непосредственное влияние на региональное развитие, в том числе и в социально-экономической сфере.

Федеральная (или общенациональная) политика в отношении регионов представлена соответствующими целями и задачами по управлению их политическим, экономическим и социальным развитием, сформулированными федеральным центром, что является одной из частей механизма государственного регулирования регионального развития в социально-экономической сфере. В связи с этим, общая направленность региональной политики России определяется как создание условий формирования единого экономического пространства страны, что предполагает не только достижение экономических результатов, но и преодоление существенных различий в социально-экономическом развитии ее субъектов. Важно осознавать как внутреннюю противоречивость такого двойственного комплекса целей, так и непосредственную их взаимосвязь.

Однако собственная политика каждого региона также включает цели и задачи по управлению региональным хозяйством в рамках экономического, финансового, социального, инвестиционного, внешнеэкономического и прочих направлений деятельности органов государственной власти субъектов РФ. Они в совокупности определяют государственную региональную политику, направленную на осуществление стратегии России по развитию ее территории, предполагающей гибкое сочетание экономических и социальных целей [2].

Стратегия развития территорий — это, в свою очередь, система методов и механизмов, формируемых для осуществления планов развития, разрабатываемых в соответствии с концепцией регионального развития

России и призванных оказывать необходимое воздействие на социальную, культурную и экономическую сферы жизни населения в ее регионах. Следует отметить, что эта стратегия является составным элементом общей государственной стратегии развития страны. Поэтому формирование федеральной региональной политики предполагает согласование отдельных интересов регионов России и общенациональных интересов.

Более того, осуществление государственной региональной политики предполагает использование бюджетных средств на федеральном и региональном уровнях, что обеспечивает зависимость регионов от федеральных денежных поступлений, а значит, формирует еще один инструмент государственного регулирования, а именно — бюджетный. Так, статья 130 Бюджетного кодекса Российской Федерации определяет условия предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в формах дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации; субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации; субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации; иных межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации, которые направлены на стимулирование экономического роста; выравнивание бюджетной обеспеченности территорий и обеспечение равномерного доступа к гарантированному набору государственных услуг на всей территории; компенсацию нижестоящим бюджетам затрат на финансирование мероприятий общенационального значения, стоимость которых превышает доходные возможности данных бюджетов; поощрение реализации экономических и социальных реформ нижестоящими органами власти на своей территории. Так же для решения вопросов социально-экономического развития, в составе федерального бюджета созданы: Фонд финансовой поддержки регионов (ФФПР); Фонд регионального развития; Фонд софинансирования социальных расходов; Фонд реформирования региональных финансов.

Федеральный фонд финансовой поддержки регионов действует с 1994 г в целях выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов РФ. Дотации из Фонда распределяются между субъектами РФ, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровень, установленный в качестве критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности. Объем дотаций из Фонда, выделяемых субъекту РФ, рассчитывается в 2 этапа, причем для каждого из них устанавливается критерий выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности. На первом этапе объем дотаций распределяется

между субъектами РФ, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровень первого критерия выравнивания (85%). На II этапе объем дотаций распределяется между субъектами РФ, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых с учетом дотаций, распределенных на I этапе, не превышает уровень, установленный в качестве второго критерия выравнивания (100%).

Фонд регионального развития был создан в 2000 г. Он предназначен для аккумуляции инвестиционных ресурсов, направляемых в регионы. Средства фонда выделяются для финансирования федеральных программ развития регионов.

Фонд софинансирования социальных расходов был создан в 2002 году в составе федерального бюджета для частичного возмещения расходов территориальных бюджетов в связи с предоставлением населению субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг.

Фонд реформирования региональных финансов создан в 2002 г. для финансового оздоровления, содействия реформированию бюджетной сферы, стимулирования экономических реформ в регионах. Источником формирования фонда являются средства займа в ВБРР и средства федерального бюджета.

Безусловно, государственное регулирование регионального развития в социально-экономической сфере требует формирования постоянно действующей системы учета, сбора, анализа и распространения информации о демографическом, социально-экономическом, национальнокультурном развитии каждого из регионов России. Подобные меры позволят обеспечить разработку системы прогнозов регионального социально-экономического развития России; обоснование приоритетных аспектов развития; постановку управленческих задач; выбор механизмов реализации государственного регулирования регионального развития; выявление возможных конфликтов; оценку результативности деятельности федеральных и региональных органов государственной власти по осуществлению государственной региональной политики; обоснование государственной помощи конкретным регионам; формирование особых организационно-правовых режимов в отдельных регионах [3].

Таким образом, речь идет о целостной системе регионального мониторинга, необходимого для последовательного осуществления общегосударственной региональной стратегии. В связи с этим, особое внимание должно уделяться вопросам уровня и качества жизни населения ре-

гионов и формированию тенденций к достижению однородности общего экономического пространства страны. Наряду с федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ в этом должны принять активное участие органы местного самоуправления, ассоциации экономического взаимодействия указанных субъектов, а также граждане, проживающие на территории конкретного региона.

При рассмотрении вопроса о разграничении полномочий между федеральными органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъекта федерации в социально-экономической сфере, следует обратиться к основному закону нашего государства — Конституции РФ, а именно к статье 1, согласно которой, Российская Федерация — демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления. Основу федеративной формы государственного устройства составляют взаимоотношения федеративного государства и его составных частей, так называемых субъектов. Безусловно, подобное взаимодействие должно осуществляться через определенные институты — федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъекта федерации и иные государственные органы, для обеспечения системного подхода по решению задач социально-экономического развития региона [1].

Компетенции Российской Федерации (субъекта управления) относительно регионов (объектов управления) описаны в статье 71 главы 3 Конституции. К ним относятся федеративное устройство государства, федеральное законодательство и судостроительство, регулирование и защита прав и свобод человека, формирование федеральных органов государственной власти и федеральная государственная служба, федеральная государственная собственность, федеральная социально-экономическая политика, государственное финансовое, валютное, кредитное и таможенное регулирование, федеральный бюджет и налоги, федеральная инфраструктура, внешнеэкономические и международные отношения, оборона и безопасность, система стандартов и эталонов.

В тех сферах, где требуется сотрудничество в решении проблем и солидарная ответственность федерального центра и субъектов федерации действует система отношений кооперативного федерализма, или феномена совместного ведения федерации и ее субъектов. Согласно статье 72 главы 3 Конституции, в совместном ведении Федерации и субъектов находятся вопросы обеспечения соответствия региональных нормативно-правовых актов федеральному законодательству, защита прав и свобод человека, вопросы владения, пользования и распоряжения землями, недрами, водными и другими природными ресурсами, природопользование, разграничение государственной собственности, здравоохранение, образование, меры по борьбе с катастрофами, установление общих принципов налогообложения и организации системы органов государственной власти и местного самоуправления, отдельные отрасли права, кадры судебных и правоохранительных органов, координация международных и внешнеэкономических связей субъектов Федерации. Важно отметить, что перечень предметов совместного ведения, как перечень предметов ведения Федерации, является закрытым. Его изменение возможно только в рамках процесса внесения поправок в Конституцию, что в опре-

деленной мере гарантирует конституционную защиту установленного объема компетенций [4].

К ведению субъекта Федерации относятся все остальные, не вошедшие в перечень исключительного ведения Федерации и перечень совместного ведения Федерации и субъектов, предметы ведения. Причем, согласно статье 73 главы 3 Конституции субъекты Российской Федерации в этой части обладают всей полнотой государственной власти. Это подтверждает правильность подхода к региону как к квазигосударству и рассмотрению его как субъекта самоуправления.

К вопросам исключительного ведения Российской Федерации в социально-экономической сфере относятся установление основ федеральной политики и федеральных программ в области государственного, экономического, экологического, социального, культурного и национального развития Российской Федерации, то есть такие вопросы, которые связаны с обеспечением внутреннего и внешнего суверенитета РФ и защитой интересов многонационального населения страны, определяющих компетенцию государства.

Таким образом, мы сможем сказать, что разграничение полномочий между федеральными органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъекта федерации в социально-экономической сфере связано с необходимостью одновременно обеспечить целостную, взаимосвязанную систему для осуществления государственной политики на уровне региона, а также учесть географические, культурно-исторические, природно-климатические, социально-экономические и иные особенности каждого субъекта с целью повышения эффективности при реализации федеральных и региональных социально-экономических стратегий и программ, непосредственно направленных на развитие территории.

Поскольку из всевозможных областей жизнедеятельности общества социально-экономическая сфера наиболее полно характеризует жизнеобеспеченность граждан, их экономический потенциал, а значит и перспективы развития не только региона, но и государства, безопасность его национальных интересов, то возникает необходимость в стратегическом планировании данного направления.

В связи с этим, был принят Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», устанавливающий правовые основы стратегического планирования в Российской Федерации, координации государственного и муниципального стратегического управления и бюджетной политики, полномочия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и порядок их взаимодействия с общественными, научными и иными организациями в сфере стратегического планирования.

Следует отметить, что стратегическое планирование в социально-экономической сфере осуществляется как

на федеральном, так и на уровне субъектов Федерации и предполагает деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, направленную на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований Российской Федерации.

К участникам стратегического планирования относятся Президент РФ; Федеральное Собрание РФ (Совет Федерации и Государственная Дума); Правительство РФ; Совет Безопасности РФ; Счетная палата РФ; Центральный банк РФ; федеральные органы исполнительной власти. На уровне субъекта участниками стратегического планирования являются законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта Российской Федерации; высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации (руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации); высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации; исполнительные органы государственной власти субъекта Российской Федерации; контрольно-счетный орган субъекта Российской Федерации.

Следует отметить, что определение приоритетов социально-экономической политики и целей социально-экономического развития Российской Федерации, а также способов и источников ресурсного обеспечения их достижения; формирование комплекса мероприятий, направленных на достижение приоритетов социально-экономической политики и целей социально-экономического развития Российской Федерации относятся к Полномочиям органов государственной власти Российской Федерации. Однако ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» дает право субъектам в пределах своих полномочий, определять приоритеты социально-экономической политики, долгосрочные цели и задачи социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, согласованных с приоритетами и целями социально-экономического развития Российской Федерации.

Стратегия социально-экономического развития субъекта Российской Федерации разрабатывается на период, не превышающий периода, на который разрабатывается прогноз социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на долгосрочный период, в целях определения приоритетов, целей и задач социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, согласованных с приоритетами и целями социально-экономического развития Российской Федерации. Стратегия социально-экономического развития субъекта Российской Федерации разрабатывается на основе законов субъекта Российской Федерации, актов высшего должностного лица субъекта Российской Федерации (руководителя высшего исполнительного органа государственной

власти субъекта Российской Федерации) и органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации с учетом других документов стратегического планирования субъекта Российской Федерации.

Содержание данной стратегии должно включать оценку достигнутых целей социально-экономического развития субъекта Российской Федерации; приоритеты, цели, задачи и направления социально-экономической политики субъекта Российской Федерации; показатели достижения целей социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, сроки и этапы реализации стратегии; ожидаемые результаты реализации стратегии; оценку финансовых ресурсов, необходимых для реализации стратегии; информацию о государственных программах субъекта Российской Федерации, утверждаемых в целях реализации стратегии и иные положения, определяемые законами субъекта Российской Федерации. Поэтому данный документ является основой для разработки государственных программ.

Таким образом, стратегическое планирование регионального развития в социально-экономической сфере, как принцип государственного регулирования региональной политики данного направления, заключается в создании единой и целостной методологии организации и функционирования системы стратегического планирования, единства порядка осуществления стратегического планирования и формирования отчетности о реализации документов стратегического планирования в социально-экономической сфере. В связи с этим, участники стратегического планирования несут ответственность за своевременность и качество разработки и корректировки документов стратегического планирования, осуществления мероприятий по достижению целей социально-экономического развития, за результативность и эффективность решения задач социально-экономического развития в пределах своей компетенции в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Литература:

1. Конституция РФ.
2. Илаева, З. М. Экономические проблемы регионального развития в ЧР // 3-я ежегодная итоговая конференция ППС ЧГУ (20 февраля 2014 г.) «Изд-во Чеченского госуниверситета», Грозный, 2014
3. Илаева, З. М. Специфика федеральных программ поддержки регионов // Материалы III Международной научно-практической конференции «Кавказ: история и современность», Пятигорск, РИА-КМВ, 2014
4. Ялмаев, Р. А. Разработка сценариев развития региона на основе социально-экономических показателей // 3-я ежегодная итоговая конференция ППС ЧГУ (20 февраля 2014 г.) «Изд-во Чеченского госуниверситета», Грозный, 2014

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 13 (93) / 2015

Редакционная коллегия:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

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

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

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

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26