

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

La dissémination

La voix et le phénomène:
introduction au problème du
signe et de la technologie de
l'animal que,
donc,
je suis
partout où il
est implanté,
pensée» ne veut
pas dire
moi que
vit.

Donner le temps: la fau-
monnaie

la grammatologie

5
2013
Том II

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 5 (52) / 2013

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».

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*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Ответственный редактор: Кайнова Галина Анатольевна

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

На обложке изображен Жак Деррида, французский философ и теоретик литературы, основатель деконструктивизма.

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:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»

127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Акаева А.И.

Инвестирование в золото: положительные и отрицательные аспекты..... 217

Акашева В.В., Аниськина Е.В.

Правовое регулирование таможенно-тарифной системы 220

Акашева В.В., Левушкина Н.В.

Нормативное регулирование и учет внешнеторговых бартерных сделок 223

Александров А.В., Лысенко И.А., Мажарцев Д.И.

Имидж в механизме формирования конкурентоспособности коммерческого банка 227

Андрейчук А.В., Веренич Н.К., Синкевич А.И.

Организационные аспекты риск-менеджмента в банках Республики Беларусь 229

Атабаева Ш.А.

Критерии и показатели оценки эффективного развития промышленных предприятий..... 232

Атапина Н.В., Кононов В.Н.

Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента 235

Ахметзянова М.М., Мухаметлатыпов Р.Ф.

Инвестирование в малый бизнес с повышенным уровнем риска..... 243

Баскакова Д.А.

Модернизация основных производственных фондов в химической отрасли 246

Батаев А.В.

Опыт внедрения интегрированной банковской системы «БИСквит» в учебный процесс 248

Белоус Т.В.

Маркетинговый анализ внешней среды предприятия общественного питания 251

Беляев Д.В.

Тенденции развития прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации 254

Богатырева М.Р., Мясягутова А.Н.

Мобильность трудовых ресурсов предприятия..... 263

Боков С.И., Бокова М.С.

Информационная система учета и интерпретации исходных данных для системы контроллинга 266

Буянова А.С., Шибилева О.В.

Значение иностранных инвестиций во внешнеэкономической деятельности 268

Васюткин Н.Е.

Состояние и перспективы развития государственно-частного партнерства в Республике Бурятия 271

Ведякова И.В., Акашева В.В.

Формы таможенного контроля 273

Володько Л.П., Базака Л.Н., Дэвиз Н.В.

Нечёткая оценка качества банковских услуг .. 276

Головко Е.В.

Дефиниции устойчивости экономической системы 283

Грибовский А.В., Лизаков Р.А.

Роль специализированных финансово-кредитных институтов в банковской системе Российской Федерации 285

Девятаева Н.В., Ельмеева И.Г.

Малое предпринимательство: проблемы развития и выбор налогового режима 288

Друк В.Ю., Золотарева О.А., Румак О.А. Человеческий капитал как важнейший фактор активизации научно-инновационной деятельности вуза 292	Кузнецова О.Н. Система бухгалтерского учета резервов на предприятии: финансовые и налоговые последствия 334
Ельмеева И.Г. Инновационное предпринимательство в России: положение среди мировых лидеров инновационной деятельности 296	Кузнецова Ю.А. Этапы формирования и развития концепции устойчивого развития 337
Жучкова А.Г. Сравнительный анализ имиджа медицинских учреждений на примере калининградских учреждений родовспоможения 300	Кучеров А.В., Козичева Я.М. Особенности аудита за рубежом 339
Иванова А.С. Маркетинговые исследования на рынке образовательных услуг 303	Латыпова З.И., Халиуллин А.Т. Трудовая мобильность как составляющая кадрового потенциала 343
Имакаева Ю.В. Проблемы оптимизации и оценки дебиторской задолженности на предприятии 306	Ли О.Л. Крестьянские (фермерские) хозяйства Республики Саха (Якутия) 345
Калинина Н.М. Методика формирования центров функциональной ответственности организации в решении задачи внедрения интегрированного контроллинга в практику управления промышленными экономическими системами 310	Мармохина Е.В. Инновационный риск: понятие, этапы управления 348
Камдин А.Н., Ельмеева И.Г. Особые экономические зоны: проблемы и особенности функционирования на региональном уровне 312	Мешкова Н.О. Направления активизации инвестиционной деятельности предприятий: финансово-учетный аспект 352
Кожевникова Е.Ю., Ребезов М.Б., Кожемякина А.Е., Нагибина В.В. Разработка мероприятий по предотвращению потерь (на примере торговой сети) 317	Мухаметлатыпов Р.Ф., Афонина А.С. Мотивация труда банковских работников 355
Колмыкова Е.С., Акашева В.В. Изменение таможенных пошлин в период вступления во Всемирную торговую организацию 321	Мухаметлатыпов Р.Ф., Бикбулатова Г.Г. Государственные гражданские служащие как специфические субъекты трудовых отношений 356
Колясникова Е.Р., Скорospelова Н.А. Формирование оптимального портфеля на фондовом рынке 323	Мухаметлатыпов Р.Ф., Дадаханова Р.Р. Современное состояние малого предпринимательства в России 359
Коноплицкая М.А., Лобан Т.Н., Лукашик Л.А. Подходы к оценке кредитоспособности в управлении кредитным риском 326	Мухаметлатыпов Р.Ф., Дадаханова Р.Р. Эксклавность региона как важнейший фактор развития и поддержки предпринимательства (на примере Калининградской области) 363
Кучеров А.В., Коробкова О.В. Совершенствование системы внутреннего контроля 329	Насонов В.В. Мотивация предпринимательской деятельности 361
Красовская Т.В., Монастыршин С.А., Жабина О.А. Банковская система и небанковские коммерческие организации 332	Науменко С.Н., Липчанская М.С. Значимость посредничества во внешнеэкономической деятельности 367
	Рубцов А.В. Ключевые факторы успеха маркетинговой кампании в Интернете 370
	Рубцов А.В. Роль контент-маркетинга в продвижении интернет-ресурсов 371
	Севастьянова К.Д. Основные торгово-экономические партнеры России 374

Соколова Ю.А. Анализ системы управления качеством товаров и услуг современного предприятия.....	379	Хайдаров С.Р. Discover Samarkand with City Sightseeing	404
Соломанина Е.Ю., Шибилева О.В. Сравнительная методика учета основных средств и нематериальных активов в соответствии РСБУ и МСФО.....	382	Олейник Н.Н., Хорьякова А.В. Системный подход к формированию стратегических целевых установок по выводу предприятия из кризисного состояния.....	407
Толочко Ю.Н. Исследование возможности страхования рисков поставщика тепловой энергии при колебаниях температуры наружного воздуха с использованием погодных опционных контрактов	384	Хрысева А.А., Крутикова Ю.О., Процюк В.А. Проблемы развития современной системы образования как один из рисков глобальной экономики	409
Тредит В.Е. Состояние и пути повышения использования земельных ресурсов в Украине	387	Чурилов А.А. Российский опыт внедрения мультимедийных проектов в образовательную среду	412
Умярова Э.Р. От системы государственных закупок к Федеральной контрактной системе в Российской Федерации.....	391	Шевела Ю.В., Дроботова О.О. Внедрение автоматизированных систем как инновационное решение для бизнеса	414
Умярова Э.Р. Официальный сайт размещения закупок и электронные торги – потенциал системы государственных и муниципальных закупок...	395	Шегурова В.П., Коробкова О.В. Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции в производстве пищевых продуктов	416
Федорова Е.Я. Обеспеченность населения Республики Саха (Якутия) продукцией птицеводства	398	Шегурова В.П., Кузнецова А.Ю., Наумкина А.Н. Совершенствование аудита финансовых результатов на примере ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский».....	421
Федотов А.В. Современное положение таможенной экспертизы в РФ: проблемы и пути их решения	401	Шегурова В.П., Трунтаева Ю.В. Внутренний аудит в системе управления предприятием.....	424
Хабирова А.И., Рабцевич А.А. Влияние нормирования труда и трудового законодательства на организацию рабочего времени персонала предприятий	402	Орешникова О.В., Шумак Ж.Г. Проблемы ресурсосбережения на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности в контексте их инновационного развития	427
		Щетинина В.И. Системные характеристики интегрированных маркетинговых коммуникаций	430

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Инвестирование в золото: положительные и отрицательные аспекты

Акаева Анастасия Игоревна, студент
Поволжский государственный университета сервиса (г. Тольятти)

Приобретение драгоценных металлов, а также изделий из них относится к надежным способам вложения денег и хранения средств. Раньше это было связано с отсутствием финансово-кредитных учреждений и способов защитить свои сбережения. Золото и в настоящее время считается главным драгоценным металлом и универсальной мировой валютой. Данная валюта имеет курс, который способен меняться не всегда предсказуемо во времени и в разных направлениях. Вложение денег в золото осуществляется с целью не столько приумножения, сколько сохранения капитала. В этом заключаются позитивные и негативные стороны, которые будут рассмотрены в данной статье.

Ключевые слова: денежная масса, цена золота, доходность, финансовый рынок, способы инвестирования, влияние факторов.

Конъюнктура рынка золота, как и любого другого товара, определяется соотношением спроса и предложения в разных сферах экономики. Объемы поступления золота зависят от уровня развития золотодобывающей промышленности, который, в свою очередь, — от состояния ее минерально-сырьевой базы. В интегрированном виде конъюнктура выражается в цене золота, на которую, помимо вышеперечисленных факторов, влияют экономическая и политическая ситуация как в конкретной, производящей драгоценные металлы или потребляющей их в значительных количествах стране, так и в мире в целом. [1]

Рост цен на драгоценные металлы — это признак того, что долговые обязательства государств все больше выходят из-под контроля. Большинство инвестиционных активов подвержены риску значительной потери стоимости. По облигациям возможен дефолт, компания, выпустившая акции, может обанкротиться. Пожары или стихийные бедствия могут привести к потере недвижимости. Золото, в отличие от других активов, защищено от подобных потерь. Это основная причина, по которой инвесторы вкладывают средства в драгоценные металлы при росте риска дефолтов и банкротств. В такой ситуации частным инвесторам лучше совершать операции на фондовом рынке.

Инвестирование в золото также может иметь положительные и отрицательные аспекты. Так, в 2010 году банк Goldman Sachs прогнозировал рост его стоимости до \$2000 за унцию (тройская унция равна 31,1 г). С пикового значения \$1900 в сентябре 2011 года цена на зо-

лото опустилась на 15%, до \$1600. Аналитики Goldman Sachs не учли, что распродажу спровоцируют европейские банки, испытывавшие в 2011 году проблемы с ликвидностью из-за долгового кризиса. Определим факторы, оказывающие существенное влияние на цену золота. [3]

Рынок золота невелик — весь объем металла, находящегося в обращении, составляет 165 000 т, или \$7 трлн. в текущих ценах. Инвестиционное золото составляет 18% от этого объема, остальная часть находится в виде ювелирных украшений. По оценке независимой исследовательской компании Bank Credit Analyst, золотые инвестиции составляют 0,5% от объема мирового финансового рынка, включающего акции, облигации и депозиты.

К концу 1990-х годов золото исчезло из большинства инвестиционных портфелей. Центральные банки так активно избавлялись от него, что были вынуждены ввести квоты на объем продаваемого из резервов металла, чтобы окончательно не обрушить рынок. Однако после кризиса 2008 года рынок золота претерпел существенные изменения. В 2010 году нетто-покупки центральных банков зарубежных стран, в том числе и РФ, составили 77 т золота, в 2011-м — уже 456 т. За первые четыре месяца 2012 года официальный сектор закупил еще 134 т. По оценкам банка BNP Paribas, объем покупок в 2012 году составил более 400 т. В случае, если другие центральные банки зарубежных стран и инвесторы решат перенаправить в золото еще 0,5% от объема мирового финансового рынка, это создаст новый спрос на 30 000 т, что эквивалентно 10 годовым объемам текущей добычи. С учетом того, что последние 15 лет темпы добычи практически не

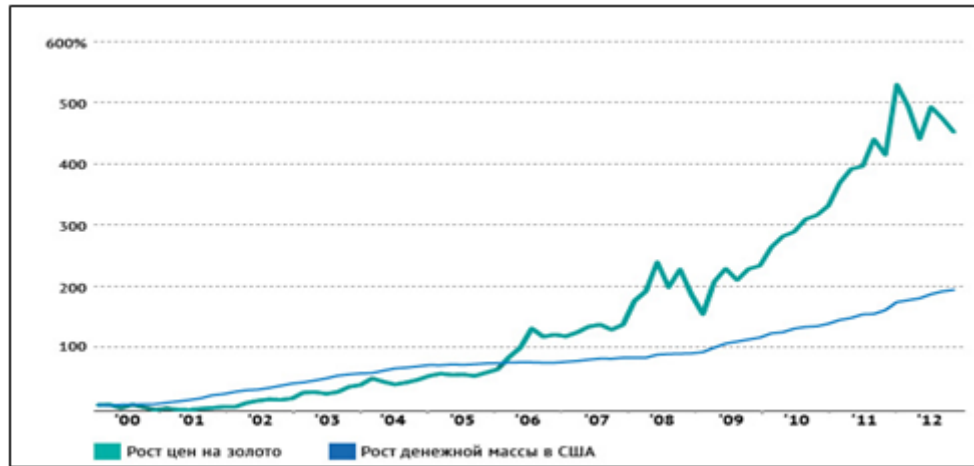


Рис. 1. Зависимость цен на золото от денежной массы 2000–2012 гг.

росли, можно прогнозировать, что цена на золото будет увеличиваться. [2]

Следующим фактором, влияющим на рынок золота, является размер процентных ставок по государственным ценным бумагам. В результате кризиса 2008 г. реальная доходность государственных облигаций США и Германии стала отрицательной, что оказало воздействие на инвестирование финансовых средств в золото. Поэтому инвесторы не только ничего не потеряют, выбирая активы, не приносящие процентного дохода, но и смогут диверсифицировать свои валютные риски. Между тем, цена на золото показывает устойчивую обратную корреляцию с реальными процентными ставками (номинальная ставка минус размер инфляции): когда ставки снижаются, золото дорожает. Если величина процентных ставок по государственным ценным бумагам растет, то темпы их роста могут быть ниже темпов роста инфляции. Подобная ситуация вызвала рост цен на золото в 1970-х годах. [1]

Одним из факторов, оказывающих влияние на рынок золота, является денежная масса страны. Рэй Далио, основатель одного из крупнейших хедж-фондов Bridgewater Associates, одним из первых сформулировал зависимость между ценой золота и ростом денежной массы: если объем денег увеличивается быстрее, чем объем добытого золота, цена на золото растет (рис. 1). [2]

По данным рис. 1 видно, что с ростом денежной массы США увеличивалась цена на золото. За 2008–2012 гг. размер баланса Федерального резерва США увеличился в 3,4 раза, с \$850 млрд. до \$2,85 трлн., а объем доступных денежных средств в обращении вырос на 60%. Добыча золота за этот же период возросла менее чем на 20%, с 2400 т. до 2800 т. Прогнозируется, что денежная масса по-прежнему будет расти не менее, чем на 15% в год. Европейский центральный банк возобновил денежную эмиссию, размер его баланса за 2012 год вырос на 50%, до €3 трлн. Это свидетельствует о том, что в долгосрочной перспективе золото будет по-прежнему увеличиваться в

цене, а кратковременные падения будут зависеть от распродаж, вызванных проблемами с ликвидностью, как это было в 2008 и 2011 годах. [3]

Раскрыв основные факторы, влияющие на цену золота, охарактеризуем способы инвестирования в него. Для этого рассмотрим структуру рынка золота. Он состоит из рынка наличного (реального) золота и биржевого рынка золота. Рынок золота, как фондовый рынок или валютный рынок, входит в структуру финансового рынка. Рынок реального золота представлен консорциумом из коммерческих банков и различных объединений других участников «золотого рынка». Они проводят посреднические операции, фиксируют объемы спроса и предложения на рынке золота.

Золото на рынке разграничено на разные виды типовых слитков (таблица 1):

В настоящее время функционирует более 50 рынков золота. Лидерство по торговым операциям принадлежит Лондонскому и Цюрихскому рынкам золота. В зависимости от ограничений, определенных законами стран, выделяют следующие рынки золота:

- международные (Лондон, Цюрих, Нью-Йорк, Дубай, Гонконг и др.);
- свободные внутренние (Франция, Италия, Португалия, Турция и др.);
- закрытые внутренние (Греция, Египет, Индия и др.);
- «чёрные» (Контрабанда). [1]

Обратимся непосредственно к рассмотрению способов инвестирования в золото. В связи с тем, что стоимость доллара снижается, центральные банки иностранных государств наращивают долю золота в своих резервах. Скупая золото, национальные банки чеканят золотую монету. Австрийский монетный двор поставил рекорд, выпустив 1,9 млн. унций золотых монет в 2009 году. Российский Центробанк выпускал в 2008–2009 годах до 500 000 инвестиционных золотых монет «Георгий Победоносец», а в 2010 году тираж увеличился до 700 000, между тем спрос на монеты вырос в банках в четыре раза. [2]

Таблица 1. Виды золотых слитков

Виды слитков	Проба золота	Вес слитка
Международный стандарт	Не менее 995	От 11 до 13,7 кг
Крупный слиток	От 900 до 916,6	Несколько кг
Мелкий слиток	От 333 до 899	От 990 до 1005 г

В августе 2008 года спотовая цена тройской унции золота в Лондоне упала ниже \$800, однако осенью 2008 г. она начала расти. В настоящее время цена золота превышает \$1590 за тройскую унцию. Аналитики агентства Reuters полагают, что рост цен на золото может продлиться до конца весны 2013 года. [1]

Итак, самый простой способ инвестирования в золото — покупка золотых монет. Монету «Георгий Победоносец» номиналом 50 рублей с содержанием золота 7,78 г ЦБ РФ чеканит с 2006 года. Отпускная цена выросла с 5467 рублей в 2008 году до 15500 рублей в 2013 году, при этом покупка инвестиционных монет не облагается НДС. [3]

Другой способ — инвестирование в обезличенные металлические счета. На обезличенных металлических счетах (ОМС) учитывается только количество драгоценного металла (золота, серебра, платины или палладия) в граммах, а не денежный эквивалент в рублях или валюте. Банки начисляют проценты по ОМС тоже в граммах металла, обычно в пределах 1–5% годовых. Комиссия при открытии счета может достигать 1% стоимости металла, но может отсутствовать совсем. Налог по ставке 13% годовых выплачивается только с начисленных процентов, а не с изменения стоимости золота. Отрицательным моментом данного вида инвестирования является то, что на ОМС не распространяется система страхования вкладов, и, если банк обанкротится, вкладчику придется ждать возврата металла или его стоимости в деньгах по курсу на день банкротства в третьей очереди кредиторов. Поэтому, инвестируя в ОМС, необходимо оценить риски, связанные с конкретным банком.

Третий способ вложения средств в золото — приобретение мерных слитков. В отличие от ОМС, мерные слитки не связаны с банковскими рисками. Их можно хранить дома или в банковской ячейке. Существенным недостатком инвестирования в слитки является то, что при их покупке взимается НДС в размере 18%, а при продаже банку эти деньги не возвращаются. Следовательно, для получения дохода необходимо, чтобы цена слитка выросла более чем на 18%. Килограммовый слиток котируется с начала 2013 года в пределах 1 500 000–1 700 000 рублей. [2]

Как и слитки, коллекционные монеты облагаются НДС по ставке 18%, но их покупка может принести большую

прибыль. Тиражи таких монет невелики, некоторые из них пользуются повышенным спросом, а после исчезновения монеты с первичного рынка ее стоимость увеличивается в несколько раз. Так, в мае 2007 года было выпущено 1500 золотых 50-рублевых монет исторической серии «Андрей Рублев». Банки продавали их примерно по 8500 рублей за штуку, а через год на вторичном рынке их цена выросла в шесть раз.

Четвертый способ — инвестирование средств в Паевые инвестиционные фонды (ПИФ), вкладывающие средства в акции золотодобывающих компаний. Однако, доходность от работы управляющего фонда трудно предположить, т.к. бывшие результаты управляющего не гарантируют таких же доходов в будущем. Доход инвестора зависит не только от дохода ПИФа, но и от того, в какой валюте ведёт расчёт ПИФ. Если инвестор не готов принимать этот валютный риск или хочет его снизить то, он может его «застраховать», используя финансовые инструменты, предоставляемые валютными брокерами.

Следующий способ получения дохода от вложений средств в золото — покупка ценных бумаг золотодобывающих компаний на бирже. При этом необходимо отметить, что цена акций таких компаний лишь частично связана с ценой на золото. Организации могут нести убытки по каким-либо причинам, при этом рост цены золота может не покрыть их расходы. Между тем, вложение средств в акции только одной золотодобывающей компании довольно рискованно, поэтому для минимизации уровня риска, портфель акций необходимо диверсифицировать.

Таким образом, рынок золота имеет характерные для него особенности. Стоимость золота растет в периоды политической и экономической нестабильности и снижается во времена развития экономики. В краткосрочном периоде рынок золота может оказаться под влиянием одного или нескольких крупных участников рынка, например, центральных банков зарубежных стран. В этом случае остальные факторы не окажут существенного воздействия на цену золота, и ее прогнозируемые значения могут не оправдаться. Существует несколько способов инвестирования финансовых ресурсов в золото, каждый из которых имеет определенные достоинства и недостатки. Выбор способа вложения средств в золото зависит от ожидаемых целей и имеющихся возможностей инвестора, однако каждый из них позволит сохранить капитал.

Литература:

1. Мировой рынок золота [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.abird.ru/chart>

2. Обзор рынка золота [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.finam.ru/>
3. Обзор рынка золота [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fd.ru/>

Правовое регулирование таможенно-тарифной системы

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент;

Анискина Елена Васильевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва (г. Саранск)

Таможенная система — это совокупность методов и приемов в сфере внешнеэкономической деятельности, осуществляемых в рамках таможенной политики. Таможенно-тарифное регулирование является неотъемлемой частью таможенно-тарифной системы и представляет собой метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин и имеющий целью, в частности, защиту внутреннего рынка Российской Федерации и стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике [9].

Необходимость четкой правовой регламентации таможенно-тарифного регулирования объясняется следующим: Во-первых, таможенное регулирование прямо или косвенно воздействует на сферу предпринимательства, частно-экономических интересов, влияя на корректировку направлений внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов. Помимо этого, оно требует нормирования «внешняя» направленность таможенно-тарифной политики, создающая для государства обязательства международно-правового характера. [1].

Тарифное регулирование является одним из основных рычагов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Существует ряд законодательных документов, являющихся законодательной базой таможенно-тарифной системы: Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Таможенный кодекс Таможенного союза, Законы «О валютном регулировании и валютном контроле», «О таможенном тарифе», «О техническом регулировании», «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и др. Ранее отношения в таможенной системе регулировались Таможенным кодексом РФ, который утратил силу с 29 декабря 2010 г. С помощью вышепредставленных документов регламентируется порядок уплаты таможенных пошлин, определение курсовых разниц, определяется построение самой таможенно-тарифной системы и правила перемещения товара за границу. Таможенный тариф в зависимости от контекста может определяться как:

инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;

свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, си-

стематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащая уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины. [2].

По своей природе таможенные пошлины выполняют три основные функции:

— фискальную (относится и к импортным, и к экспортным пошлинам) в связи с тем, что они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

— протекционистскую (относится к импортным пошлинам), так как с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

— балансирующую (относится к экспортным пошлинам), поскольку они устанавливаются с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Согласно ст. 19 ФЗ №164-ФЗ от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», в целях регулирования внешней торговли товарами, в том числе для защиты внутреннего рынка Российской Федерации и стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике, в соответствии с законодательством Российской Федерации устанавливаются ввозные и вывозные таможенные пошлины.

Таможенно-тарифное регулирование осуществляется путем контроля перемещения грузов через границу и взимания таможенных платежей. К числу основных видов таможенных платежей относятся таможенные пошлины, сборы за таможенное оформление и сборы за хранение товаров.

Традиционно различают два типа таможенных тарифов — простой и сложный. Простой тариф — это такой тариф, при котором для каждого товара устанавливается ставка таможенной пошлины, применяемая вне зависимости от страны происхождения товара. Сложный тариф характеризуется тем, что каждому товару соответствует две и более ставок таможенных пошлин. Сложные тарифы в свою очередь делятся на автономные, конвенционные, автономно-конвенционные и преференциальные

ставки. Автономные ставки вводятся на основе односторонних решений органов государственной власти и применяются в отношении товаров, происходящих из стран, с которыми не заключены торговые договоры и соглашения. Конвенционные ставки определяются на базе двухстороннего или многостороннего соглашения и применяются в отношении товаров из стран, заключивших торговые договоры (например, ГАТТ или соглашения о таможенном союзе). Автономно-конвенционные ставки объединяют две вышеуказанные ставки, посредством чего в рамках договоров может указываться возможность отступления от предусмотренной в нем ставки на конкретные товары при определенных условиях. Преференциальные ставки предусматривают самые низкие ставки, которые устанавливаются в соответствии с многосторонними соглашениями и применяются в торговле с развивающимися странами. Цель таких пошлин — поддержать экономическое развитие страны за счет расширения их экспорта.

По характеру таможенные пошлины можно подразделить на антидемпинговые, компенсационные, сезонные и карательные. Антидемпинговые пошлины применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб или угрожает нанесением материального ущерба отечественным производителям подобных товаров, либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров. Компенсационные пошлины устанавливаются в отношении тех импортных товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб или угрожает нанесением материального ущерба отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров. Сезонные пошлины — пошлины, применяемые для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера. Срок действия таких пошлин не превышает нескольких месяцев в году. Карательные пошлины применяются значительно реже, они устанавливаются для товаров, происходящих из стран, осуществляющих в отношении государства дискриминацию, принимающих недружественные акты и т.п. [3, с. 204–212].

По объекту взимания таможенных пошлин традиционно проводят деление на экспортные (вывозные), импортные (ввозные). Экспортные (вывозные) пошлины вводятся на экспортные товары при их вывозе за пределы таможенной территории государства. Целью их введения, прежде всего, выступает стремление сократить экспорт национальной продукции, а также пополнение государственного бюджета. Импортные (ввозные) — это такие пошлины, которые устанавливаются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Они применяются для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции, а также выполняют фискальную функцию. Реже всего применяются транзитные пошлины, используемые

как средство торговой войны. Они вводятся на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. При ввозе товаров таможенные платежи подлежат уплате не позднее 15 дней со дня предъявления товаров в таможенный орган в месте их прибытия на таможенную территорию РФ [10]. При вывозе товаров таможенные пошлины уплачиваются не позднее дня подачи таможенной декларации, если иное не установлено ТК РФ. За несоблюдение данных условий начисляются пени и штрафы. Допускается и досрочная уплата таможенных платежей.

Существует также разделение таможенных пошлин в зависимости от способа их взимания на адвалорные, специальные и комбинированные. Адвалорные пошлины — это пошлины, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% таможенной стоимости). Применение данного вида взыскания характеризуется субъективной оценкой, что в свою очередь может привести к злоупотреблению. Прежде всего, использование субъективной оценки связано с наличием разнообразных факторов, которые влияют на колебание цены (обменный курс, процентная ставка и др.). В связи с этим установление адвалорных пошлин видится не совсем целесообразным. Адвалорные пошлины применяются обычно при обложении товаров, имеющих различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Так, по адвалорным ставкам облагаются сырье, продовольствие. Специальные пошлины — это обязательный взнос, который начисляется в твердо установленной форме за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1 г). Они вводятся обычно на стандартизированные товары и имеют преимущество в простоте применения и исключении возможности для злоупотреблений. По специфическим ставкам чаще всего облагаются готовые изделия. Своеобразной чертой данного вида сборов является зависимость уровня таможенной защиты с помощью специфических пошлин от колебания цен на товары. Поэтому при возрастании импортных цен уровень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Однако во время падения импортных цен данный вид тарифа увеличивает уровень защиты национальных производителей. Комбинированные — это специфическая форма взимания пошлины, которая сочетает оба названных вида таможенного обложения (например, 20% таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1 г). [4].

По размеру взимания таможенные ставки можно подразделить на номинальные, эффективные (реальные), льготные, минимальные, промежуточные, максимальные. Номинальные — тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они дают общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает свой импорт или экспорт. Эффективные — реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров. Особое значение следует уделить максимальным тарифным ставкам, от ко-

торых государства постепенно отходят, но они еще имеют место быть, что, тем самым, не дает нормально функционировать рыночной экономике. Максимальные ставки, в свою очередь, могут быть: покровительственные — их уровень превышает уровень максимальных пошлин по степени обработки товара. Цель установления данного вида тарифов связана с проведением в стране политики протекционизма. Запретительные — обычно на 30% выше покровительственных. Наступательные — на 30–40% выше по отношению к запретительным. Их цель — полное исключение импорта этой страны. [5, с. 206–208].

Таким образом, таможенно-тарифное регулирование наделяет государство несколькими преимуществами и защищает её от бесконтрольного ввоза иностранных товаров. Первое преимущество состоит в том, что государство косвенным способом регулирует и ограничивает импорт иностранных товаров — с помощью таможенных пошлин, таможенных тарифов и системы тарифных льгот. Второе же преимущество заключается в следующем: все таможенные платежи, которые уплачиваются в соответствии с нормативами таможенного регулирования, относятся к государственным доходам, следовательно, благодаря таможенно-тарифной системе экономика помогает обеспечивать государственный бюджет страны. Помимо этого таможенно-тарифная система выступает как эффективный инструмент политики протекционизма.

Однако, всем известно, что с недавнего времени — с 22 августа 2012 года, Россия стала официальным 156м представителем всемирной торговой организации (ВТО). В связи с этим изменились тарифные ставки по многим видам продукции для иностранных государств. Общая тенденция изменения ставок ведет к их снижению, что положительно только для потребителя, т.е. снижение тарифных ставок приведет к удешевлению товаров, а также расширению ассортимента.

Если же оценивать возможные последствия от вступления в ВТО, то наиболее адекватным был недавний анализ этих последствий от компании Ernst & Young [8], использовавшей в качестве инструмента исследования прикладную модель общего равновесия российской экономики. Последствия присоединения России к ВТО моделировались на основе изменения тарифов до уровней, определенных условиями вступления в организацию, и улучшения доступа российского экспорта на мировой рынок в ряде секторов экономики.

Ernst & Young делает такой общий вывод: «Результаты оценки последствий вступления России в ВТО в масштабах экономики всей страны указывают на общий положительный эффект. Суммарный эффект от изменения тарифов и улучшения условий доступа российских про-

изводителей на зарубежные рынки составит в краткосрочной перспективе 0,5% от уровня агрегированного потребления в стране».

Далее аналитики разбирают плюсы и минусы ВТО для отдельных отраслей.

В масштабе всей страны наибольший рост объема производства ожидается в цветной металлургии (14,45%, в процентах от уровня базового года), в черной металлургии (3,63%), в химическом и нефтехимическом производстве (2,05%). А вот наибольшее сокращение объема производства ожидается в следующих отраслях: обработка древесины, целлюлозно-бумажное производство и производство изделий из дерева (-6,74%, в процентах от уровня базового года), легкая промышленность (-4,35%) и машиностроение (-2,77%). [6]

Но следует отметить, что «уровень связывания» импортных пошлин будет устанавливаться постепенно: на первом этапе сокращение ставок коснется одной трети всех тарифных позиций, через 3 года вступят в действие новые тарифы еще по четверти позиций. Самый продолжительный период установлен для мяса птицы (8 лет), легковых автомобилей, вертолетов и гражданских самолетов (7 лет).

В последнее время в России вновь пошли скандалы вокруг продуктов с содержанием генно-модифицированных организмов (ГМО). В момент подписания документов на вступление в ВТО эксперты стали заявлять о том, что это широко раскроет двери для ГМО в Россию, и мы не сможем этому противостоять, — заявляет аналитик Марина Грицок. [7].

Возникают угрозы, что под видом заботы о потребителе, развития внешнеторговой деятельности делает это в ущерб национальным производителям.

Правовое регулирование внешнеторговой деятельности отражает общую направленность экономической политики либо на максимальное привлечение иностранного капитала, либо на реализацию протекционистских идей, что отражается в национальном законодательстве, международных договорах. В свою очередь, таможенно-тарифное регулирование как особый метод внешнеторговой деятельности государства в связи с вступлением в ВТО было подвергнуто серьезным изменениям. Политика Российского государства на данном этапе развития направлена на гуманизацию внешнеторгового регулирования. А это обязательно повлечет за собой не только уменьшение, но и отмену определенных импортных пошлин, в связи с чем встает вопрос о целесообразности расставления приоритетов между национальным потребителем, а также поддержанием международного сотрудничества, и национальным производителем и всей национальной экономикой в целом.

Литература:

1. Трошкина Т.Н. Таможенно-тарифные инструменты в системе государственно-правового регулирования внешнеторговой деятельности // СПС «Консультант Плюс»;

2. Киреев А.П. Международная экономика: в 2 ч.: учеб. пособие для вузов. Ч.1.: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М.: Междунар. отношения, 1997.
3. Киреев А.П. Указ. соч. С. 204–212.
4. Михайлушкин АН., Шимко П.Д. Международная экономика М.: Высшая школа, 2002 // СПС «Консультант Плюс»
5. Киреев А.П. Указ. соч. С. 206–208.
6. Материал статьи KM.RU. Режим доступа: <http://www.km.ru/v-rossii/2012/08/22/otnosheniya-rossii-s-vto/my-vstupili-v-vto-cto-dalshe>.
7. Грицюк М. Мутант приходит по-английски // Рос. газ.; Неделя №№6046 (70). 02.04.2013.
8. Ernst & Young Client Portal. Режим доступа: <http://www.ey.com/RU/RU/Home>;
9. Федеральный закон ФЗ №19 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», ст. 2, п. 24.
10. Таможенный Кодекс Российской Федерации, ст. 329.

Нормативное регулирование и учет внешнеторговых бартерных сделок

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент;

Левушкина Наталия Владимировна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В условиях мирового кризиса возникает необходимость использования альтернативной расчетной системы. Нехватка денег в экономике стимулирует переход (или возврат) к иным способам расчетов, в том числе и меновой торговле.

Россия на примере 90-х годов прошлого века уже имеет в этом вопросе довольно-таки солидный опыт. Еще относительно недавно в российской практике преобладали расчеты в неденежной форме без участия банков, например, векселями, путем бартера и т.д. Экономическая предпочтительность безналичных расчетов в такие периоды не подтверждалась объективными результатами. Выбор способов решения предприятиями экономических проблем склонялся в сторону неденежных расчетов.

Более того, существуют рынки, для которых вообще не свойственны денежные, а тем более, безналичные расчеты по причине отсутствия общепризнанной цены на товары.

Таким образом, приходится согласиться с тем фактом, что существуют не только безналичные расчеты, но также и иные, а именно наличные денежные и неденежные расчеты. Причем, последние играют существенную роль в экономике особенно в период кризисов. Неденежные расчеты наглядно продемонстрировали свою устойчивость, жизнеспособность и размах [5].

Вообще, расчеты были, есть и будут, а вот безналичные расчеты существуют сравнительно недавно и, к сожалению, регулярно дают сбои, что и является основной составляющей экономических кризисов. Для нынешней ситуации очень важно воспринимать расчеты в более широком смысле, чем принято. В условиях кризиса особую роль приобретают альтернативные формы расчетов [2].

В более широком смысле трактуют расчеты и представители экономической науки. Во времена финансового кризиса в 1998 году В.Н. Шенаев, определяя особенности денежного обращения в России в период стагфляции, отмечал, что резко суженной оказалась сфера как наличного, так и безналичного денежного обращения. «За всю историю зарубежной экономики нельзя найти примера подобного отечественному, когда деньги обслуживают только 30% всех платежей, а 70% приходится на альтернативные формы расчетов, причем 40% — на бартерный и денежный взаимозачет и 30% — на квази- или суррогаты денег, которые представлены векселями, чеками и различными видами государственных бумаг (КО, КНО, ГКО, ОФЗ и т.п.)... в самом денежном обращении более 1/3 составляет наличное обращение и около 2/3 — безналичное» [6].

Одной из форм неденежных расчетов является бартер, феномен которого резко выделяет Россию из числа стран с переходной экономикой.

Бартер — по классическому понятию — это товарообменная сделка, при которой один товар обменивается на другой, равный по стоимости. Отличительной чертой бартера является отсутствие в сделке платежа за поставляемые и получаемые товары в денежном выражении. Стоимость поставляемого товара компенсируется равной стоимостью встречных поставок товара. Бартер — это своего рода купля-продажа, но с оплатой не деньгами, а встречной поставкой товара равной стоимости.

Внешнеторговые бартерные сделки являются разновидностью товарообменных сделок. Российский поставщик за поставляемый экспортный товар получает от иностранного поставщика импортный товар, при этом стоимость товаров эквивалентна.

В ГК РФ бартеру или договору мены посвящена гл. 31 «Мена». Статья 567 ГК РФ дает следующее определение договора мены.

Статья 567. Договор мены

1. По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

2. К договору мены применяются соответственно правила о купле-продаже (глава 30), если это не противоречит правилам настоящей главы и существу мены. При этом каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен.

Однако ст. 568 ГК РФ допускает, что в соответствии с договором мены обмениваемые товары могут быть признаны неравноценными.

Статья 568. Цены и расходы по договору мены

1. Если из договора мены не вытекает иное, товары, подлежащие обмену, предполагаются равноценными, а расходы на их передачу и принятие осуществляются в каждом случае той стороной, которая несет соответствующие обязанности.

2. В случае, когда в соответствии с договором мены обмениваемые товары признаются неравноценными, сторона, обязанная передать товар, цена которого ниже цены товара, предоставляемого в обмен, должна оплатить разницу в ценах непосредственно до или после исполнения ее обязанности передать товар, если иной порядок оплаты не предусмотрен договором.

Определение внешнеторговой бартерной сделки дано в Указе Президента РФ от 18.08.1996 № 1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок» (далее — Указ № 1209). В соответствии с п. 1 Указа № 1209 под внешнеторговыми бартерными сделками понимаются совершаемые при осуществлении внешнеторговой деятельности сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (далее — бартерные сделки). К бартерным сделкам не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств. Однако п. 3 Указа № 1209 установлено, что при заключении бартерной сделки выполнение иностранным лицом встречного обязательства способом, не предусматривающим ввоза на таможенную территорию Российской Федерации товаров, работ, услуг допускается лишь при получении разрешения, выдаваемого МВЭС РФ.

Внешнеторговая бартерная сделка по определению, данному в ст. 2 Федерального закона от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (далее — Закон № 164-ФЗ), это сделка, совершаемая при осуществлении внешнеторговой деятельности и предусматривающая обмен товарами, услугами, работами, интеллектуальной собственностью, в том числе сделка, которая наряду с ука-

занным обменом предусматривает использование при ее осуществлении денежных и (или) иных платежных средств.

Проанализировав определения, данные ГК РФ, Указом № 1209 и Законом № 164-ФЗ можно заметить, что между ними есть определенные несоответствия. Если Указ № 1209 не относит к числу бартерных сделки, при осуществлении которых используются денежные или иные платежные средства, то Закон № 164-ФЗ включает их в состав бартерных сделок [1].

За 90-е годы бартер в нашей экономике наглядно продемонстрировал свою устойчивость, жизнеспособность и размах. По мнению ряда экспертов, бартерный способ реализации продукции в России в отраслях, производящих высоколиквидную продукцию (нефть, металл и т.п.), являлся практически преобладающим. Априорное отношение бартера к неэффективным институтам неочевидно. Разумеется, стандартные (денежные) расчеты с покупателями были бы предпочтительнее. В то же время как способ решения предприятиями едва ли не непреодолимых проблем начала 90-х годов бартер не имел альтернатив и играл роль «спасательного круга» для тонущей российской экономики.

Ко второй половине 90-х годов бартер из явления превратился в устойчивый общественный институт. К 1997 году «встраивание» бартера в экономику, в том числе и сопряжение его с денежно-налоговой сферой, оказалось закрепленным в институциональных структурах и процедурах (оценка объема бартера А. Щербаковым и Д. Чернавским — около 90%) [3].

Финансовый кризис 2008 возвратил в российскую экономику уже забытое понятие бартера. Бартер XXI века высокотехнологичен (посредниками выступают компьютеры с базами данных) и охватывает он не столько индивидуальных клиентов, сколько бизнес. В сети Интернет появляются специализированные системы бартерного обмена, электронные биржи, где автоматически выстраиваются обменные цепочки с участием десятков предприятий.

Суммарный объем бартерных сделок сейчас растет, несмотря на снижение спроса на ряд товаров. Количество предприятий, которые могут выжить, только прибегнув к бартеру, также увеличивается. На строительном рынке бартер и вовсе начинает доминировать над денежными сделками. Все большее количество застройщиков, подрядчиков и производителей стройматериалов включается в такую систему расчета [4].

При заключении внешнеэкономического бартерного договора каждая из сторон выступает одновременно как в роли продавца, так и в роли покупателя, поэтому бухгалтерский учет по бартерному договору сочетает учет приобретения импортных товаров и учет реализации экспортных товаров.

Большое значение для организации бухгалтерского учета играет оценка товаров, обмениваемых по бартерному контракту.

Для определения цены реализации обратимся к п. 6.3 ПБУ 9/99:

«6.3. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией. Стоимость продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров)».

Таким образом, по бартерному контракту выручка начисляется по стоимости товаров, которые подлежат получению от иностранного поставщика. Стоимость этих товаров определяется исходя из условий заключенного внешнеторгового контракта.

Для определения цены приобретенных товаров обратимся к п. 10 ПБУ 5/01:

«10. Фактической себестоимостью материально-производственных запасов, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

При невозможности установить стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, стоимость материально-производственных запасов, полученных организацией по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные материально-производственные запасы».

Если по бартерному контракту приобретаются основные средства, стоимость их определяется в соответствии с п. 11 ПБУ 6/01:

«11. Первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых

обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей».

При невозможности установить стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, стоимость основных средств, полученных организацией по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется исходя из стоимости, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные объекты основных средств».

Как видно из приведенных нормативных документов, полученные товары необходимо принимать к учету по контрактной цене передаваемых товаров, а выручку необходимо отражать по контрактной цене полученных товаров.

Если сторонами производится равноценный обмен и контрактом установлена одинаковая стоимость полученных и переданных товаров, то величина дебиторской и кредиторской задолженности у каждого участника бартерной сделки будет равной.

Важное значение для организации бухгалтерского учета играет и определение перехода права собственности на обмениваемые товары. В практической деятельности чаще других встречаются два варианта.

В соответствии с первым вариантом право собственности переходит к одной из сторон бартерного контракта после исполнения контрагентом обязательств по поставке товаров и перехода риска случайной гибели от поставщика товаров к покупателю, определение же перехода риска случайной гибели товаров производится в соответствии с Международными правилами толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС – 2010.

Если бартерным контрактом предусмотрен именно такой порядок перехода права собственности, то импортные товары принимаются к учету на дату перехода риска случайной гибели товаров от иностранного поставщика к российскому покупателю, а начисление выручки и списание товаров, поставляемых взамен, отражается в учете на дату перехода риска случайной гибели товаров от российского поставщика к иностранному покупателю.

В соответствии со вторым вариантом право собственности на товары переходит после исполнения обязательств по поставке товаров обеими сторонами, поэтому списание экспортных товаров и принятие к учету импортных в бухгалтерском учете производится по дате более поздней отгрузки. Если сторонами контракта выбирается такой вариант, то момент перехода права собственности и риска случайной гибели товаров также должен быть оговорен в контракте.

Предположим, что обязательства по поставке товаров по бартерному контракту первым выполнил российский поставщик. В бухгалтерском учете необходимо сделать следующие записи (см. таблицу 1.). В том случае, если обязательства по поставке товаров по бартерному контракту первым выполнил иностранный поставщик, в бухгалтерском учете необходимо сделать такие записи (см. таблицу 2) [1].

Таблица 1

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
45	41,43	Отгружены перевозчику экспортные товары на основании транспортных накладных
44	60,76	Отражены расходы по реализации экспортных товаров (на основании транспортных накладных, ГТД и т.п.)
Бухгалтерские записи на дату перехода права собственности на товары к российской стороне		
07,08,10,41	60	Приняты к учету импортные товары по стоимости переданных товарно-материальных ценностей
62	90–1	Начислена выручка за реализованные экспортные товары по стоимости полученных товаров
90–2	45	Списана фактическая стоимость отгруженных экспортных товаров
60	62	Погашена взаимная задолженность по бартерному контракту
07,08,10,41	60,76	Отражены расходы, связанные с приобретением импортных товаров (таможенные платежи, транспортные расходы)
19	76	Начислен НДС, подлежащий уплате на таможне (на основании ГТД)
19	76	Начислен акциз, подлежащий уплате на таможне (на основании ГТД)
76	51	Перечислен НДС, подлежащий уплате на таможне (на основании ГТД)
76	51	Перечислен акциз, подлежащий уплате на таможне (на основании ГТД)
68	19	Принята к вычету сумма НДС, фактически уплаченная на таможне
Бухгалтерские записи на последнее число месяца		
90–7	44	Списаны расходы по реализации экспортных товаров
90 (99)	99 (90)	Определен финансовый результат от реализации экспортных товаров

Таблица 2

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
002		Приняты к учету импортные товары на основании транспортных накладных
07,08, 10,41	60	Отражены расходы, связанные с приобретением импортных товаров (на основании транспортных накладных, счетов, ГТД)
19	76	Начислен НДС, подлежащий уплате на таможне
76	51	Перечислен НДС, подлежащий уплате на таможне
45	41, 43	Отгружены экспортные товары перевозчику
44	60, 76	Отражены расходы, связанные с реализацией экспортных товаров (на основании транспортных накладных, счетов, ГТД)
Бухгалтерские записи на дату перехода права собственности на товары		
62	90–1	Начислена выручка за реализованные экспортные товары и сумме по контракту (на основании транспортных накладных)
90–2	45	Списана фактическая себестоимость отгруженных экспортных товаров
07,08, 10,41	60	Приняты к учету импортные товары по стоимости переданных экспортных товаров
60	62	Погашена взаимная задолженность по бартерному контракту
68	19	Принята к вычету сумма НДС, фактически уплаченная на таможне
Бухгалтерские записи на последнее число месяца		
90–7	44	Списаны расходы по реализации экспортных товаров
90 (99)	99 (90)	Определен финансовый результат от реализации экспортных товаров

К сожалению, спокойные периоды экономики сменяются иногда кризисными и государству необходимо иметь запасные, экстремальные заготовки ведения экономики в сфере расчетов, а не только безналичным способом. А бартер – это верное средство оптимизации

кризисной экономики. И он может уверенно выступать в качестве резервно-расчетного механизма. Но стихийно создаваемая резервная расчетная система требует не только экономической, а и правовой поддержки и регламентации.

Литература:

1. Базарова А.С., Яценко О.В. Учет внешнеторговых бартерных сделок [Текст] / Базарова А.С., Яценко О.В. А.С. Базарова, О.В. Яценко // Правовое регулирование. — 2006. — №5. — С. 14–22.
2. Извеков Ю.Н. О роли бартера в период кризиса [Текст] / Ю.Н. Извеков // Бизнес в законе. — 2009. — №3. — С. 144–145.
3. Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап [Текст] / В. Макаров, Г. Клейнер // Вопросы экономики. — 1999. — №4. — С. 79–101.
4. Малыгина М.А. Возвращение бартерных сделок в экономическую реальность России [Текст] / А.М. Малыгина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. — 2009. — №18. — С. 85–87.
5. Разрушение системы неплатежей в России: создание условий для устойчивого экономического роста (доклад Всемирного банка) // Вопросы экономики. — 2000. — №3. — с. 4–45.
6. Шенаев В.Н. К вопросу о преодолении инфляции в России [Текст] / В.Н. Шенаев // Деньги и кредит. — 1998. — №11. — С. 27.

Имидж в механизме формирования конкурентоспособности коммерческого банка

Александров Александр Владимирович, кандидат экономических наук, старший преподаватель;

Лысенко Ирина Александровна, студент;

Мажарцев Дмитрий Игоревич, магистрант;

Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета

Статья посвящена исследованию роли имиджа в формировании конкурентоспособности современного коммерческого банка. Особое внимание уделяется изучению влияния социальных медиа на создание и поддержание имиджа кредитных организаций. Социальные медиа — это современный способ коммуникации, позволяющий не только привлечь внимание к банку, но и обеспечить стабильную обратную связь с клиентами. Значение социальных медиа определяется также их высокой доступностью, в том числе и для небольших участников рынка.

Ключевые слова: имидж, конкурентоспособность, социальные медиа, клиентоориентированность.

За прошедшее десятилетие российский банковский сектор показал высокие темпы роста, позволившие значительно расширить предложение банковских услуг. Несмотря на это, в последние годы обострились проблемы ведения банковского бизнеса, основной из которых остается слабая конкурентоспособность российских кредитных организаций и банковского сектора в целом.

И если проблема конкуренции с иностранными банками на отечественном рынке из-за вступления России во Всемирную Торговую Организацию была решена наложением запрета на открытие филиалов иностранных банков, то проблемы внутренней конкуренции никуда не исчезли.

Современная российская банковская система функционирует в условиях высокой конкурентной борьбы. По состоянию на 1 января 2013 года в Российской Федерации насчитывается 956 кредитных организаций [1]. А учитывая стремительное развитие рынка электронной коммерции и интернет-торговли, банки вынуждены конкурировать и с большим количеством платежных систем.

Это обуславливает необходимость внимательного отношения к механизму формирования конкурентоспособности со стороны руководства банков.

В настоящее время среди всей совокупности факторов наибольшее значение имеют потребительские и экономи-

ческие критерии банковских продуктов. Среди потребительских критериев основными являются: вид услуг, разнообразие банковских продуктов, максимальный срок обслуживания, качество обслуживания, профессионализм персонала, технологический уровень и технические новшества. К экономическим критериям относят: тарифы на услуги; дополнительные платежи и комиссии; другие возможные расходы, связанные с использованием банковскими услугами.

Рыночные перспективы банковских продуктов связаны не только с их качеством и издержками. Причинами успеха или неудач появления на рынке конкретного продукта могут быть и другие факторы:

- рекламная деятельность банка;
- имидж и репутация банка;
- местоположение банка;
- конкурентные позиции услуг банков-конкурентов;
- емкость рынка, лёгкость доступа на рынок;
- однородность рынка;
- эффективность клиентской и кадровой политики;
- оптимальность схемы управления и т.д.

Важное значение имеет положительный имидж, который даже без организации масштабных рекламных кампаний позволяет привлекать новых клиентов, а также

углублять степень сотрудничества с уже имеющейся клиентурой.

Под имиджем банка обычно понимается образ, сформировавшийся среди его персонала, клиентуры, в финансовой среде и широких слоях общества. Особую значимость имиджа банка подчеркивает и А.Э. Бинецкий, который, в частности пишет: «В банковском мире, где существуют огромные возможности выбора, реальным и одним из главных факторов конкурентной борьбы становится имидж кредитного учреждения. Особое значение играет этот фактор в области банковских услуг, потому что успех партнерских отношений «банк-клиент» зависит, прежде всего, от степени доверия клиента. Для банков, чья миссия заключается в использовании денежных средств, полученных от клиентов, с целью получения взаимной выгоды, концепция благоприятного имиджа, отражающего сущность и внешние стороны банковской деятельности, является целью продолжительной и целенаправленной работы» [2, с. 31].

Имидж организации складывается из большого числа факторов, среди которых можно выделить следующие:

- философия организации;
- история организации;
- внешний облик организации;
- корпоративная культура;
- развитие связей с общественностью.

Часть этих факторов поддается непосредственному контролю со стороны организации, на другую часть можно только влиять. Таковыми, например, является мнение клиентов. Данный фактор является наиважнейшим для любой организации, работающей в сфере услуг и особенно для банков.

С развитием интернета, а вместе с тем и социальных сетей, сервисов блогинга и микроблогинга, то есть так называемых социальных медиа, открываются новые каналы воздействия на механизм формирования имиджа.

Характерным примером может служить исключительно онлайн-банк «Тинькофф Кредитные Системы», который активно продвигает себя через сообщества в основных социальных сетях. По данным информационного портала Вapki.ru, результатом такой политики стал рост активов банка, увеличившись в период с 2011 по 2012 год на 96,48%.

Стоит отметить, что основными банками-рекламодателями, размещающими рекламу на телевидении, радио и в прессе, являются крупные игроки. Это связано с высокой стоимостью данных способов рекламы, что делает их малодоступными для мелких банков. Использование же социальных медиа обходится гораздо дешевле и дает возможность:

- получать обратную связь от клиентов;
- повышать лояльность текущих клиентов и привлекать новых;
- выстраивать клиентоориентированную политику.

Интернет влияет на информационное поле компании, имидж и её репутацию, независимо от того ведет ли банк

активность в социальных сетях или нет, поэтому так или иначе работать в этой сфере необходимо. Ведь любой отзыв (как положительный, так и отрицательный), оставленный клиентом в интернете, становится достоянием общественности. Согласно исследованиям, проводимым агентством TNS, среднее количество друзей в социальных сетях по всему миру составляет 233 человека. Причем, как показывает наблюдение, статусы с негативной окраской находят более массовый отклик.

Часть отечественных банков, специализирующихся на обслуживании физических лиц, уже начинает осознавать потенциальное влияние социальных сетей на их деятельность. По данным агентства Frank Research Group общее число подписчиков на банковские страницы во всех исследуемых социальных медиа («ВКонтакте», Facebook, Twitter, «Одноклассники», LiveJournal, YouTube) увеличилось за месяц на 38 тыс. и составило 3,1 млн [3]. Более детально эти показатели рассматриваются в таблице 1. При этом 65% отечественных кредитных организаций не имеют ни одного аккаунта в социальных медиа, а сразу в трех социальных сетях представлены лишь 12% из топ-100 крупнейших банков страны.

Общение с клиентами в социальных медиа носит более дружеский и неформальный характер, позволяя не только доносить информацию до клиентов и отслеживать их жалобы. Зачастую клиенты сами предлагают различные идеи и инициативы. Например, в 2011 году Сбербанк провел акцию по вовлечению своих клиентов и заинтересованных лиц в решение задач компании. В ходе акции было собрано более 2500 идей и комментариев.

Однако, социальные медиа приносят и долю риска. Во-первых, у конкурентов появляется возможность отслеживания тенденций, во-вторых, интернет становится не только способом укрепления связей с общественностью, но и способом ведения нечестной конкурентной борьбы. В России уже зафиксированы акции черного пиара, направленные на подрыв деятельности ряда кредитных организаций, примером которых может служить ситуация, развернувшаяся в отношении банка «Северная касса». В ходе акции посредством интернета распространялась ложная информация о плохом финансовом состоянии организации. По оценкам руководства, за время проведения акции отток средств составил 7–8 млрд рублей, что в итоге привело к поглощению регионального банка. В общей сумме активным информационным атакам подверглись 35 банков.

Несмотря на это, интернет остается наиболее привлекательным каналом формирования имиджа организации. На данный момент уровень проникновения интернета в России достигает почти 80%, при этом с каждым годом повышается не только уровень проникновения, но и качество предоставляемых услуг – скорость интернета. Все это говорит о серьезной вовлеченности аудитории в интернет. Также стоит отметить, что аккаунт в социальных сетях имеют 52% россиян, и лишь 8% ничего об этом не слышали. Для банка это огромный пласт потенциальных клиентов, которые находятся в максимально открытом пространстве.

Таблица 1. **Топ-15 банков по количеству подписчиков в основных социальных сетях по состоянию на 16 апреля 2013 года**

Банк	ВКонтакте	Одноклассники	Twitter	Facebook
Сбербанк	1072952	626035	8895	113201
УБРР	201758	1255	1253	2548
ЮниКредит	195688	0	539	23962
ВТБ	0	0	6334	91499
Связной банк	50454	0	5918	15491
Траст	30233	12434	7480	46588
Русский Стандарт	21091	10358	1807	2692
Банк С.-Петербург	18477	309	850	1305
Банк24.ру	17898	0	14292	9512
Тинькофф КС	16750	2045	7988	10748
Промсвязьбанк	2458	0	2229	15300
Альфа-Банк	15184	12903	9984	6581
ОТП Банк	11693	0	1079	551
Возрождение	11494	0	348	6761
Уралсиб	9533	0	0	3720

Литература:

1. В России сократилось количество банков // URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/22595> (дата обращения 09.04.2013)
2. Бинецкий А.Э. Паблик рилейшнз: защита интересов и репутации бизнеса: Учебно-практическое пособие. — М.: ИКФ «ЭКМОС», 2003. — 218 с.
3. Frank Research Group // URL: <http://www.frankrg.com> (дата обращения 16.04.2013)

Организационные аспекты риск-менеджмента в банках Республики Беларусь

Андрейчук Андрей Викторович, ассистент;
 Веренич Наталья Константиновна, старший преподаватель;
 Синкевич Алина Ивановна, ассистент
 Полесский государственный университет (г. Пинск, Белоруссия)

Под риском в банковском деле понимается объективно существующая в присущих условиях неопределенности потенциальная возможность (вероятность) понесения банком потерь (убытков), неполучения запланированных доходов и (или) ухудшения ликвидности и (или) наступления иных неблагоприятных последствий для банка вследствие возникновения различных событий, связанных с внутренними и (или) внешними факторами деятельности банка [1].

Исследуя этапы развития отечественного риск-менеджмента, авторы пришли к следующему выводу: риск-менеджмент банка неразрывно связан с уровнем его развития и постепенно по мере эволюции банка от финансового института начала 90-х к высокотехнологичному, конкурентоспособному банку риск-менеджмент проходит все этапы развития от «бумажного» до интегрированного в процессную модель банка бизнес-процесса.

Разработкой данных международных норм, которые условно можно распределить по трем группам — макроэкономическая политика обеспечения прозрачности, институциональная структура рынка и финансовый надзор, — занимаются такие международные организации, как МВФ, Всемирный банк, Базельский комитет, FATF (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег), ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития).

За период своего существования Базельский комитет подготовил три отдельных документа (далее по тексту — Базель I, Базель II, Базель III), направленных на установление минимальных требований к достаточности банковского капитала, усиление процесса банковского надзора, а также улучшение рыночной дисциплины. На текущий момент положения Базеля I считаются устаревшими. С момента их принятия экономический мир претерпел су-

ществленные изменения с развитием финансовых конгломератов и риск-менеджмента, что создало предпосылки для разработки комитетом последующих положений. На смену устаревшему соглашению Базель I были разработаны всесторонние положения Базеля II, которые представляют собой результат работы комитета в течение нескольких последних лет над обеспечением международной унификации требований к достаточности капитала банков, осуществляющих свою деятельность в международном масштабе.

Мировой финансовый кризис 2008 года показал, что различным организациям пришлось столкнуться с множеством рисков, неплатежеспособностью вследствие несения рисков встречной стороны и рисков «заражения» (*contagion risk* — риск, возникающий в случае, когда неблагоприятные процессы в одной стране приводят к падению рейтинга или кредитному сжатию не только этой страны, но и других стран), недостатка регулятивной и надзорной интеграции, а также несовершенства режимов принятия решений. В связи с этим Базельский комитет по банковскому надзору разработал новый консультативный документ «Глобальные регулятивные стандарты по повышению устойчивости банков и банковских систем». Он был одобрен на саммите G20 в Сеуле в ноябре 2010 года и после внесенных изменений в 2011 году получил название «Базель III». Применение новых регулятивных требований будет иметь в различных странах свои особенности в зависимости от юрисдикций и степени готовности банковских систем их выдерживать по срокам и нагрузке на капитал. В Республике Беларусь Базель III находится в процессе принятия к исполнению национальными регулирующими органами.

Высококласный риск-менеджмент является одним из наиболее весомых показателей высокой деловой репутации банка. Его уровень отражается на кредитном рейтинге банка, что в свою очередь влияет на стоимость и объем фондирования. Эффективный риск-менеджмент является залогом стабильных отношений с надзорными органами, сводит к минимуму вероятность наступления резонансных рисков событий (проблемы банка с ликвидностью, крупные убытки кредитной организации вследствие операционных рисков, наступление дефолтов по крупным сделкам или портфелям и т. д.).

В соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору каждый банк должен обеспечить четкое функционирование системы управления рисками, которая представляет собой совокупность организационной структуры банка, полномочий и ответственности должностных лиц, локальных нормативных правовых актов, определяющих стратегию, политику, методики и процедуры управления рисками, а также процесса управления рисками, направленных на достижение финансовой надежности банка. В качестве принципов построения системы управления рисками в банках Республики Беларусь можно выделить следующие: коллегиальность принятия решений при проведении операций по

привлечению и размещению ресурсов; четкая регламентация полномочий органов управления, в компетенции которых находятся вопросы управления рисками; осуществление рискованных операций в пределах, гарантированно защищающих банк от возможности превышения допустимых рисков и несоблюдения экономических нормативов безопасного ведения банковского дела; проведение централизованной лимитной политики по основным видам банковских операций; детальное регламентирование локальными нормативно-правовыми актами банка порядка проведения операций, связанных с возможностью возникновения риска.

Верификация системы управления рисками в банках зависит от обеспеченности квалифицированными специалистами, необходимыми программно-техническими средствами и информационными системами, позволяющими осуществлять сбор, обработку и анализ информации, используемой для управления рисками, проведения стресс-тестов, расчета потребности в капитале, а также составления управленческой отчетности. Компонентами риск-менеджмента в банках являются: стратегия, политика, методики и процедуры управления рисками. Указанные компоненты утверждаются локально-нормативными правовыми актами каждого банка с учетом последовательности, степени детализации в соответствии с уровнем принимаемых рисков, масштабами и сложностью деятельности конкретного банка, и применения единообразно во всех его структурных подразделениях. [2]

Стратегия управления рисками отражает определенные советом директоров стратегические цели, основные принципы функционирования системы управления рисками и направления ее развития в планируемом периоде применительно к риск-профилю банка, а также толерантность к риску. С целью обеспечения системности принятия долгосрочных управленческих решений в отношении рисков органами банка первоначально устанавливаются краткосрочные ориентиры в количественном измерении: уровень достаточности нормативного капитала, доля рынка, целевые отрасли (клиенты, продукты, географические регионы), доля кредитов в активах, качество активов, диверсификация портфелей и иные показатели.

Политика управления рисками регламентирует деятельность банка в области построения и реализации системы управления рисками, определяет цели и задачи управления рисками, основные принципы и методы, используемые для достижения этих целей и выполнения задач, содержит перечень (каталог) присущих банку рисков и их определения, выделяет наиболее существенные для банка риски, устанавливает требования к управлению рисками в целом, включая организационную структуру, полномочия и функциональные обязанности руководителей и работников банка, организацию процесса управления рисками, подходы к оценке эффективности системы управления рисками и ее совершенствованию. Основная задача политики управления рисками состоит в достижении корректного встраивания системы управления

банковскими рисками в общую структуру управления активами обязательствами банка, в обеспечении надлежащей диверсификации активов и пассивов банка, в поддержании оптимального (адекватного стратегии развития банка) баланса между привлеченными и размещенными денежными средствами, в обеспечении нормального функционирования банка в кризисных ситуациях.

Локальные методики управления рисками банков содержат детальное описание процедур по отдельным составляющим процесса управления рисками, особенности управления отдельными видами рисков, анализа устойчивости банка к рискам, порядок использования результатов, полученных в процессе управления рисками и анализа устойчивости банка, и иные необходимые процедуры, порядки и регламенты.

Процесс управления рисками в банках включает следующие этапы:

1. Выявление (идентификация) риска, предполагающее обнаружение основных источников (факторов) риска, которые вызвали (могут вызвать) потери и (или) дополнительные затраты. При этом банки разрабатывают локальные методики идентификации существенных (несущественных) для банка видов рисков, позволяющие принимать во внимание взаимное влияние рисков и их концентрацию, выявлять новые риски, возникающие в его деятельности, в том числе в связи с началом осуществления ими новых видов операций (внедрением новых продуктов), выходом на новые рынки.

2. Измерение (оценка) уровня риска. Методы измерения величины рисков, включаемых в расчет нормативов достаточности капитала, определяются Национальным банком Республики Беларусь. Выбор методов измерения (оценки) величины рисков, не включаемых в расчет нормативов достаточности капитала, но признаваемых существенными, банки осуществляют самостоятельно. Методики расчета величины рисков отражаются в локальных нормативных правовых актах банков, периодически пересматриваются и актуализируются банками с целью повышения их эффективности, а также обеспечения соответствия законодательству и изменению рыночных условий.

3. Внутренний мониторинг, представляющий систему сбора (накопления), обработки и анализа информации, на основе которой осуществляются оценка, контролирование рисков и составление пруденциальной и управленческой отчетности. Мониторинг проводится на регулярной основе и позволяет отладить взаимодействие различных структурных подразделений банка, отработать технологии сбора информации, расчета величины риска и анализа ее динамики, а также разработать формы отчетов.

4. Контролирование, предполагающее формирование системы ключевых индикаторов каждого риска, связанных с его уровнем и показывающих потенциальные источники риска, а также позволяющее осуществлять их анализ на регулярной основе. Банки также устанавливают ограничения (лимитирование) на величины рисков и последующий контроль их выполнения. Пересмотр лимитов

происходит на регулярной основе (а также в особых случаях) и устанавливается органами управления банком.

5. Методы снижения уровня рисков:

— уход от рисков, подразумевающий разработку стратегических и тактических решений, исключающих возникновение рисков ситуаций, или отказ от реализации операций и проектов с высоким уровнем риска. Данный метод обычно используется банками на этапе принятия решений о запуске новых направлений деятельности, продуктов, услуг или технологических цепочек, когда реализация проекта еще не началась и есть возможность пересмотреть ранее принятые решения;

— разработка и внедрение плана обеспечения непрерывной бизнес-деятельности, позволяющая обеспечить непрерывность функционирования банка при отказе систем и сбоях в работе технического оборудования, а также при воздействии внешних неблагоприятных факторов. Разработка подобных эффективных планов требует достаточно больших инвестиций, в т.ч. финансовых, временных, кадровых. Наличие таких планов дает возможность следовать заранее продуманной и проверенной инструкции, обеспечивающей достижение наилучшего результата при минимальных потерях в максимально сжатые сроки;

— передача риска (страхование, аутсорсинг), используемая в тех случаях, когда банк не может самостоятельно покрыть отдельные риски либо когда страховать риски получается дешевле, чем внедрять меры по их снижению;

— хеджирование — форма нейтрализации (страхования) риска, основанная на использовании различных видов финансовых инструментов;

— диверсификация, предполагающая механизм минимизации риска, основанный на принципе разделения рисков, препятствующем их концентрации; позволяет снизить максимально возможные потери за одно событие, однако при этом одновременно возрастает количество других видов рисков, которые необходимо контролировать.

В банках страны разработан и закреплён в локальных нормативных правовых актах порядок внутреннего контроля рисков, включая принятие мер в случае его нарушения, который имеет следующую классификацию:

1. Предварительный контроль, характеризующийся подбором квалифицированных кадров; разработкой четких должностных инструкций; предварительным анализом рискованности и эффективности проводимых операций; обеспечением банка необходимыми техническими средствами, оборудованием, информационными технологиями;

2. Текущий контроль, реализуемый путем проверки соблюдения требований законодательства Республики Беларусь, локальных нормативных правовых актов банка по управлению рисками, установленных процедур принятия решений, лимитов и иных ограничений, порядка визирования, проведения платежей, достоверности отражения банковских операций в бухгалтерском учете;

3. Последующий контроль, реализуемый путем проверки обоснованности и правильности совершения опе-

раций, соответствия документов установленным формам, соответствия выполняемых работниками функций должностным инструкциям;

4. Сопоставление понесенных и планируемых потерь, сопоставления плановых и фактических показателей деятельности, величины присущих и остаточных рисков;

5. Проведение оценки службой внутреннего аудита эффективности управления рисками в банке.

На регулярной основе банки страны осуществляют анализ устойчивости к рискам, в том числе моделирование, анализ потенциального воздействия на финансовое состояние банка возможных шоковых ситуаций (стресс-тестирование) в соответствии с утвержденными локальными нормативными правовыми актами, содержащими программу проведения стресс-тестов, основные этапы работы и их предназначение, распределены полномочия и порядок их осуществления, определены достаточные технические, информационные и человеческие ресурсы для создания и развития инфраструктуры стресс-тестирования и работы с данными, установлены адекватная периодичность проведения стресс-тестов, порядок рассмотрения их результатов и доведения до органов управления банком и методы реагирования на них.

С целью информирования органов управления банком и должностных лиц в банках разработана управленческая отчетность, которая составляется в динамике и содержит следующие сведения: о риск-профиле банка с указанием уровня, краткой характеристики основных рисков и ключевых проблем управления ими; о невыполнении норма-

тивов ограничения рисков и иных нормативов безопасного функционирования; о структуре и величине нормативного капитала; о потребности в дополнительном капитале; о крупных рисках; о структуре кредитного, инвестиционного, торгового портфелей и качестве активов; о состоянии ликвидности; о существенных нарушениях лимитов, крупных операционных инцидентах; о результатах стресс-тестов; иные сведения, выводы и предложения, позволяющие принимать собственникам и (или) органам управления банка необходимые управленческие решения. [3]

Системы управления рисками в банках Республики Беларусь периодически подвергаются оценке их эффективности с целью поддержки состояния данных адекватно меняющимся условиям, а также регулярно проверяются службой внутреннего аудита банка или аудиторской организацией.

Как и любое направление в деятельности банка, риск-менеджмент не стоит на месте. Внедрение новейших методов и инноваций (в т.ч. и превентивных) в риск-менеджменте должно происходить опережающим темпом; создавать необходимые условия для появления новых и совершенствования существующих банковских продуктов. Таким образом, система управления рисками в банках должна иметь всеобъемлющий характер, быть интегрированной в деятельность банка в целом, обеспечивать эффективное управление рисками и капиталом в целях поддержания финансовой надежности, стабильного функционирования банка и выполнения пруденциальных требований.

Литература:

1. Банковский кодекс Республики Беларусь с изм. и доп. // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь.
2. Инструкция Национального банка Республики Беларусь № 550 от 29.10.2012 г. «Об организации системы управления рисками в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах» // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр Национальный центр правовой информации Республики Беларусь.
3. Письмо Национального банка Республики Беларусь 30 декабря 2011 г. N 23–14/67 «Об организации системы управления рисками в банках» // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь.

Критерии и показатели оценки эффективного развития промышленных предприятий

Атабаева Шахло Анваровна, аспирант
Московский государственный университет пищевых производств

Промышленность обладает многими специфическими особенностями, необходимость учета каждой из которых будет напрямую зависеть от целей проводимого исследования. В соответствии с нашими целевыми уста-

новками, связанными с оценкой уровня эффективности развития промышленности и ее воздействие на ВВП, особое внимание в формируемой методике, по нашему мнению, должно быть уделено тому, как продукция про-

мышленных предприятий воздействует на экономический и социальный рост в стране. Это накладывает свой отпечаток на деятельность предприятий, т.к. вынуждает их тратить значительно большие средства, на маркетинг, модернизацию техники и совершенствование технологии, на повышение качества продукции, на НИОКР и т.д.

В соответствии с международными стандартами комплексная оценка эффективности деятельности промышленных предприятий должна предусматривать оценку вклада соответствующего института в устойчивое развитие экономики страны с целью обеспечения экологической безопасности и решения социальных проблем.

Исходя из характера целей и задач, эффективность деятельности промышленных предприятий должна оцениваться совокупностью качественных и количественных показателей, отражающих влияние этой деятельности на изменение ключевых национальных индикаторов развития.

Многогранность категории «эффективность» как комплекса условий взаимодействия производительных сил и производственных отношений не позволяет выявить единый критерий для ее измерения.

При рассмотрении экономической системы ее эффективность может быть описана в соответствии с определением оптимальности по В. Парето: система оптимальна (эффективна) в том случае, если с улучшением положения одного или нескольких элементов системы положение других элементов ухудшается [1]. Другими словами, состояние отдельного участника бизнеса в эффективной системе не может быть улучшено за счет снижения доходности (эффективности) других участников. Соблюдение принципа комплексности и системности обеспечивает полное и правильное понимание рассматриваемого вопроса.

— факторы позволяющие формировать необходимый потенциал ресурсов обеспечивающих пороговое значение уровня конкурентоспособности;

— факторы позволяющие наращивать потенциал ресурсов обеспечивающих экономический рост ВВП и качество жизни население на уровне мировых показателей.

Так как главную цель социально-экономического развития мы видим в создании качественной, соответствующей мировым стандартам среды обитания для населения проживающей на данной территории

Предлагается рассмотреть в качестве критерия оценки устойчивого эффективного развития предприятия и такие показатели: достижение устойчивых темпов экономического роста основного вида деятельности предприятия, получение прибыли, достаточной для самофинансирования экономического развития и обеспечения ее устойчивого роста в динамике.

При этом экономический рост не является простым приростом показателей основной деятельности предприятия. Экономический рост захватывает и консолидирует всю страну, устраняет недоверие между представителями разных уровней экономики, способствуя превращению

общества, населения, корпоративных структур в единую, целостную систему. Для нынешнего экономико-социального развития страны характерно пока лишь наличие предпосылок экономического роста. Качество экономики и социума, необходимое для вхождения в фазу экономического роста, только начинает формироваться, особенно на промышленных предприятиях. В настоящее время существуют эффективные предприятия, для которых интересы всех участников хозяйственной деятельности взаимно сбалансированы. Чтобы таких предприятий стало больше, процесс их перехода из нынешнего в желаемое состояние (устойчивого и эффективного развития) должно поддерживать государство, организовав разработку программ реформы предприятий, особенно промышленных.

Проведенные нами исследования показали, что существующие методики оценки эффективности развития промышленности не получили должного освещения в публикациях, что обусловило противоречивость в научных подходах к оценке эффективности развития отрасли в системе национальной экономики.

В результате существует риск неадекватного описания потенциальных возможностей отрасли используемыми для этого методами, что может приводить к деформациям в диагностике состояния и перспектив регионального развития (особенно там, где эта отрасль носит доминирующий характер), искажению оценок действительной эффективности деятельности предприятий промышленности. Следовательно, для выявления и глубокого анализа причин недоиспользования или неэффективного использования потенциала промышленности требуется применение адекватного инструментария оценки.

Определение путей повышения эффективности промышленного производства, ускорение научно-технического прогресса и неуклонный рост производительности труда обуславливают особую роль комплексного анализа эффективности и ее уровня. Так же при определении методики комплексного анализа эффективности развития следует иметь в виду, что если необходимо оценить работу нескольких объектов, то в данном случае анализ приобретает характер сравнительной комплексной оценки, для которой характерно рейтинговое ранжирование хозяйствующих субъектов с целью выявления ведущих и перспективных предприятий. Известны два основных метода — экспертный и аналитический. Однако, недостаток экспертного метода в том что он основывается на субъективном мнении экспертов и зачастую зависят от квалификации и навыков самого эксперта, в связи с чем возрастает использование аналитического метода который дает более объективную оценку состояния предприятий так как основывается форматизированной схеме показателей эффективности развития предприятия и определения рейтингового балла

Это предопределяет проведение исследований, объединенных в рамках проблематики, направленных на создание адекватного методического инструментария оценки эффективности развития предприятий промышлен-

ленности. Для этой цели считаем необходимым, в первую очередь, выявить специфические особенности отрасли:

— Факторы, связанные с сущностью показателей эффективности и определяют результаты работы предприятия.

— Внутренние не основные факторы не связанные напрямую с сущностью показателей эффективности, хотя так же определяют конечные результаты.

— Внутренние основные производственные факторы включают четыре группы организационные, технологические, финансово-экономические и рыночные. [2]

Таким образом, для принятия эффективного управленческого решения об устойчивом и динамичном развитии предприятия, руководство должно тщательно проанализировать все будущие перспективы роста. В этой связи заслуживает внимание концепция роста, выдвинутая Ансоффом И., который предлагает 4 стратегические альтернативы роста: усиление проникновения на рынок, развитие рынка, развитие продукта и наконец, диверсификация.

По нашему мнению в качестве индикаторов оценки эффективности развития предприятий промышленности страны, помимо показателей эффективности производства, которым отводится ключевая роль в оценке, могли бы использоваться следующие показатели:

1. Сравнительные данные об уровне и динамике основных показателей развития отрасли:
2. Объем выпуска промышленной продукции
3. Объем инвестиций в основной фонд
4. Среднедушевой доход населения
5. Среднегодовой оборот промышленных предприятий (крупные + средние и малые)
6. Объем производства электроэнергии
7. Объем строительства новых предприятий
8. Степень использование водных ресурсов (промышленность и сельское хозяйство)
9. Показатели, характеризующие объем производства: выпуск и реализация продукции;

Литература:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. Харьков: Спб.; М.; Питер, 1999.
2. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. б.м.: Москва, 1992
3. Ю.Б. Иванов Система факторов конкурентоспособности предприятия \перепринт научного доклада. Уфа: УНЦ РАН, 1995.
4. <http://www.economy-web.org>

До построения методики, необходимо определить коэффициент весомости по каждому показателю, это в первую очередь относится к показателям отражающих долю крупных промышленных предприятий к малым и средним в общем разрезе промышленности, а так же степени использования водных ресурсов (выработка электроэнергии, и использование в сельском хозяйстве).

Соответственно коэффициент весомости имеет следующий вид:

$K_{\text{вес по круп пром.}} = \frac{\text{количество крупных предприятий}}{\text{вся промышленность}}$

По определению степени использования водных ресурсов предлагается использовать следующую формулу:

$$V_{\text{вод.ресурсов}} = V_{\text{elect}} + V_{\text{agr}}$$

V_{elect} — объем воды в стоимостном выражении используемое для выработки электроэнергии в год, в руб

V_{agr} — объем воды в стоимостном выражении используемое в сельском хозяйстве,

Дополнительно необходимо отметить, что на уровне промышленности страны необходимо учесть соотношение и влияние на ВВП вышеперечисленных показателей, и его социальное влияние на развитие региона.

Резюмируя все вышеприведенное можно обобщить, что инструментом согласования может служить известный метод построения системы сбалансированных показателей, в основе которого лежит каскадирование стратегических целевых индикаторов деятельности каждого субъекта экономики по нескольким направлениям и их взаимоувязка. Методология позволяет построить систему сквозного стратегического управления экономикой страны, согласовать государственные цели социально-экономического развития, отражающие эффективность экономической политики государства, с целями отраслей, регионов, крупных предприятий и институтов развития.

Система сбалансированных показателей позволяет обеспечивать контроль достижения установленных индикаторов, увязать бюджетный процесс и системы мотивации с результатами развития страны

Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента

Атапина Надежда Владимировна, аспирант;
Кононов Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

Роль риска в деятельности предприятий очень велика, а необходимость управления рисками сегодня является осознанной большинством специалистов. Вместе с тем, при столкновении на практике с конкретными задачами, возникает множество спорных моментов. Связано это с отсутствием целостной теории управления риском, неоднозначностью использования различных методов оценки риска при построении системы риск-менеджмента.

Несмотря на усиление влияния риска на финансовые результаты деятельности предприятий, в экономической литературе нет единого определения данного понятия, нет и единого подхода к вопросу классификации рисков.

В рамках анализа существующих авторских трактовок понятия «риск», нами были рассмотрены подходы ряда отечественных экономистов (таблица 1).

Обобщая содержание рассмотренных подходов, можно выделить следующие основные аспекты категории «риск»: случайный характер; наличие альтернативных решений; вероятность понесения убытков; вероятность получения дополнительной прибыли.

Риск находится в прямой зависимости от объективности и обоснованности принимаемых управленческих решений. При этом риск-менеджмент — сравнительно новое направление в экономической науке. Подходы к трактовке понятия «риск-менеджмент» представлены в таблице 2.

Обзор литературы позволил сформулировать наиболее общий, на наш взгляд, подход к понятию «риск-менеджмент». В общем виде риск-менеджмент можно определить как многоступенчатый процесс воздействия на риски,

присущие деятельности предприятия, направленный на минимизацию спектра влияния случайных событий, способных привести к финансовым потерям.

Важнейшим элементом риск-менеджмента является оценка рисков. Сравнительный анализ используемых методов оценки рисков позволил выделить два подхода: качественный и количественный.

К методам качественной оценки относятся, прежде всего, экспертные методы. Упрощенный алгоритм технологии экспертного оценивания рисков представлен на рисунке 1.

В экономической литературе рассматриваются различные методы количественной оценки рисков. Наиболее часто встречающимися являются статистические методы оценки, метод аналогий, логико-вероятностные методы, группа аналитических методов (рисунок 2) [6].

В силу простоты математических расчетов, наиболее распространенными являются статистические методы.

Особый интерес в последнее время проявляется к аналитическим методам оценки рисков, а именно методам, учитывающим распределение вероятностей. Данные методы применяются, как правило, для оценки рисков инвестиционных / инновационных проектов.

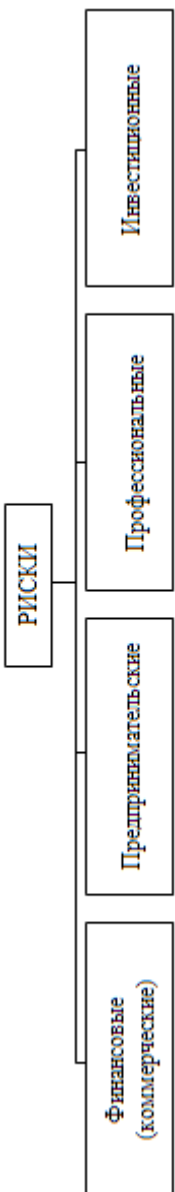
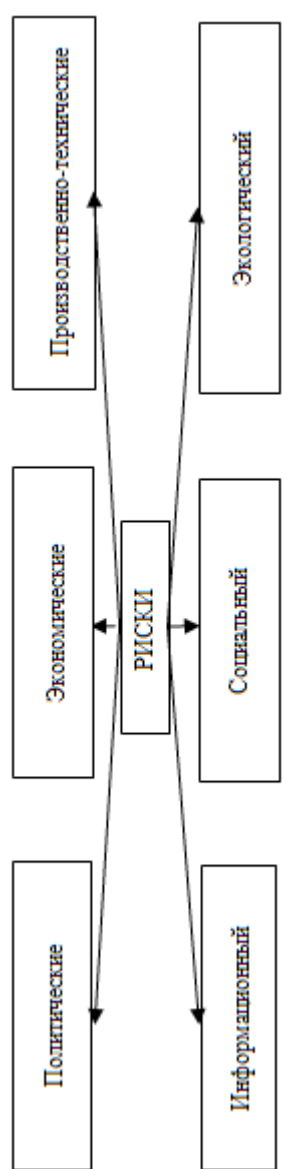
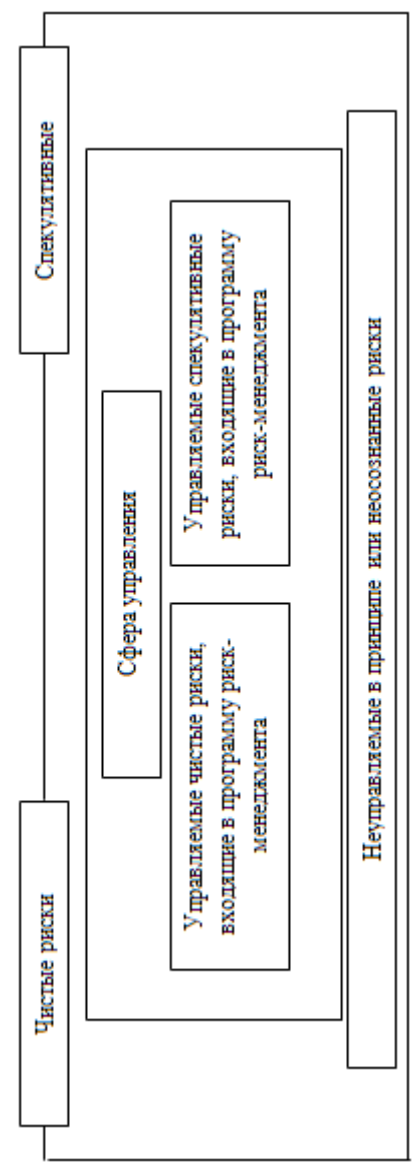
Анализ существующих методов оценки рисков показал, что в настоящее время отсутствует метод количественной оценки обобщенного показателя риска предприятия, а сам риск рассматривается как характеристика отдельных сфер деятельности предприятия. Вследствие этого, управление риском является, зачастую, эпизодическим и фрагментарным.

Таблица 2. Подходы отечественных экономистов к определению понятия «риск-менеджмент»

Автор	Трактовка понятия «риск-менеджмент»
Балабанов И.Т. [1]	Система управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления.
Балдин К.В., Воробьев С.Н. [2]	Специально внедренная в производство (бизнес-организацию) структура. Ее главное целевое предназначение – своевременная идентификация, квантификация и взаимоувязка рисков по целям, объектам, субъектам, времени и ресурсам.
Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. [7]	Специфическая область менеджмента, требующая знаний в области теории фирмы, страхового дела, анализа хозяйственной деятельности предприятия и т.д.
Хохлов Н.Н. [11]	Многоступенчатый процесс, который имеет своей целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятного события.
Уткин Э.А., Фролов Д.А. [10]	Система управления рисками и экономическими отношениями, возникающими в процессе этого управления, включающая стратегию и тактику управленческих действий.
Гамза В.А. [4]	Процесс выработки и осуществления решений, которые минимизируют широкий спектр влияния случайных или запрограммированных событий.

Таблица 1. Подходы отечественных экономистов к понятию «риск», к классификации рисков

Автор	Риск	Подходы авторов к трактовке Классификация рисков по области применения (перечисленные авторы рассматривали и иные классификационные признаки)
Балабанов И.Т. [1]	Возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.	
Балдин К.В., Воробьев С.Н. [2]	Баланс возможных доходов и убытков, баланс подверженности и неподверженности опасностям потерь.	
Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. [7]	Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика хозяйственной деятельности.	

<p>Хохлов Н.Н. [11]</p>	<p>Событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском.</p>	
<p>Уткин Э.А., Фролов Д.А. [10]</p>	<p>Уровень финансовой потери, выражающийся в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности прогнозируемого результата, в субъективности оценки прогнозируемого результата.</p>	
<p>Гамза В.А. [4]</p>	<p>Риск – это неопределенность в отношении возможных потерь на пути к цели.</p>	

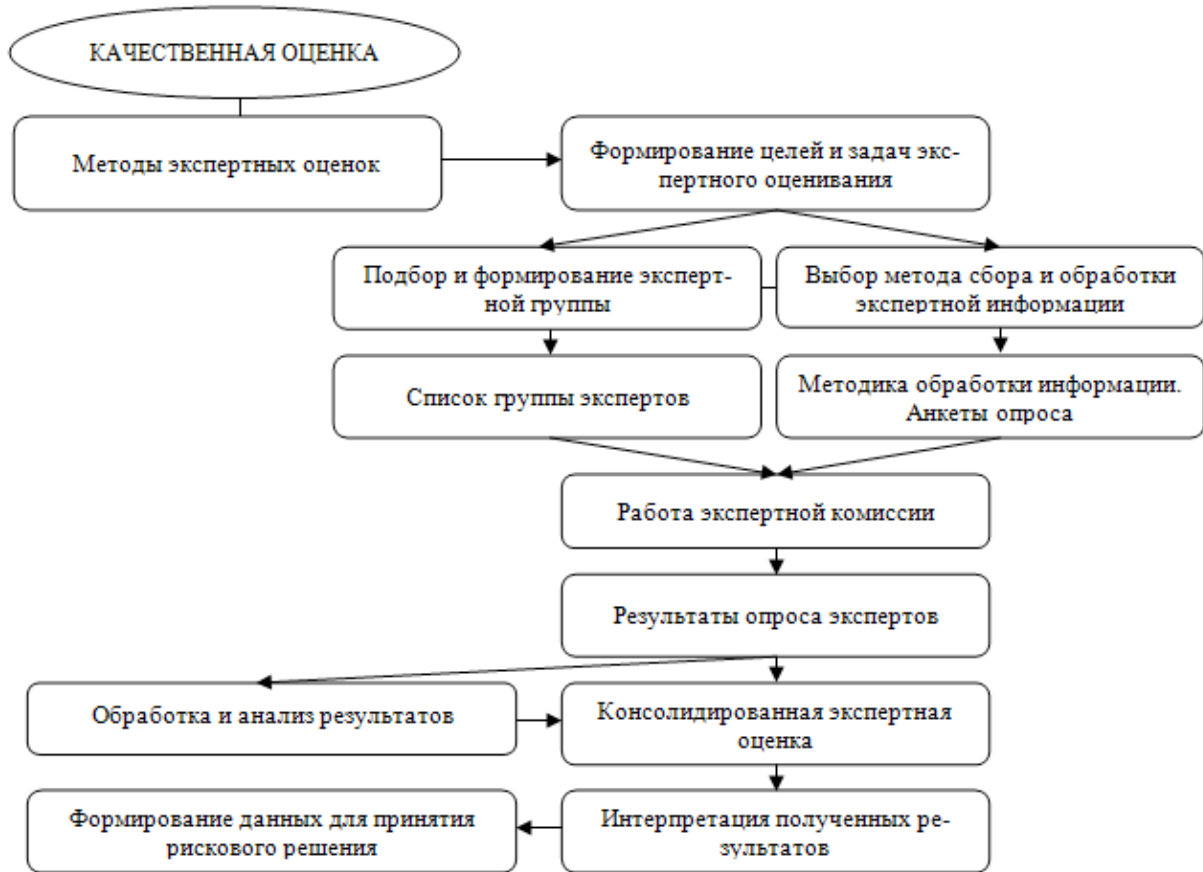


Рис. 1. Алгоритм технологии экспертного оценивания рисков

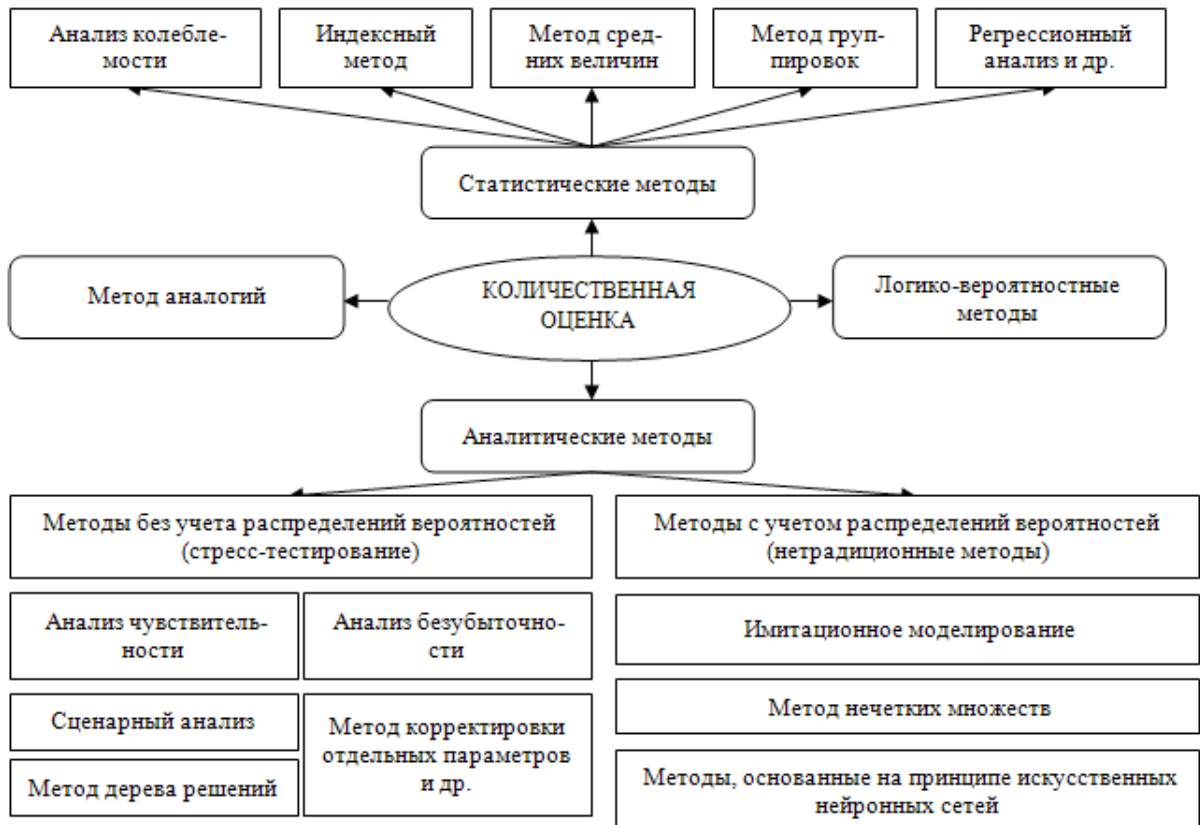


Рис. 2. Классификация количественных методов оценки рисков

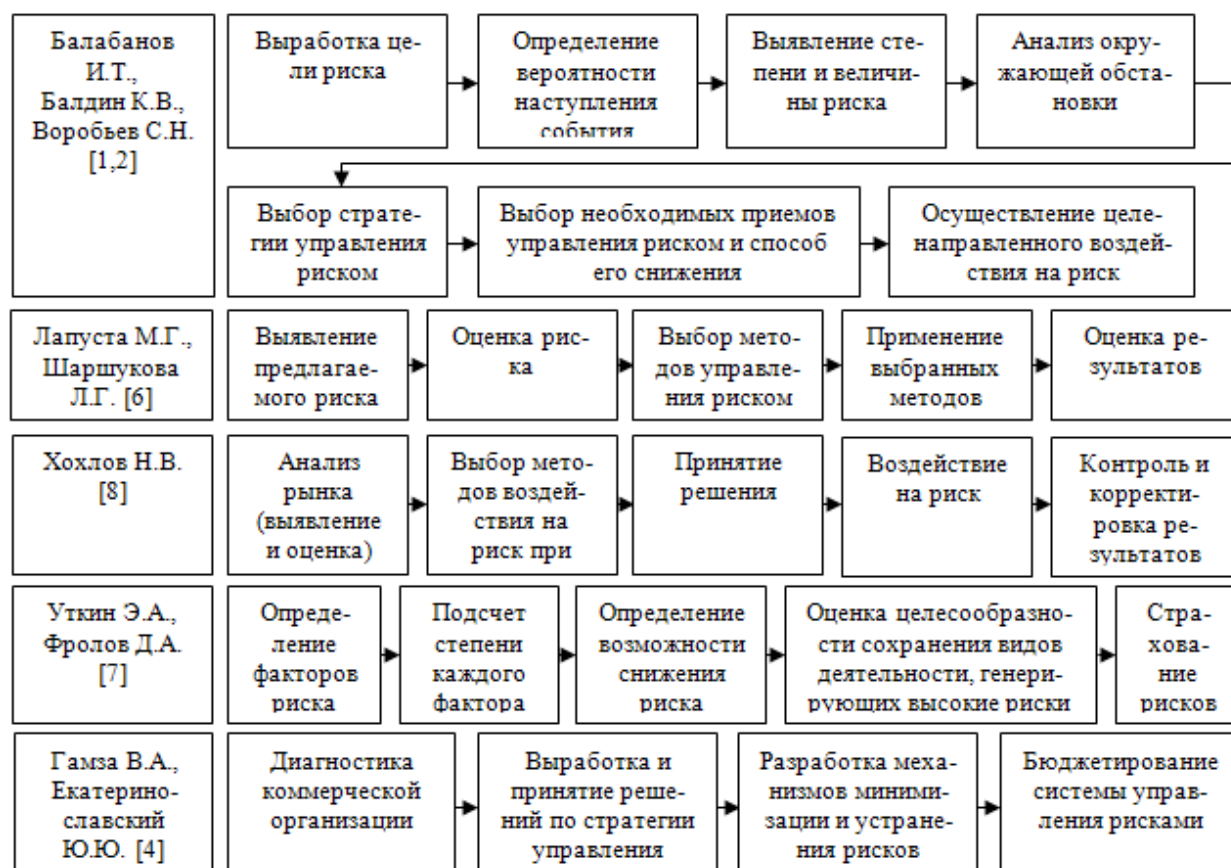


Рис. 3. Этапы риск-менеджмента, выделяемые различными авторами

Процесс риск-менеджмента является многоступенчатым и, помимо оценки рисков, содержит целый ряд этапов. Разные авторы выделяют, соответственно, разные этапы построения системы риск-менеджмента на предприятии (рисунок 3).

Несмотря на разнообразие выделяемых отечественными экономистами этапов построения систем риск-менеджмента, можно выделить основные из них: выявление источников и причин рисков, идентификация рисков, оценка рисков, выбор методов воздействия на риск, применение выбранных методов, контроль и корректировка результатов управления.

В рамках существующих стандартов управления рисками также предлагаются различные подходы к организации системы риск-менеджмента на предприятиях.

В настоящее время все стандарты в области управления рисками можно разделить на международные стандарты; стандарты, разработанные профессиональными объединениями и стандарты, разработанные национальными органами стандартизации (рисунок 4).

В Российской Федерации в настоящее время действует стандарт **ГОСТ Р ИСО 31000–2010** «Менеджмент риска, принципы и руководства», который идентичен международному стандарту **ISO 31000: 2009**.

Процесс риск-менеджмента в соответствии со стандартами управления рисками **FERMA: 2002**, **COSO:2004**, **ISO 31000: 2009** представлен на рисунке 5 [5, 8, 9].

Необходимо обратить внимание, что согласно стандарта **ИСО 31000**, стадии «Идентификация риска», «Анализа риска», а также «Оценивание риска» рассматриваются не самостоятельно, а в качестве составляющих стадии «Оценка риска». Стандарт **FERMA: 2002** также выделяет в составе стадии «Оценка риска»: «Анализ риска», в рамках которого осуществляется идентификация риска, описание, измерение риска, качественная, количественная оценка риска.

Организация риск-менеджмента напрямую зависит от того, какой концепции управления придерживается предприятие.

В настоящее время сложились две концепции риск-менеджмента: традиционная и современная. Традиционная концепция предполагает фрагментарный характер управления рисками, эпизодический риск-менеджмент. Современная — интегрированный подход к управлению и непрерывный риск-менеджмент. Данные концепции лежат в основе подходов к построению системы риск-менеджмента и организации процесса управления рисками.

В теории и практике менеджмента выделяют следующие основные подходы к управлению:

- ситуационный подход;
- процессный подход;
- комплексный (интегрированный, системный) подход.

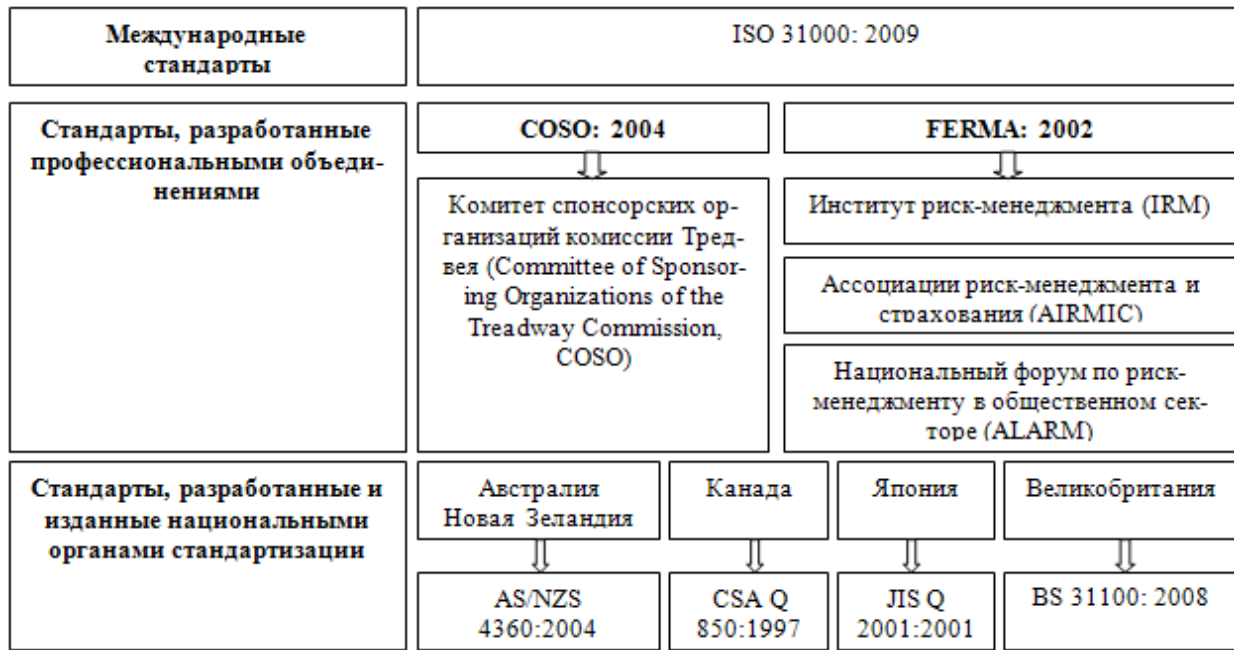


Рис. 4. Стандарты управления рисками



Рис. 5. Стандарты риск-менеджмента

Данные подходы управления применяются и при построении системы риск-менеджмента на предприятиях (рисунок 6):

Ситуационный подход к организации риск-менеджмента на предприятии заключается в выборе методов

управления, наилучшим образом соответствующих текущей ситуации. Таким образом, данный подход предполагает фрагментарный, несистематический характер воздействия на риск, круг управляемых рисков ограничен.

Процессный подход рассматривает риск-менеджмент

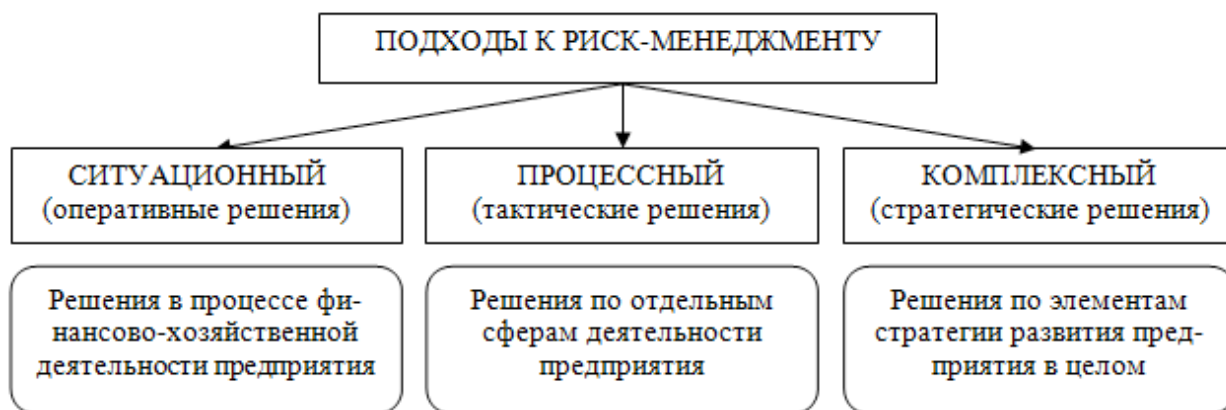


Рис. 6. Подходы к построению системы риск-менеджмента

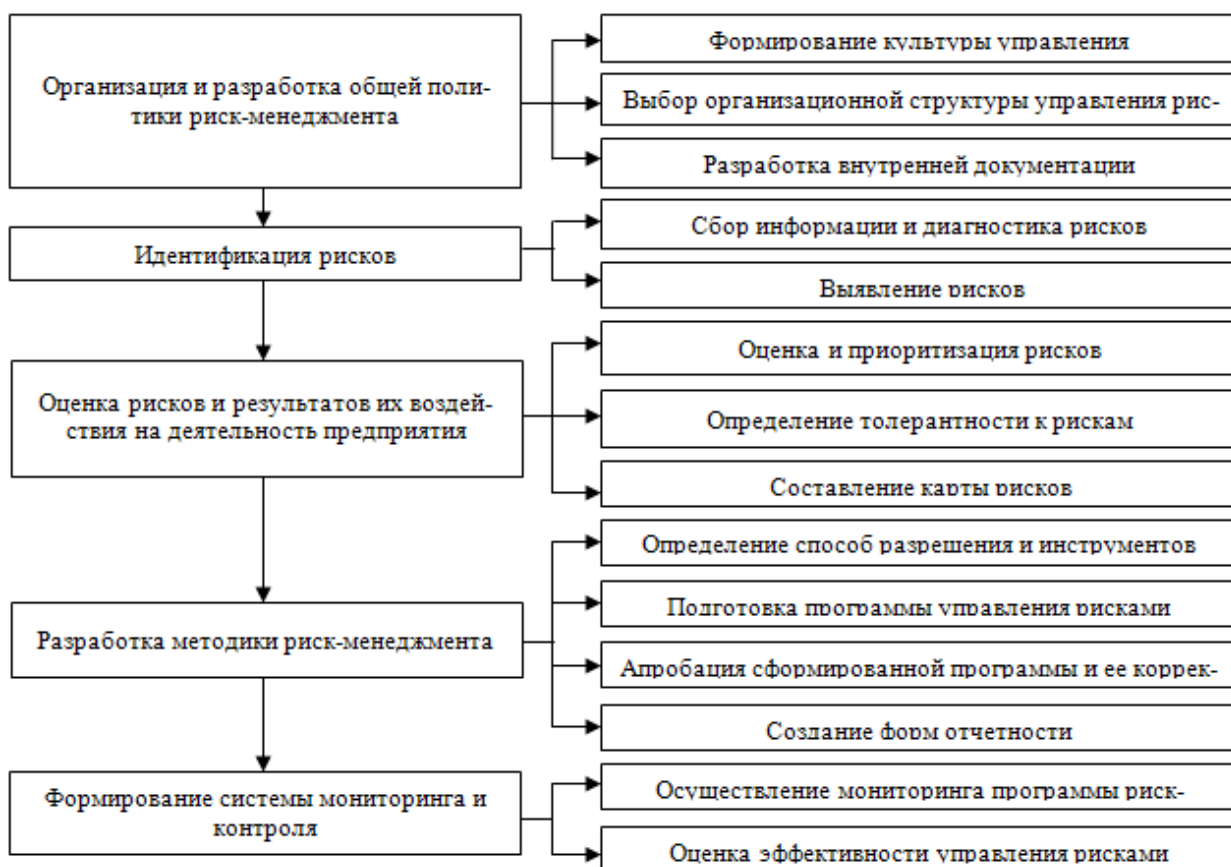


Рис. 7. Этапы построения комплексной системы риск-менеджмента

как непрерывную серию взаимосвязанных управленческих функций. Данный подход, несмотря на свою формализацию, не решает вопросы комплексного проектирования системы риск-менеджмента, предоставляя лишь описание ее процессной структуры.

Комплексный риск-менеджмент характеризуется как непрерывный процесс, охватывающий все сферы деятельности предприятия, в котором задействованы сотрудники на различных уровнях управления. Комплексный риск-менеджмент позволяет предприятию достичь

поставленные стратегические цели и предполагает единство системы управления рисками и общего менеджмента предприятия.

В последнее время в хозяйственной деятельности российских предприятий наблюдается стремление к построению целостной системы риск-менеджмента как наиболее эффективной, однако, данные процессы не являются широкомасштабными для отечественного бизнеса.

В общем виде последовательность этапов построения комплексной системы риск-менеджмента может

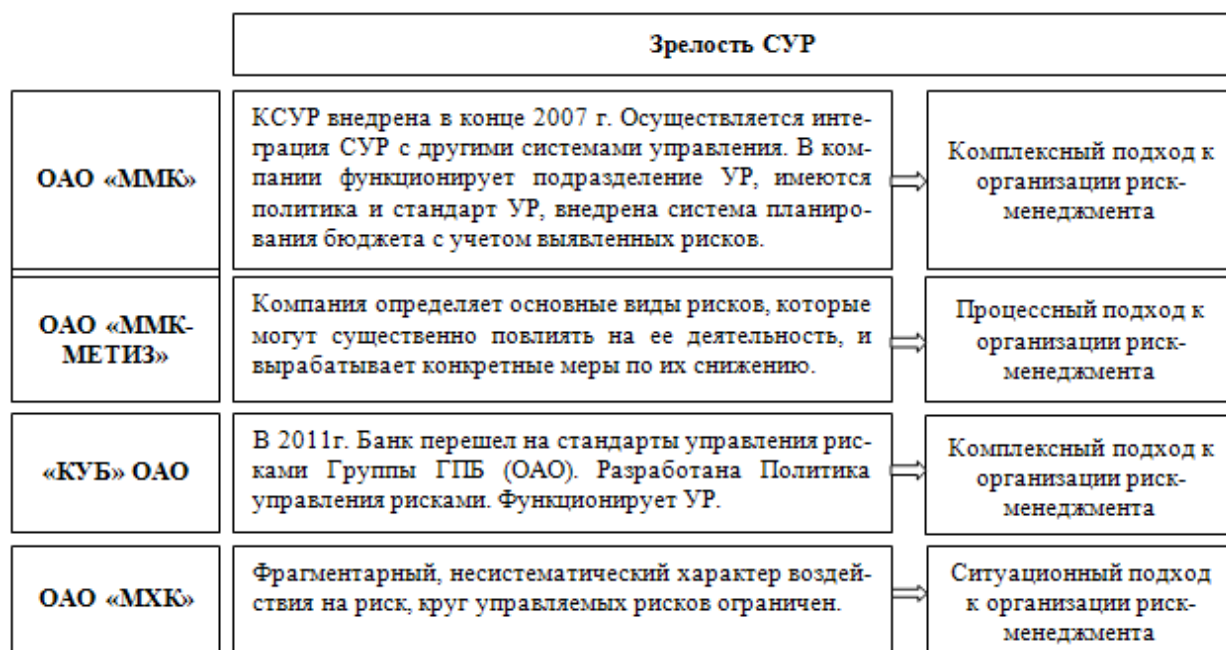


Рис. 8. Политика управления рисками предприятий г. Магнитогорска

быть представлена в виде схемы, изображенной на рисунке 7 [3].

В рамках данного исследования нами была рассмотрена политика управления рисками крупнейших предприятий г. Магнитогорска (рисунок 8).

На основе полученных данных мы можем сделать следующие выводы:

- руководство рассмотренных компаний признает наличие разного рода рисков;
- используются определенные меры минимизации негативного воздействия рисков на функционирование предприятий;
- в ряде компаний управление рисками является функцией конкретного органа управления или специального подразделения («КУБ» ОАО, ОАО «ММК»);
- вместе с тем, СУР в некоторых предприятиях находится в зачаточном состоянии.

Необходимо отметить, что граница между выделенными подходами к управлению рисками достаточно

условна. На одном и том же предприятии совместно могут использоваться разные подходы в зависимости от категории риска.

Таким образом, в результате проведенного анализа были выделены следующие проблемные направления исследования:

- отсутствие единства в понимании категорий «риск», «риск-менеджмент», классификации рисков;
- отсутствие конкретных способов организации риск-менеджмента, а также методических положений для отдельных отраслей экономики;
- отсутствие методов количественной оценки риска, присущего деятельности предприятия в целом;
- сложности при построении КСУР на предприятиях, ее внедрения в систему общего менеджмента, непроработанность вопросов диагностики эффективности существующих на предприятии процессов, направленных на минимизацию рисков.

Литература:

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика. 1996. — 289 с.
2. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 511 с.
3. Барсукова Т.В. Алгоритм построения системы риск-менеджмента в российской компании / Проблемы современной экономики. 2011. №3. С. 100–103.
4. Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю. Рисковый спектр коммерческих организаций. М.: Экономика, 2002. — 108 с.
5. ГОСТ Р ИСО 31000–2010. Менеджмент риска. Принципы и руководство.
6. Егорова С.Е., Костина Н.В. Методы измерения предпринимательского риска / Труды псковского политехнического института. 2010. № 13. С. 147–149.
7. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: ИНФРА-М, 1998. — 224 с.

8. Стандарты управления рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров, 2003.
9. Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение COSO, 2004.
10. Уткин Э.А., Фролов Д.А. Управление рисками предприятия: Учебно-практическое пособие. — М.: ТЕИС, 2003. — 247 с.
11. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 239 с.

Инвестирование в малый бизнес с повышенным уровнем риска

Ахметзянова Мария Минигазиевна, студент;
 Мухаметлатыпов Роман Филорович, ассистент
 Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Вопросах финансирования инвестиционных проектов отмечают самую главную — недостаток имеющего капитала предпринимателей, в том числе такой дефицит собственных средств испытывает большинство малых и средних предприятий.

На сегодняшний день потребителям финансирования доступен огромный ряд разнообразных инструментов: кредиты, предоставляемые банками; публичное (или закрытое) размещение акций компании, продажа части бизнеса инвесторам. Но в тоже время каждый из таких способов кроме определенных выгод несет в себе ряд недостатков, а именно: обеспечение ссуды в случае банковского кредитования; регулярная выплата дивидендов в случае участия в капитале инвесторов. Высокая стоимость кредитов и опасение оказаться в финансовой зависимости становится барьером для их использования.

Данное положение может отрицательно сказаться на развитии организации из-за недостаточности финансирования. На ранней стадии развития малого бизнеса практически невозможно воспользоваться вышеперечисленными инструментами. Поэтому одним из основных способов привлечения финансирования является венчурный капитал.

Существуют следующие особенности понятия венчурного капитала:

- в основном венчурный капитал предоставляется на длительный срок новым, высокотехнологическим компаниям;
- инвесторы вкладываются в те компании, которые имеют высокую вероятность для значительного роста, хотя и могут не приносить прибыль на момент вложений;
- отличием от стратегического инвестора является то, что венчурный инвестор не стремится к получению контрольного пакета акций. Венчурный инвестор обычно готов нести только финансовый риск;
- для венчурного инвестора важно увеличить стоимость организации (компании);
- при таком способе финансирования инвестор становится партнером владельца организации (компании).

Венчурный капитал — особая форма вложения средств в объекты инвестирования с повышенным уровнем риска

в расчете на быстрое получение высокого дохода. [1, с. 38]

Таким образом, венчурное финансирование — привлечение денежных средств на развитие перспективных компаний, действующих в основном в высокотехнологичных отраслях. При этом получаемые от инвестора денежные средства обмениваются на долю в бизнесе развивающейся компании. [2, С. 26]

Инфраструктура венчурного финансирования в России стала создаваться в середине 90-х годов XX века. Одним из двигателей процесса создания такого явления стал Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Одновременно с Европейским банком к формированию венчурных фондов подключилась и Международная финансовая корпорация. В результате чего к концу 1997 года на территории Российской Федерации образовалась Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), состоявшая на тот момент из двенадцати действующих венчурных фондов.

В настоящее время в России осуществляются программы венчурного финансирования сферы малого предпринимательства со стороны зарубежных финансовых институтов, таких как ЕБРР, Агентство США по международному развитию, Управление по кредитованию развития Германии. Их опыт представляет интерес для отечественных банков и других финансовых институтов.

Само понятие венчурного капитала появилось относительно недавно. Данное явление зародилось в 50-е годы XX века в Соединенных штатах Америки. Основы венчурного бизнеса, то есть создание венчурных фондов, сбор денежных средств у партнеров, заложились в ходе поиска финансирования для производства нового кремниевого транзистора

В настоящее время инвестиционные институты, которые сотрудничают с малым инновационным бизнесом, в большинстве стран существуют при поддержке государства. Спрос на такое внешнее финансирование в западных государствах в последнее время вызвал бурный рост числа венчурных фондов.

Развитие венчурного финансирования в Европе приходится на конец 80-х — начало 90-х годов. Это было свя-

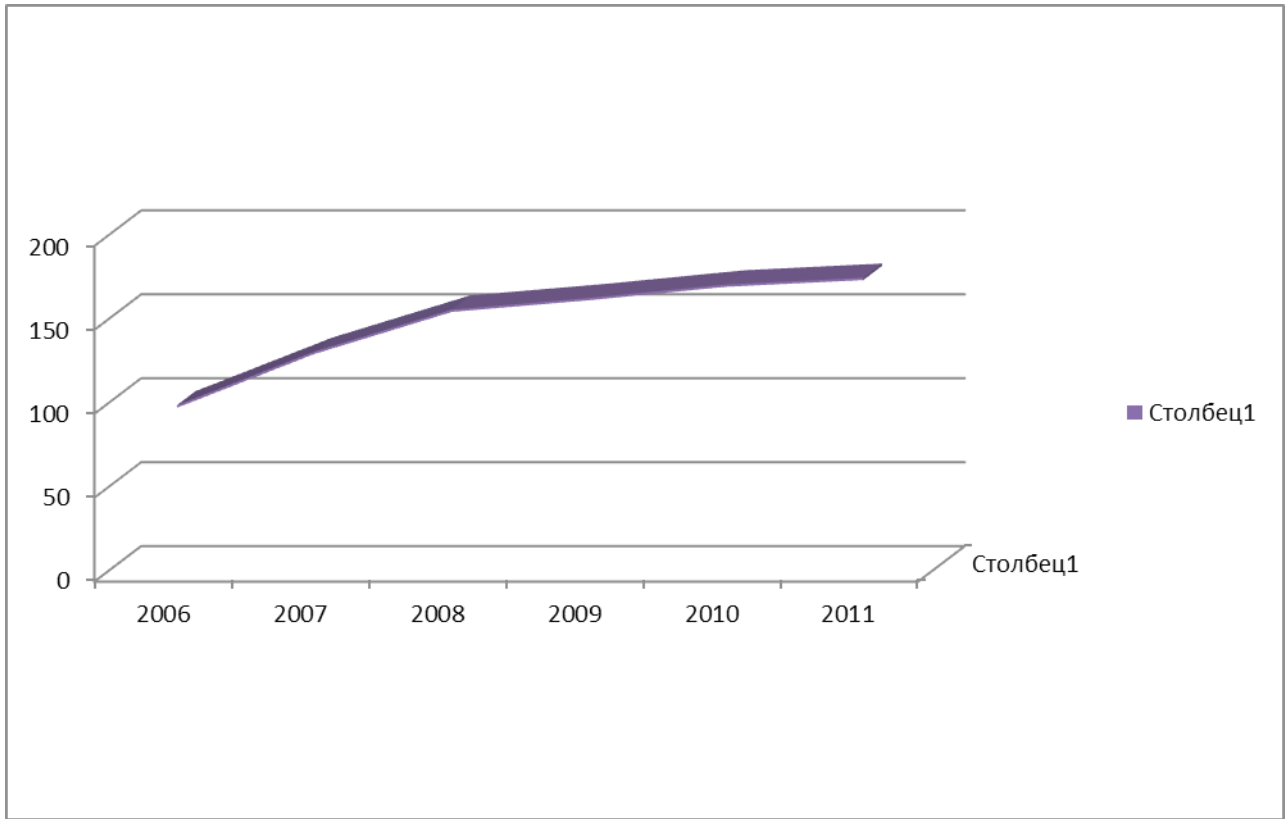


Рис. 1. Динамика количества венчурных фондов в РФ

зано, во-первых, с изменением отношения европейских инвесторов к корпоративным акциям, во-вторых, с активным развитием международного рынка ценных бумаг. Наконец, решающим фактором для развития такого бизнеса явился бум в секторе информационных технологий. В середине 90-х годов прошлого столетия активный рост венчурных фондов затронул всю Европу. К 1997 году прирост венчурного капитала в Германии, Швеции составил более 500% по сравнению с предыдущим периодом. Во многом динамичное развитие данной отрасли в Европе было предопределено наличием двадцатилетнего опыта американского венчурного бизнеса, который позволил избежать значительных ошибок и адаптировать к европейским условиям уже отработанные финансовые и управленческие технологии.

Лидирующее место в венчурном бизнесе по-прежнему занимает США. Именно на Соединенные штаты Америки приходится около 50% всего объема венчурных инвестиций в мире.

Процесс становления и развития венчурного бизнеса на определенном этапе потребовал создания профессиональных организаций. Они стали возникать как некоммерческие ассоциации. Сначала создавались национальные ассоциации, из которых самой старой является Британская ассоциация венчурного капитала (BVCA), основанная в 1973 году. Европейская ассоциация венчурного капитала, основанная в 1983 году всего 43 членами, в на-

стоящее время насчитывает 320. Различия в целях и задачах, которые ставят перед собой национальные ассоциации, обусловлены разным уровнем экономического развития стран и регионов мира, а также приоритетами национальных экономических политик. Однако, сама потребность формальной структуризации венчурного движения — свидетельство его зрелости и растущего влияния. [3, с. 24]

По последнему отчету Европейской ассоциации венчурного капитала, в 2006 г. средства, привлеченные под венчурные инвестиции, составили 76,8 млрд. евро, что на 6,9% больше, чем в прошлом году. Основными источниками инвестиций явились банки, пенсионные фонды и страховые компании.

По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, к концу 2011 года число действующих фондов составило 174 (см. рис. 1).

На основании данных, показанных на рисунке, делаем вывод, что с каждым годом наблюдается рост числа венчурных фондов. Так, за последние шесть лет их число повышается на 43,7%.

К концу 2011 года объем капитала под управлением всех действующих фондов на российском рынке прямого и венчурного инвестирования достиг примерно 20,1 млрд. долл. Объем вновь привлеченных в индустрию средств в 2011 году составил 3,82 млрд. долл., что более чем в два раза выше, чем в предыдущем периоде (1,74 млрд. долл. в 2010 году). [4]



Рис. 2. Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России, млн. долл. [5, С. 6]

В 2011 году прирост накопленной капитализации российского рынка в объеме 3,8 млрд. долл. был обеспечен за счет запуска 21 фонда прямых и венчурных инвестиций. Объем вновь привлеченных в 2011 году капиталов связан с формированием новых фондов. Таким образом, в целом на российском рынке объем вновь привлеченных в фонды средств в 2011 году более чем в два раза превысил показатели 2010 года (3,8 млрд. долл. и 1,74 млрд. долл. соответственно). С учетом активной работы по привлечению средств во вновь формируемые фонды, указанная тенденция сохраняется и в 2012 году.

По итогам инвестиционной активности фондов в 2011 году можно определить лидеров по объему инвестиций. Первое место занимает потребительский сектор (50% объема всех зафиксированных сделок). Второе место – сектор информационно-коммуникационных технологий, который занимает 18% от общего объема инвестиций. Третье место занимает отрасль промышленного оборудования, совокупные зафиксированные инвестиции в которую оставили более 490 млн. долл., что составляет 16% от общего объема инвестиций.

К концу прошлого периода число управляющих компаний, осуществляющих свою деятельность в сфере венчурного инвестирования в РФ, достигло 120. Число таких компаний, относящихся к капиталоемкой группе

(под управлением фонды общим размером составляют от 151 млн. долл. до 2200 млн. долл.), существенно возросло и составило 34 управляющих компаний (в 2010 году – 22)

Таким образом, к основным тенденциям последних лет, характерных для России, можно отнести продолжение создания фондов, имеющих ярко выраженную специализацию. Анализ значений совокупных объемов фондов показывает, что доля крупных фондов на рынке стремится к увеличению. Указанная тенденция в будущем может затруднить получение инвестиций малыми высокотехнологическими компаниями.

Несмотря на значительный научно-технический и интеллектуальный потенциал, существуют множество факторов, препятствующих развитию венчурного бизнеса в России. К ним можно отнести следующие:

- отсутствие нормативных правовых актов, которые обеспечивают оптимальное функционирование механизма венчурного финансирования малого инновационного бизнеса;
- трудности, связанные с формированием венчурного бизнеса, а именно: недостаток инвестиционных ресурсов в связи с неактивным участием банков, пенсионных фондов и страховых компаний в работе венчурного капитала;
- неразвитость фондового рынка;

— неэффективное использование средств венчурных фондов.

Проанализировав текущее состояние венчурного бизнеса в России можно сделать вывод, что в стране венчурный капитал постепенно становится одной из наиболее перспективных форм финансирования. В условиях современной экономики, где все более значимую роль играют высокотехнологические отрасли, венчурный бизнес

по праву является одним из ключевых инфраструктурных элементов.

Таким образом, для решения проблем, стоящих перед отечественным венчурным бизнесом, необходимо обеспечивать экономическое развитие регионов посредством развития механизмов коммерциализации новых научно-технических разработок.

Литература:

1. Ерков А. Статья: Венчурный капитал как источник финансирования бизнеса. // Финансовая газета. — 2006. — №43. — С. 38–48.
2. Архипов А., Баткилина Г., Калинин В. Государство и малый бизнес: финансирование, кредитование и налогообложение. // Вопросы экономики — 2005. — №4. — С. 23–29.
3. Людвикова Н.Ю. Проблемы современной экономики. // Финансово-кредитная система. Бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики, инвестиционные ресурсы. — 2009. — №3 (31). — С. 23–26.
4. Российская ассоциация венчурного инвестирования. // www.rvca.ru.
5. Обзор рынка: прямые и венчурные инвестиции в России. // Аналитический сборник РАВИ. — 2011. — 99 с.
6. Ахметзянова М.М., Рабцевич А.А Венчурное финансирование доходов малого бизнеса как инновационное направление в безопасном развитии экономики // Всероссийская конференция «Современная экономика: теоретические и экономические подходы» Уфа БашГУ 2012.

Модернизация основных производственных фондов в химической отрасли

Баскакова Дарья Алексеевна, студент

Научный руководитель Трунина Валентина Фёдоровна, доцент
Волгоградский государственный технический университет

Чтобы вернуть России высокий статус в мире экономически и индустриально развитых стран, российским предприятиям необходимо уже сегодня приступать к модернизации производственных фондов, пополнению их наиболее современным и высокотехнологичным оборудованием.

В России массовое перевооружение производства осуществлялось во время индустриализации и в послевоенный период. Впоследствии новая техника устанавливалась преимущественно на новых предприятиях и на производствах оборонного комплекса, а старые предприятия практически не подвергались реконструкции и перевооружению. Без модернизации на большинстве из них сегодня невозможны ни выпуск конкурентоспособной продукции, ни увеличение производительности труда, ни сокращение издержек. Потребность в полномасштабном обновлении технического парка производственных предприятий в России очевидна. Для модернизации предприятий необходимо новое оборудование, но сегодня в стране, судя по всему, недостаточно технических ресурсов для ее создания. Ситуация с обновлением производственных фондов усугубилась вследствие кризиса 2008–2010 гг., из-за которого были приостановлены или полностью

свернуты инвестиционные программы многих промышленных предприятий.

Процессы технического перевооружения шли в отрасли довольно активно, особенно в производстве удобрений, а также на предприятиях газохимии, нефтехимии и органического синтеза. В несколько меньшей степени модернизация затронула нефтеперерабатывающую и каучуковую промышленность, они по-прежнему сильно отстают от мировых лидеров. Предприятия шинной промышленности перешли на использование зарубежного оборудования, однако остаются нерешенными задачи по автоматизации производства. Модернизация химической отрасли в основном сопряжена с закупкой современного оборудования и лицензий на использование новых технологий. Как правило, оборудования поставляется зарубежными компаниями в комплекте вместе с инженерными решениями, лицензиями, монтажом, договорами по обучению работе на оборудовании персонала заказчика и т.п. Что касается крупнотоннажных производств, процесс перевооружения сдерживается в основном высокой стоимостью закупаемого оборудования. В нефтепереработке комплексная модернизация предприятия требует затраты 1–2 миллиардов долларов. Представители от-

расли настаивают на отмене ввозных пошлин на оборудовании и инвестиционных льготах. Потребность в модернизации предприятий азотных и смешанных удобрений, метанола и серной кислоты за отдельными исключениями умеренная. За предшествующие годы имела место реконструкция аммиачных установок, были построены цеха для производства качественного гранулированного продукта, проводились автоматизация и замена вспомогательного оборудования с целью энергосбережения. Дальнейший процесс модернизации будет сопряжен с заменой вспомогательного оборудования, автоматизацией и созданием новых производств. Эти работы в значительной мере могут быть выполнены силами отечественных исполнителей и за счет средств самих предприятий. Перспективным направлением развития предприятий становится переработка простейших полуфабрикатов — аммиака, метанола, серной кислоты в более сложную продукцию (формальдегидные смолы, капролактамы, диметилловый эфир, циклогексаген, специальные смолы для автопрома).

Огромный минус наших химических производств в том, что большинство предприятий имеют частную форму собственности. Собственники предприятий не надеясь на длительные сроки производства, нещадно эксплуатируют инфраструктуру предприятий, не вкладывая средств в усовершенствование технологий и ремонт оборудования.

К основным проблемам по модернизации отрасли можно отнести следующие:

- неустойчивость сбыта химической продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- низкая инвестиционная привлекательность отрасли;
- слабая конкурентоспособность;
- приобретения за рубежом или совместной разработки новых технологий;
- недостаток инженерных кадров для проведения научно-исследовательских разработок;

Нефтехимическая и химическая промышленность России объединяет более 6000 предприятий и организаций, из них около 600 — крупные и средние. На предприятиях отрасли сосредоточено 8% основных фондов промышленности страны, производится около 6% промышленной продукции России. Эти предприятия обеспечивают более 7% налоговых платежей и других доходов в консолидированный бюджет и около 6% общероссийского объема валютной выручки.

Около 70% используемых технологий физически и морально устарели, и только 20% используемых технологий можно считать современными с точки зрения стандартов развитых стран.

Несмотря на ухудшение условий для проведения модернизации ее актуальность для экономики России не утратила свое значение, поскольку усиление отставания в технологически важных отраслях, к которым относятся химическая и нефтехимическая, влечет за собой потерю конкурентоспособности всей промышленности.

При этом необходимо обратить особое внимание на необходимость формирования следующих конкурентных преимуществ:

1. Внедрение передовой технологии получения базовых продуктов в отрасли или коренное усовершенствование действующих базовых технологий по линии экономической эффективности и экологической безопасности.
2. Совершенствование ассортимента выпускаемой продукции с поставкой на рынок новых продуктов или модификацией существующих, качество продукции должно отвечать требованиям рынка.
3. Оптимальное размещение новых производств с развитием сырьевого и топливно-энергетического обеспечения предприятий и транспортно-логистической инфраструктуры.
4. Развитие экспортного потенциала и внутреннего рынка химической продукции.

Решение этих задач возможно только путем увеличения инвестиционной активности, которая крайне низка по международным стандартам.

Модернизация этой отрасли должна оптимизировать мощности и объемы производства базовых видов химической продукции с учетом спроса внутреннего и внешнего рынков, а также ресурсных возможностей страны. Ускоренного развития заслуживают высокотехнологичные производства резиновых и пластмассовых изделий, химико-фармацевтической продукции. Приоритетом отрасли должно стать снижение ресурсо- и энергоемкости производства с вовлечением в технологические процессы альтернативных и биовозобновимых источников энергии и сырья (биоэтанола, синтезгаза, химических продуктов коксования, продуктов углубленной переработки нефти).

Сегодня модернизация химического комплекса может происходить только с помощью привлечения зарубежных инжиниринговых компаний. Но нельзя забывать и про отечественную отраслевую науку, которая в среднесрочной перспективе сможет обеспечить потребности химического комплекса и увеличение объемов производства крупнотоннажной химии в 2–3 раза, введение новых мощностей по производству ранее не производившихся продуктов. Однако реализация этих планов сдерживается ограничениями инфраструктурного характера: нехватка электрогенерирующих мощностей, дорожно-транспортной инфраструктуры, в том числе портов и т.д.

Процесс модернизации отрасли тесно связан с развитием экономики страны в целом, зависим от других отраслей промышленности. Но в то же время химической промышленности России необходимо консолидироваться в международное промышленное пространство. Российский союз химиков как крупнейшее объединение химических и нефтехимических предприятий страны осознает необходимость решения этих вопросов и представляет химическую отрасль России как перед различными национальными государственными и общественными институтами, так и в европейских и мировых сообществах.

Литература:

1. Егоров В.И., Злотникова Л.Г. Экономика нефтегазовой и нефтехимической промышленности. — М.: Химия, 2006.
2. Технология важнейших отраслей промышленности/ под ред. Гринберга А.М., Хохлова Б.А. — М.: Высшая школа, 2005.
3. «Модернизация России: доклады для 10 конференций» (М., 2009)
4. www.do.gendocs.ru
5. www.himsnab-spb.ru
6. www.newchemistry.ru
7. www.marketprom.ru
8. <http://za-kadry.tpu.ru>

Опыт внедрения интегрированной банковской системы «БИСквит» в учебный процесс

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

В 2006 году на кафедре «Финансы и денежное обращение» Санкт-Петербургского Государственного Политехнического Университета была внедрена интегрированная банковская система (ИБС) «БИСквит» производителя информационных банковских продуктов фирмы «Банковские информационные системы». На основе внедренной банковской системы была создана компьютерная лаборатория «Банковского дела». За годы своего существования интегрированная банковская система несколько раз модернизировалась и на сегодняшний день представляет многофункциональную модель действующего банковского учреждения.

Архитектура автоматизированной банковской системы представлена на рис. 1.

Данная конфигурация представляет классическую двухзвенную архитектуру «клиент-сервер», дополненную возможностью управления сетевыми дисками и принтерами через MS Server 2003. В качестве клиентов выступают персональные компьютеры под управлением Windows XP с клиентской программой Telnet и сервер под операционной системой Linux SUSE.

Telnet позволяет пользователю установить TCP-соединение с сервером и затем передавать коды нажатия клавиш так, как если бы работа проводилась на консоли сервера. Telnet служит для выполнения удаленного доступа к вычислительным ресурсам и базам данных системы. Для входа на сервер нужна аутентификация (ввод имени-идентификатора пользователя и его пароля).

На сервере в качестве операционной системы используется SUSE LINUX Enterprise Server, который представляет собой масштабируемую, высокопроизводительную платформу безопасных корпоративных вычислений [1].

Ориентированная на надежность, она обеспечивает

современные сети мощной функциональностью и отвечает требованиям пользователей. Кроме того, SUSE Linux Enterprise Server поддерживает широкий спектр аппаратных платформ и ведущие программные приложения. Благодаря его уникальным и открытым средствам управления, можно легко устанавливать, распространять, конфигурировать, защищать и обновлять Linux-серверы в любой части корпоративной сети — что существенно сокращает затраты.

Основным преимуществом является всесторонняя безопасность. SUSE Linux Enterprise Server интегрирует множество функций безопасности, среди которых инфраструктура безопасности приложений, которая позволяет обезопасить системы от атак, вредоносных приложений и вирусов.

SUSE Linux Enterprise Server является на данный момент предпочитаемой операционной системой для высокопроизводительной обработки данных благодаря расширенному управлению памятью, возможностям ввода/вывода, методологии отказоустойчивости и производительности, а также поддержке высокоскоростных внутренних соединений и многопоточковых файловых систем.

Для обеспечения управления сетевыми дисками и принтерами используется операционная система Windows Server 2003, которая зарекомендовала себя как достаточно надежная и простая в конфигурации.

Для обеспечения связи между операционной системой SUSE Linux Enterprise Server и Windows Server 2003 используется пакет SAMBA. Пакет SAMBA представляет собой интерфейс, который обеспечивает связь компьютеров с Microsoft и компьютеров с Linux.

Благодаря SAMBA пользователь, работая на Linux-системе, может разрешить доступ к сетевым дискам и

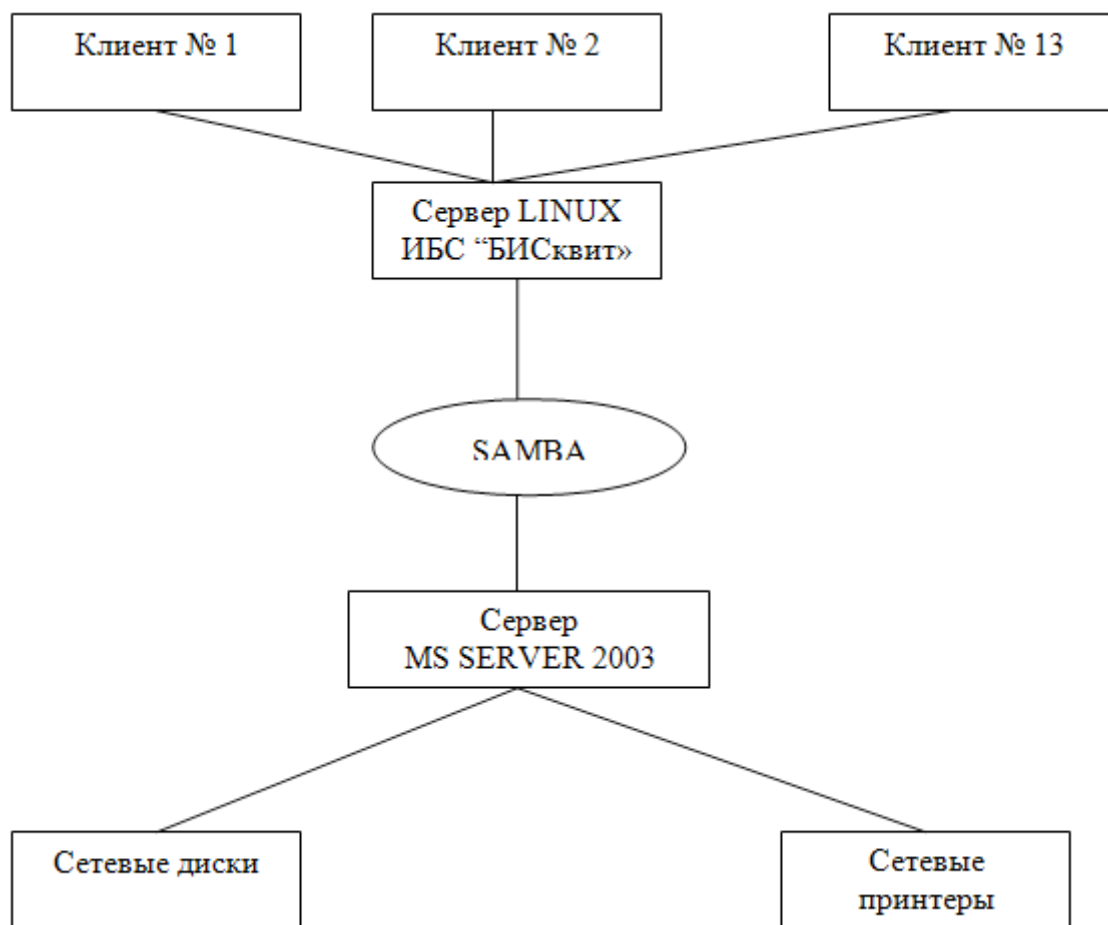


Рис. 1. Архитектура автоматизированной банковской системы «Бисквит»

принтерам Windows. Для клиентов это выглядит таким образом, будто продолжает работать NT-сервер. Клиенты могут использовать сетевое окружение Windows, подсоединять и отсоединять сетевые диски, а также использовать данные на сетевом сервере, не ощущая, работает сервер под Linux или Windows. Клиенты могут обращаться к Unix-файлам, изменять и удалять их (если позволяют права). Таким образом, SAMBA фактически исполняет функции NT-сервера. Пакет SAMBA расположен на Linux-ом сервере.

В качестве автоматизированной банковской системы используется система «БИСквит» [2].

Интегрированная банковская система БИСквит обеспечивает высокий уровень информационной поддержки банковских операций в условиях динамичного развития рынка финансовых услуг.

Основными преимуществами данного решения являются:

- поддержка полностью централизованной, децентрализованной и «кустовой» организации;
- поддержка сложных, нестандартных технологий и индивидуальных требований;
- ведение всех бизнес – операций в реальном масштабе времени;

- устойчивая работа при резком увеличении количества клиентов и операций;
- надежная и эффективная обработка большого объема документооборота;
- оперативность и качество отчетной и аналитической информации;
- организация эффективного и надежного контроля доступа к финансовой и нефинансовой информации;
- оптимизация управления деятельностью подразделений за счет интегрированности, оперативности и информативности используемых систем;

Принципы построения ИБС «БИСквит» заключаются в следующем:

Интегрированность – наличие общего программного ядра, единой модели данных и единой технологии обработки данных. Единая технология позволяет автоматически отражать операцию, выполняемую в любом модуле, в единой базе данных (БД) и использовать ее результаты во всех остальных модулях.

Функциональная полнота позволяет автоматизировать множество операций коммерческого банка.

Модульная структура дает возможность банку нести только обоснованные в данный момент сферой его деятельности и объемом документооборота затраты на

программное обеспечение, легко наращивая функциональные возможности системы по мере расширения круга выполняемых операций.

Гибкие средства настройки позволяют создать автоматизированное рабочее место с необходимой бизнес-функциональностью, описать маршруты прохождения документов между исполнителями и технологические процессы их обработки с учетом особенностей бизнес-процессов банка.

Масштабируемость позволяет переносить систему без существенных доработок на различные программно-аппаратные платформы, что обеспечивает возможность наращивания количества ежедневно обрабатываемых банковских транзакций или подключения дополнительных пользователей за счет увеличения производительности.

Открытость системы позволяет взаимодействовать с внешними прикладными программными системами, в качестве которых могут быть использованы системы других производителей, системы, разработанные силами банка, другие экземпляры ИБС БИСКВИТ.

Адаптивность обеспечивает адекватную поддержку со стороны ИБС БИСКВИТ бизнес-процессов и своевременную, экономически обоснованную реконструкцию информационной системы при необходимости их реорганизации.

Высокая производительность обеспечивает обработку заданных объемов информации в течение требуемого временного интервала.

Надежность системы позволяет обеспечить сохранность информации, ее целостность и взаимосогласованность в любой момент времени. Для этого в полной мере используются возможности промышленной СУБД, имеющей надежные встроенные механизмы обеспечения целостности транзакций и автоматического восстановления данных, в том числе при сбое или выходе из строя сервера БД.

ИБС БИСКВИТ представляет собой набор функциональных модулей, работающих с единой логической базой данных и объединенных вокруг единого ядра. При ее разработке используются объектно-ориентированные возможности расширения реляционной модели данных.

Ядро системы включает: определение базовых информационных объектов, реализующих представление предметной области, и стандартных методов манипулирования объектами; реализацию множества системных служб, позволяющих осуществлять поддержку банковских продуктов.

К основным информационным объектам, реализованным в системе, относятся такие понятия предметной области, как клиент, банковский продукт, сделка (договор), документ, проводка, счет, финансовый инструмент, пользователь.

Хранение и обработку информации об основных бизнес-процессах, а также своевременную настройку и перенастройку процессов их автоматизированной обработки в ИБС БИСКВИТ обеспечивает совокупность сле-

дующих системных служб: клиентов, финансовых инструментов, договоров, документов, метасхемы, учетной информации, стандартных транзакций, начислений, сообщений, расписаний, справочников, классификаторов, пользователей, OLAP.

Единое информационное пространство на основе ИБС БИСКВИТ обеспечивает единую информацию по клиентам, банковским продуктам, интеграцию всей операционной, учетной и аналитической информации; реализацию единой технологии обработки информации; поддержку унифицированной технологии реализации банковских продуктов. Преимущества предлагаемого решения состоят в более простой реализации новых функциональных возможностей, унификации схемы сопровождения и достижения в итоге более экономичной структуры операционных затрат.

В качестве системы управления базами данных (СУБД) для ИБС «БИСКВИТ» используется СУБД PROGRESS [2].

Система управления базами данных PROGRESS способна решать информационные задачи корпоративного масштаба, но благодаря разумным требованиям к вычислительным ресурсам и гибкой ценовой политике широко используется и для построения информационных систем «клиент/сервер» масштаба подразделения.

Наряду со стандартным набором возможностей, характерным для всех СУБД корпоративного класса:

- язык SQL,
- триггеры,
- транзакции (в т.ч. распределенные с двухфазной фиксацией),
- автоматическое восстановление после любых сбоев,
- поддержка различных операционных систем,
- поддержка многопроцессорных архитектур,
- многопоточность,
- защита от несанкционированного доступа и др.

СУБД PROGRESS обладает также рядом уникальных особенностей, например:

- развитый словарь данных (сколь угодно сложные правила обеспечения целостности, форматы представления данных по умолчанию и т.д.);
- блокировка на уровне записей;
- возможность не блокирующего доступа приложений «только для чтения»;
- возможность индексной навигации по выборке вверх и вниз (для быстрого перемещения в конец длинной выборки не требуется считывать всю выборку);
- регистронезависимые индексы (возможен поиск по индексу без учета регистра букв);
- пословная индексация (позволяет осуществлять мгновенный поиск слов и фраз в массивах неструктурированного текста);
- упаковка индексов (сокращает их размер в 2–3 раза и, следовательно, увеличивает скорость доступа);
- полная функциональная совместимость баз данных всех уровней (от Personal до Enterprise);
- корректная работа с любыми национальными алфавитами, кодировками (включая двухбайтовые) и сор-

тировками; начиная с версии 9 поддерживается также UNICODE;

– разумные требования к вычислительным ресурсам (в 2–3 раза ниже, чем Oracle при прочих равных условиях).

Несмотря на столь широкую функциональность и богатые возможности конфигурирования, СУБД PROGRESS проста в установке и эксплуатации благодаря оптимальным значениям параметров по умолчанию и наличию самоконфигурирующихся средств.

На основе созданной интегрированной банковской системы проводится ряд дисциплин: «Банковские информационные технологии», «Банковское дело», «Банковский аудит».

В рамках курса «Банковские информационные технологии» студенты знакомятся с возможностями ИБС «БИСквит» с точки зрения применения информационных технологий в банковской сфере. Изучают архитектуру системы, ее модульный принцип построения. Знакомятся с возможностями отдельных модулей, справочной информацией. Осуществляют операции по работе с клиентами, в частности с физическими и юридическими лицами. Открывают им рублевые и валютные счета, проводят по этим счетам соответствующие транзакции, на основе которых создают необходимую финансовую документацию.

Литература:

1. Введение в SUSE Linux Enterprise 10, Журнал PC Magazine, 13/07/2007
2. Батаев А.В., Поповский А.А. Банковское дело. Интегрированные банковские системы, СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2006. – 80 с.

В рамках курса «Банковское дело» студенты изучают современную структуру банковского учреждения, знакомятся с отделами банка, которые работают с теми или иными модулями ИБС «БИСквит», изучают финансовые операции, проводимые соответствующими отделами, в частности по оформлению депозитов и кредитов, а также оформлению соответствующей документации.

В рамках курса «Банковский аудит» студенты осуществляют проверку состояния финансово-хозяйственной деятельности банка. На сегодняшний день объем информации по клиентам банка и совершенных им операциях достиг пятидесяти гигабайт, что позволяет получить достоверное заключение о финансовом положении проверяемого банка, его доходности, ликвидности, степени риска банковских операций. На основе проведенного анализа создаются аудиторские отчеты.

Внедрение в учебный процесс интегрированной банковской системы «Бисквит» позволило реализовать в рамках компьютерной лаборатории реальную модель банковского учреждения, с современной структурой, отражающей большинство функциональных возможностей банка, предлагающего большинство современных банковских продуктов. Внедрение ИБС «БИСквит», позволяет обеспечить возможность студентам, познакомиться с возможностями работы действующего банковского учреждения и выйти на рынок труда имея серьезные конкурентные преимущества.

Маркетинговый анализ внешней среды предприятия общественного питания

Белоус Тамила Васильевна, студент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

PEST-анализ – полезный инструмент понимания рынка, позиции компании, потенциала и направления бизнеса. PEST-анализ помогает руководителю компании или аналитику увидеть картину внешнего окружения компании, выделить наиболее важные влияющие факторы.

В рамках совершенствования системы внутриорганизационного маркетинга в сети суши-баров автором был проведен анализ внутренней и внешней маркетинговой среды предприятия.

Для анализа внешней макросреды рассмотрим факторы, воздействующие на деятельность сети:

1. Политические факторы.

Законы и правовые акты. На деятельность ресторанов оказывают влияние следующие законодательные документы:

- Закон «О защите прав потребителей»;
- Налоговый кодекс РФ;
- Гражданский кодекс РФ,
- Трудовой Кодекс РФ.

Большое значение имеет также принятие документов стратегического планирования регионального развития:

Стратегия социально-экономического развития Калининградской области на долгосрочную перспективу. Утверждена Постановлением Правительства Калининградской области №583 от 02 августа 2012 года.

Целевая программа Калининградской области «Развитие Калининградской области как туристического центра на 2007–2014 годы», утвержденная Постановлением Правительства Калининградской области от 22 февраля 2007 года №69.

Поддержка туризма областным правительством будет способствовать привлечению людей в регион и, соответственно, увеличение спроса на услуги общественного питания.

2. Экономические факторы.

Для оценки влияния экономических факторов рассмотрим социально-экономическое положение Калининградской области.

В 2011 году ВРП (валовой региональный продукт) на душу населения в Калининградской области составлял 240,6 тысячи рублей при среднероссийском уровне 381,8 тысячи рублей, то есть 63 процента от среднероссийского значения [1].

В Калининградской области в 2006–2011 годах, несмотря на ввод в действие Закона №16-ФЗ и преобладании среди резидентов Особой экономической зоны предприятий обрабатывающих производств, темп роста обрабатывающей промышленности за этот период был несколько ниже роста ВРП в целом (147,9% и 153,9% соответственно).

Лидерами роста по итогам шести лет стали сектора операций с недвижимостью и аренды недвижимости (340,4%), предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (263,7%), оптовой и розничной торговли (215%). При этом резкий рост сектора операций с недвижимостью и аренды недвижимости объясняется широко используемыми в настоящее время схемами оптимизации налогообложения, когда организации, становясь резидентами Особой экономической зоны и получая тем самым налоговые льготы, сдают в аренду свое имущество аффилированным компаниям, имеющим права на беспошлинный ввоз комплектующих на территорию Калининградской области и работающим в режиме сборки в обрабатывающих производствах.

Соответственно, добавленная стоимость в секторе аренды прирастает, а в секторе обрабатывающих производств падает. Этим отчасти можно объяснить крайне низкий уровень добавленной стоимости в секторе производства автомобилей (5,77% от выпуска в 2010 году) и производства электронных устройств для приема и передачи изображения (14,79% в 2010 году). Это объясняет тот факт, что производительность труда в секторе обрабатывающих производств в 2010 году была на 9% ниже среднеобластного уровня [1].

Остаются крайне низкими показатели производительности труда в секторах «Гостиницы и рестораны», «Образование» и «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг», где она более чем в 2 раза ниже среднеобластной.

3. Социальные факторы.

А. Тенденции в образе жизни. Образ жизни населения по сравнению с 90-ми годами XX в изменился. Если раньше у большинства граждан не было возможности питаться в ресторанах, то теперь все большее количество людей посещают заведения общественного питания регулярно.

Б. Демографические факторы. В настоящее время наблюдается рост рождаемости.

На начало 2011 года численность постоянного населения Калининградской области составляла 941474 человека, увеличившись за 2010 год на 3569 человек. Из них 729,7 тыс. человек (77,5%) — горожане, в сельской местности проживает 211,7 тыс. человек (22,5%).

В 2008 году число рожденных на 1000 человек населения поднялось до 11,3, в 2009 году этот показатель составил уже 11,5, в 2010 году достигнутый уровень практически сохранен, а в 2011 году он стал максимальным за последние 8 лет. Кроме того, впервые за 18 лет в июле, августе и сентябре 2011 года удалось достичь естественного прироста населения.

Прирост населения — это возможный рост объемов спроса на услуги общественного питания в будущем.

Возрастной состав жителей Калининградской области характеризуется существенной половой диспропорцией. Численность мужчин на начало 2010 года составила 441,8 тыс. человек, женщин — 496,1 тыс. человек, то есть число женщин, проживающих в Калининградской области, на 54,3 тыс. человек (или на 12,3%) больше числа мужчин, проживающих в Калининградской области. До 30 лет наблюдается однозначное превышение численности мужчин, в возрасте 30–40 лет это соотношение колеблется то в одну, то в другую сторону. Численное превышение женщин в составе населения отмечается после 40 лет и с возрастом увеличивается. В среднем в Калининградской области на 1000 мужчин приходится 1123 женщины.

Средний возраст жителей Калининградской области составляет 39 лет (в 2008 году — 38,8 года), мужчин — 36,1 года (36 лет), женщин — 41,5 года (41,3 года).

В настоящее время 12,3% жителей Калининградской области, то есть каждый восьмой калининградец, находится в возрасте 65 лет и более. Это отрицательная динамика для ресторанного рынка, поскольку возраст основных потребителей услуг общественного питания — 25–55 лет.

4. Технологические факторы.

Факторы, связанные с прогрессом в технике и технологиях, в значительной степени воздействуют на развитие общественного питания, открывают возможности для производства новых видов услуг, их сбыта и совершенствования обслуживания клиентов.

Большое значение в настоящий момент придается развитию интернет-продаж в продвижении услуг.

Обобщение анализа произведено в PEST — матрице, представленной в таблице. Результатом PEST — анализа является выбор основных факторов внешней макросреды, которые будут создавать возможности и угрозы для компании в прогнозируемом периоде. Анализируя матрицу можно сделать вывод, что на деятельность сети суши-баров в большей мере влияют экономические факторы, в числе которых наиболее существенным является экономическая ситуация в регионе.

Таблица 1. PEST-анализ сети

Наименование фактора	Эксперты (степень влияния)				Средняя оценка	Весовой коэфф.	Взвешенная средняя
	Э1	Э2	Э3	Э4			
1. политический							
Политические события	4	3	4	4	3,75	0,07	0,2625
Изменение режима контроля предприятий общепита	3	3	3	4	3,25	0,06	0,195
Изменение законодательства в режиме ОЭЗ	5	4	5	5	4,75	0,08	0,38
Уровень правовой грамотности	4	3	3	3	3,25	0,06	0,195
Итого							1,0325
2. экономический							
Экономическая ситуация в стране	5	5	5	4	4,75	0,08	0,38
Динамика курса валюты	4	3	5	4	4	0,07	0,28
Налоговая политика	4	5	3	5	4,25	0,08	0,34
Уровень доходов населения	2	3	4	3	3	0,05	0,15
Итого							1,15
3. информационно-технологический							
Развитие новых интернет-технологий	4	3	4	5	4	0,07	0,28
Повышение уровня технической грамотности в стране	1	2	1	1	1,25	0,01	0,0125
Развитие технологий продвижения в интернете	5	4	3	5	4,25	0,08	0,34
Ограниченность информации	2	2	2	2	2	0,04	0,08
Итого							0,7125
4. социальный							
Темп роста населения	3	2	2	3	2,5	0,04	0,1
Средняя продолжительность жизни	3	2	4	3	3	0,05	0,15
Образование	3	4	4	3	3,5	0,06	0,21
Культурный уровень населения	5	4	5	4	4,5	0,08	0,36
Итого							0,82
Итого					56	1	56

В дальнейшем автором планируется провести анализ по совершенствованию системы и спрогнозировать их действующей системы внутриорганизационного маркетинга на предприятии, разработать предложения эффективность.

Литература:

1. Официальный сайт Правительства Калининградской области. <http://www.gov39.ru>

Тенденции развития прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации

Беляев Дмитрий Валерьевич, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В условиях глобализации ПИИ способствуют становлению новой институциональной структуры рыночной экономики. Укрепляют зарождающиеся на рыночной основе хозяйственные связи между экономическими субъектами разных типов стран. В этом смысле ПИИ следует рассматривать, как действенный фактор институциональной трансформации в реальном секторе национальных экономик.

Ключевые слова: глобализация; ПИИ; развитие; приток иностранных инвестиций; тенденции; развитые, развивающиеся, страны с переходной экономикой; воздействие.

В последние десятилетия особую значимость приобрел термин «глобализация»¹, что обусловлено глубоким интересом к этому явлению ученых, работающих практически во всех областях науки, политиков, общественных деятелей, бизнесменов и простых граждан.

Впервые термин «глобализация» появился в 1983 г. в статье *Т. Левита* в журнале «Harvard business review» [3, с. 12–20; 4, с. 14–19]. Первоначально под этим термином понималось образование единых мировых рынков, на которых действуют крупные корпорации, производящие аналогичные товары и услуги. В настоящее время существует большое количество определений этого процесса, зачастую вступающих в противоречие друг с другом [10, с. 6].

Появление термина «глобализация» связывают с именем американского социолога *Р. Робертсона*, который в 1985 г. дал толкование понятию «глобализация», а в 1992 г. изложил основы своей концепции в книге [14]. Согласно Робертсону, глобализация — процесс всевозрастающего воздействия на социальную действительность отдельных стран различных факторов международного значения: экономических и политических связей, культурного и информационного обмена и т.п.

Под глобализацией *Д. Сорос* понимает развитие глобальных финансовых рынков, рост могущества ТНК и их возрастание на национальные экономики [6, с. 15].

Более широкое понятие дает *Р.И. Хасбулатов*, «Понятие глобализация в собственно экономической трактовке правильнее всего отнести к процессу накопления структурных сдвигов и поэтапного формирования органически целостного, взаимосвязанного и взаимозависимого всемирного хозяйства, отдельные звенья которого органически переплетены непрерывно укрепляющимися финансово-экономическими, производственно-техническими, информационными и иными связями, намного более всесторонними, многочисленными и глубокими, чем на предшествующих этапах. Таким образом, это более высокий этап интернационализации всех факторов производства, когда система МЭО пронизывает все национальные эко-

номики, укрепляя экономическую целостность мира» [8, с. 106]. Однако Хасбулатов не упоминает о ТНК и ТНБ в своем определении.

На сегодняшний день в научных и деловых кругах еще не сложилось единого и четкого определения термина «глобализация экономики». Ученые — *А.И. Неклесса, Н.А. Симония, М.М. Гузев, Ю.В. Шишков, А.Б. Вебер, А.А. Тейт, Н.А. Косолапов, М. Кастельс, В.М. Коллонтай, В.Г. Хорос* и др., по-разному трактуют термин «глобализация». Под глобализацией экономики чаще всего понимается стремительное увеличение потоков товаров, инвестиций, кредитов, информации, обменов людьми, идеями, а также расширение географии их распространения. Нам более правомерной представляется точка зрения *Л.А. Юнусова*. По мнению Юнусова, глобализация мировой экономики — это качественно новый процесс формирования единого мирового экономического, финансового, информационного, интеллектуального и гуманитарного пространства посредством революционных изменений в электронике, компьютерной технике, телекоммуникациях и связи, где ведущими участниками выступают ТНК, ТНБ, наднациональные структуры (например, МВФ, МБРР, ВТО) и суверенные государства, обеспечивающие и влияющие на этот процесс. Значительную роль в процессе глобализации играет международное движение капитала, способствующее экономическому росту и стран-реципиентов и стран-доноров, а, следовательно, и финансовая глобализация, как составляющая процессов глобализации мировой экономики [10, с. 17–18].

Мы согласны с мнением *Г.Ф. Фейгина*, что в настоящее время, несмотря на очевидность процесса глобализации, мировое хозяйство еще очень далеко от состояния глобальности. Вопрос о возможности перехода к глобальной форме ведения хозяйственной деятельности остается дискуссионным. Поэтому глобализацию Г.Ф. Фейгин трактует, как длительный очевидный процесс с неопределенным результатом. Неопределенными являются, как длительность процесса становления глобального хозяйст-

¹ Глобализм (от лат. Globus — шар) — в политике — принцип подхода к формированию, организации, функционированию и развитию мира, как целостной экономической, социокультурной и политической суперсистемы.

венного миропорядка, так и сама возможность функционирования глобальной формы ведения хозяйственной деятельности [7, с. 21].

Элементы национальных экономик (национальные производители, потребители, финансовые и другие институты) напрямую интегрируются в общее мировое экономическое пространство. В результате, национальные производители становятся, все больше связаны с иностранными потребителями. Соответственно и на внутренних рынках в борьбе за национальных потребителей, они вынуждены на равных конкурировать с иностранными экономическими субъектами. Таким образом, если раньше происходило количественное увеличение взаимодействия отдельных национальных экономик в форме роста потоков товаров, капитала и инвестиций, то сегодня наблюдается качественное изменение в их взаимодействии.

В этой связи существуют смысловые различия между терминами «глобализация» и «интернационализация» мировой экономики.

Интернационализация — это, на наш взгляд, постепенное усиление взаимозависимости отдельных национальных экономик под влиянием экономической интеграции, при сохранении ключевой роли национального государства и относительной автономности национальных экономик.

Напротив, глобализация приводит к тому, что национальные экономики становятся частью единой мировой экономической системы, т.е. глобализированной экономики.

При множестве общих свойств, глобализация и интернационализация — это два качественно различных процесса [9, с. 20]. Однако многие исследователи отождествляют интернационализацию и глобализацию, характеризуя одни и те же явления то одним, то другим термином, не объясняя их качественного различия [5, с. 39].

Интернационализация хозяйственной жизни предполагает нарастание взаимодействия и взаимосвязи между странами в историческом аспекте, а глобализация — это такая стадия интернационализации хозяйственной жизни, когда она практически охватила весь мир [10, с. 18].

Однако мы считаем, что именно в процессе развития интернационализации хозяйственных отношений появились предпосылки для перехода мирового хозяйства на новую стадию, обозначаемую, как глобализация.

Феномен глобализации сегодня охватывает уже не только экономику, сферу предпринимательской деятельности, но и политическую и социальную сферы. Фактором, все более мощно регулирующим социально-трудовые отношения в современном мире, представляет собой процесс формирования системы международного разделения труда, мировой инфраструктуры, мировой валютной системы, международной миграции рабочей силы, бурный

рост мировой торговли и потоков ПИИ, стремительные технологические изменения.

В конце XX — начале XXI в. решающее значение приобретает снижение издержек международной деятельности. Глобализация начинает рассматриваться, как стратегический ресурс, использование которого необходимо для повышения эффективности развития во всех сферах, в том числе благодаря совершенствованию системы распределения, маркетинга, развития брендов, превращению «традиционной международной экономики торговцев» в «международную экономику интернациональных производителей» на основе дальнейшего развития ПИИ, в том числе и ТНК [5, с. 65].

ПИИ — проявление интернационализации и глобализации экономики, процесса формирования мирового хозяйства, как единой целостной системы и одновременно — средство разрешения противоречий этого процесса. ПИИ сыграли огромную роль в мировой экономике уже на ранних этапах ее становления. В настоящее время нет ни одной высокоразвитой, развивающейся или постсоциалистической страны, в которых не присутствовал бы иностранный капитал в виде ПИИ.

В данной работе мы рассмотрим ПИИ, как важный количественный индикатор глобализации национальных экономик различных стран¹ (рис. 1).

По мнению *Г.Ф. Фейгина*, именно количественные показатели в большей степени воздействуют на глобализационные процессы в мировой экономике, а влияние других факторов сводится к значениям этих показателей [7, с. 184–186].

Для большинства развивающихся стран ПИИ являются значимым источником финансовых ресурсов, поскольку они не только являются достаточно стабильным источником капитала, но и могут обеспечить появление в стране современных технологий, организационных навыков и распределительных сетей. Если исходить из предположения о том, что в условиях дефицита ресурсов отдача является максимальной, то более бедные страны с небольшим капиталом, обильными природными ресурсами и высокой численностью неквалифицированной рабочей силы должны привлекать к себе ТНК, превращая ПИИ в потенциально мощный фактор конвергенции доходов.

Рассмотрим движение мировых ПИИ, начиная с истоков. Возрастающий объем и разнообразие международной торговли товарами и услугами и международных потоков капитала, началось на рубеже 1940-х гг., что напрямую связано с привлечением иностранного капитала, в частности ПИИ. Отметим, что ввиду отсутствия статистических данных в период с 1940 г. по 1969 г. мы не можем наглядно показать объемы привлекаемых и накопленных мировых и национальных ПИИ.

¹ В своей работе «Закономерности глобализаций и развитие национальных экономик» Г.Ф. Фейгин также отмечает важность ПИИ, как одного из основных катализаторов глобализации [7, с. 193, 305, 389.].



Рис. 1. Основные индикаторы глобализации.
 Источник: Составлено автором [7].

По направлению движения иностранных инвестиций между странами можно выделить несколько долговременных периодов. Подробно рассмотрим эти периоды, разбив их на десятилетия. В период с 1940–1950-х гг. основная масса иностранного капитала направлялась из наиболее развитых стран в страны экономически и политически зависимые, находившиеся на более низком уровне развития. Доля иностранного капитала, перемещавшегося между ПРС, составляла не более одной трети. Объемы притока мировых ПИИ в эти годы достаточно скромны.

В 1950-х гг. основной сферой приложения иностранных инвестиций становятся развитые страны. Это связано с распадом колониальной системы, развитием НТР, становлением западноевропейской интеграции, либерализацией внешнеэкономических связей, деятельностью иностранных инвестиций и ТНК, развитием международных финансовых рынков. Таким образом, до 60-х гг. ПИИ привлекались только в развитые страны, т.е. эти страны являлись, как таковыми «прародителями ПИИ». В последующие годы, ПИИ начали также привлекаться и в развивающиеся страны, которые развернули широкомасштабные программы экономического преобразования в области иностранных инвестиций.

Начиная с 1960 г. объемы ПИИ стали быстро возрастать. И хотя о причинах такого роста существуют разные мнения [13, с. 581], в целом они достаточно очевидны. Это и снижение рентабельности производства в развитых странах в связи со структурными изменениями в их экономике, вызвавших отток капитала в развивающиеся страны,

в которых имелись более благоприятные условия для его прибыльного приложения, и ускорение темпов индустриализации в новых независимых государствах, и обусловленные этим изменения сложившейся системы международного разделения труда. По мнению *Р. Ротвелла* [16, с. 171–183], в мировой экономике начался период рационализации международного производственного процесса, повышения его производительности, что сказалось на деятельности ТНК и на направлениях движения ПИИ.

Однако получение независимости развивающимися странами оказало двойственное влияние на приток ПИИ. Во-первых, усложнились условия торговли с бывшими колониальными державами, что привело к импортозамещающей индустриализации в развивающемся мире и резкому увеличению потока ПИИ, особенно в страны Латинской Америки и Карибского бассейна [17, с. 259]. Во-вторых, многие развивающиеся страны (в частности, африканские), после приобретения независимости, существенно ужесточили политику в отношении привлечения ПИИ. В ряде случаев такая политика сопровождалась национализацией иностранных предприятий, в соответствии с теорией зависимости, согласно которой проникновение ТНК в экономику ведет к большему ее отставанию и «недоразвитости». Сторонники теории зависимости обвиняли ТНК и развитые страны в стремлении сохранить (в новых формах) колониальную зависимость в мире, в навязывании новым самостоятельным странам несвойственных им потребительских вкусов, остальных производственных технологий и т.д. Благодаря влиянию сторонников таких взглядов на политику во многих развивающихся государ-

Таблица 1. Объем мирового притока ПИИ в 1970-х гг., млрд. долл.

Год	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Мировой приток ПИИ	13,3	14,3	15,0	20,6	24,1	26,6	22,0	27,1	34,4	42,3
Развитые страны	9,5	10,7	11,5	15,5	21,7	16,9	15,5	20,2	25,4	33,8
Развивающиеся страны	3,9	3,6	3,4	5,2	2,5	9,8	6,5	7,0	8,0	8,5
Страны с переходной экономикой	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Источник: Составлено автором [20].

Таблица 2. Объем мирового притока ПИИ и объем мировых накопленных ПИИ в 1980-х гг., млрд. долл.

Год	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Мировой приток ПИИ	54,1	69,6	58,1	50,3	56,8	55,9	86,4	136,6	164,0	197,3
Развитые страны	46,6	45,5	31,7	32,7	39,2	41,7	70,6	114,8	133,6	166,5
Развивающиеся страны	7,5	24,0	26,4	17,5	17,6	14,2	15,8	21,8	30,4	30,7
Страны с переходной экономикой	0,02	0,01	0,0003	0,018	-0,008	0,02	-0,03	0,007	0,02	0,02
Мировой объем накопленных ПИИ	699,0	749,2	784,0	836,5	865,9	987,6	1136,3	1337,1	1528,5	1837,9
Развитые страны	401,6	432,3	449,5	488,5	506,2	613,7	745,9	918,7	1084,1	1362,0
Развивающиеся страны	297,3	316,9	334,5	348,0	359,7	373,9	390,4	418,4	442,7	474,2
Страны с переходной экономикой	—	—	—	—	—	—	—	—	1,6	1,6

Источник: Составлено автором [20].

ствах усилился контроль над ПИИ, приводивший к полному их запрету.

Начиная с 1970 г. стали доступны статистические данные, опираясь на которые мы можем судить о количестве ПИИ, поступающих в различные типы стран (табл. 1). Общая тенденция постоянного увеличения притока ПИИ свидетельствует об интеграции ПИИ в мировую хозяйственную систему.

С 1970-х гг. растущие потоки ПИИ между развитыми странами были тесно связаны с быстрым развитием производства, особенно в капиталоемких и высокотехнологичных секторах экономики стран, что сопровождалось стремительным ростом доходов и их конвергенцией. Эти потоки главным образом были ориентированы в двух направлениях и зачастую поступали в одни и те же сектора. Инвестиционные потоки состояли из вложений, производимых крупными компаниями, которые уже имели прочные связи в экспортной сфере и для которых контроль над производственными активами за рубежом обеспечивал более надежное средство получения и увеличения ренты на неидеально функционирующих конкурентных рынках. Подобные внутриотраслевые ПИИ в основном были обусловлены размерами рынка и наличием сложного технологического производства. Большинство развивающихся стран находилось на периферии этих процессов, и могли предложить ТНК лишь весьма ограниченные возможности в плане инвестиций.

Однако расширение местных рынков привлекло ТНК в те сектора, где довольно интенсивно использовались малоквалифицированная рабочая сила и технологии среднего уровня, например, в химическую промышленность и сферу транспорта. Это происходило в ряде крупных развивающихся стран и обычно имело место в тех случаях, когда тарифные барьеры обеспечивали более надежные рынки, что способствовало концентрации потоков ПИИ в этих странах. Поскольку за стремительным увеличением ПИИ в современном секторе услуг стоят во многом аналогичные экономические силы, смещение потоков в пользу развитых стран сохраняется с 1970 г. и в последнее время часто осуществляется через СиП [10, с. 161–162]. Отметим, что объем мирового притока ПИИ с начала 1970-х гг. по настоящее время увеличился почти в 115 раз.

Следующий временной период — это 1980-е гг. В начале 1980-х гг. приток ПИИ несколько сократился во всем мире (чему способствовала и рецессия 1982 г.), но особенно он уменьшился в развивающиеся страны (в большей степени, чем в страны ОЭСР), (табл. 2).

Потоки ПИИ в основном были направлены из одной ПРС с избыточными капиталами в другую и даже в тех случаях, когда потоки ПИИ переливались в развивающиеся страны, они отличались высокой концентрацией во времени и пространстве и помимо выгод приводили к издержкам.

По данным Центра ООН по ТНК, в сфере взаимных отношений в США, ЕС и Японии замыкалось 80% ПИИ в то время. В 1980-х гг. многие из развивающихся стран вступили в полосу долговых кризисов. Объем частных кредитов этим странам начал быстро сокращаться. Соответственно, доля ПИИ начала возрастать, превышая темпы роста производства и торговли. Под влиянием быстрого экономического подъема после рецессии начала 80-х гг., бума СиП и отчасти реакции на изменение политики в отношении ПИИ [18, с. 91]. Между первой половиной и второй половиной 1980-х гг. произошло почти 4-кратное увеличение среднегодовых мировых притоков ПИИ (табл. 2). Потоки ПИИ были сконцентрированы в нескольких странах. С начала 1980-х гг. на восемь ведущих получателей ПИИ пришлось три четверти притока инвестиций в эти страны – США, Канада, Великобритания, Испания, Бельгия, Франция, Нидерланды и Австралия. Также отметим, что мировой объем накопленных ПИИ с 1980-х гг. по настоящее время увеличился почти в 30 раз¹ и достиг примерно одной трети от мирового ВВП в 2011 г.

Мы согласны с Л.А. Юнусовым, что положительные изменения произошли, во-первых, благодаря стремительной и широкомасштабной либерализации политики в отношении ПИИ не только в развитых, но и в развивающихся странах значительные изменения произошли во взаимоотношениях между государствами и ТНК. В группе развивающихся стран такие изменения предусматривали сокращение налогов, предоставление большей защиты инвесторам и расширение системы стимулирования. На международном уровне о необходимости подобных изменений также настаивали участники многосторонних форумов. Кроме того, их включали в условия двухсторонних и региональных соглашений и договоров. В большинстве случаев пересмотр законов, касающихся ПИИ, был связан с увеличением пакета мер, направленных на повышение роли рыночных сил в распределении ресурсов. Например, в Латинской Америке притоку ПИИ в сферу услуг в значительной мере способствовали программы приватизации. Во-вторых, крупные корпорации ввели новую практику в управлении своими активами за рубежом. С одной стороны, произошел переход от «простых» интеграционных стратегий к «сложным», связанным главным образом с производственной деятельностью. Прежде компании, расширяясь и открывая свои филиалы за рубежом, воспроизводила все свои операции в одном месте за пределами страны. Теперь операции, предусмотренные отдельными звеньями цепи создания добавленной стоимости, выполняются в разных местах и оцениваются в соответствии с тем, в какой мере они способствуют достижению целей компании, выступающей, как единое целое, а не по прибыльности этих операций для страны-хозяйки. Эти тенденции привели к направлению значительной

части ПИИ в сферу промышленного производства Азии, Центральной Америки и Мексики [10, с. 163–164].

Развивающиеся страны становятся все более важными партнерами для наиболее развитых стран благодаря растущему спросу на их ресурсы и готовую продукцию и возникновению практики принятия коллективных решений в мировой экономике. Изменение ситуации, по оценкам экспертов Центра ТНК ООН, способствовал целый комплекс различных, иногда противоположных, факторов:

- замедление экономического роста и недостаточный уровень накопления капитала в развивающихся странах;
- уменьшение привлекательности большинства развивающихся стран, как получателей ПИИ по сравнению с развитыми странами;
- возрастающая заинтересованность развивающихся стран в получении новых технологий, необходимых для ускорения структурных изменений в их экономике;
- утрата иллюзий о преимуществах банковских кредитов по сравнению с ПИИ в результате мирового финансового кризиса и усложнения практики обслуживания и возврата кредитов;
- воздействие ряда ТНБ, государств-кредиторов, МВФ и Всемирного банка на развивающиеся страны, способствовавшее либерализации их экономики;
- растущее осознание странами «социалистической ориентации» и слабо развитыми странами неэффективности бюрократических методов управления экономическими процессами [19, с. 262–263].

Способствовали изменению отношения развивающихся стран к ПИИ и проблемы, связанные с нехваткой валютных средств вследствие сокращения как прямых, так и портфельных инвестиций в их экономику и хронических торговых дисбалансов их внешней торговли.

В том же направлении действовала политика приватизации, провозглашенная, в частности, М. Тэтчер, получившая широкий международный резонанс, практика реформирования налоговой сферы и использование других методов, уменьшавших роль государства в экономике, и, конечно, распад «социалистического содружества» и СЭВ, нанесший серьезный удар по взглядам на централизованное планирование и развитие инвестиционной деятельности, контролируемой государством.

Многие развивающиеся страны начали осуществлять политику «большей открытости» национальной экономики, что повлекло за собой изменение и отношения к иностранным инвестициям, выразившееся, в том числе, в изменении законодательства, регулирующего ПИИ. Однако политика либерализации не была достаточно глобальной и последовательной, особенно в отношении ПИИ. Ряд стран сохранил ограничительные механизмы с целью защиты местных предпринимателей от иностранной конкуренции. Другие развивающиеся страны поощряли лишь иностранные инвестиции, направленные на организацию

¹ Статистические данные об объеме мировых накопленных ПИИ стали доступны только начиная с 1980 г.

Таблица 3. Объем мирового притока ПИИ и объем мировых накопленных ПИИ в 1990-х гг., млрд. долл.

Год	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Мировой приток ПИИ	207,5	154,1	165,9	223,3	256,0	342,8	390,9	487,9	706,3	1091,4
Развитые страны	172,5	114,0	111,1	143,4	150,6	222,5	236,0	285,4	508,7	852,1
Развивающиеся страны	34,9	39,8	53,0	76,7	103,4	115,8	146,6	190,6	190,7	228,9
Страны с переходной экономикой	0,08	0,204	1,7	3,1	2,0	4,1	5,9	10,4	8,1	8,6
Мировой объем накопленных ПИИ	2081,1	2344,5	2425,3	2608,8	2851,8	3438,1	3985,8	4588,4	5762,6	7137,5
Развитые страны	1562,3	1786,2	1810,8	1913,0	2080,7	2579,3	2984,8	3443,6	4490,7	5498,1
Развивающиеся страны	517,2	556,1	614,0	693,2	764,3	847,3	983,7	1115,2	1238,3	1596,5
Страны с переходной экономикой	1,7	2,2	0,5	2,6	6,8	11,5	17,4	29,6	33,7	42,9

Источник: Составлено автором [20].

совместных предприятий, предпочтение отдавалось СиП. В ряде стран законодательство поощряло инвестиции только в определенные отрасли, в частности, в отрасли, обеспечивающие развитие экспорта и т.п.

Изменения по отношению к ПИИ далеко не всегда сопровождались совершенствованием управления экономикой. ПИИ из развитых стран очень часто определялись, как и прежде, главным образом фактором наличия у развивающихся стран природных ресурсов. Все это привело к тому, что большинство развивающихся стран продолжало включаться в процессы интернационализации и глобализации лишь в качестве пассивных участников [5, с. 61–64]. Таким образом, вплоть до конца 80-х гг. ПИИ направлялись только в развитые и развивающиеся страны. Эти страны обладали благоприятным инвестиционным климатом и создавали все возможные условия для притока иностранных инвестиций, с целью планомерного развития с их помощью.

С момента падения Берлинской стены в 1989 г., внимание инвесторов стали привлекать бывшие социалистические страны, которые взяли курс на демократические преобразования и возвращение к рыночной модели экономики. В частности, например, это относится к странам ЦВЕ, темпы роста притока ПИИ в которые превысили среднемировые. Интерес со стороны инвесторов повысился, благодаря принятым мерам по улучшению инвестиционного климата в этих странах. Тем самым, для иностранных инвесторов образовался новый рынок, рынок, который долгое время не давал возможности вступить на него, будучи составной частью плановой экономики и регулируемый государством. Таким образом, у инвесторов появилась возможность занять этот рынок и планомерно расширять там свое производство и предоставлять услуги.

Теперь рассмотрим динамику притока ПИИ в 1990-х гг. (табл. 3).

Начиная с 1990-х гг. начался новый период в истории ПИИ, т.к. страны с переходной экономикой включились в процесс международного движения капитала в период его

бурного развития, когда ведущие страны мира осуществляли дерегулирование экономики, в стремлении преодолеть наметившуюся в 80-е гг. экономическую стагнацию. Развитию процесса способствовала высокая деловая активность в мире. В 90-х гг. экономический рост и интенсивное вовлечение в экономический оборот новых ресурсов были характерны практически для всех стран [1, с. 10–11].

Бесспорным, с нашей точки зрения, является тот факт, что первым шагом к реинтеграции стран с переходной экономикой в мировое хозяйство, послужила либерализация внешней торговли, за которой довольно быстро последовал рост ее объема и кардинальные изменения в географической и товарной структуре. Вслед за этим большинство стран в рамках стратегии трансформации стали следовать линии на либерализацию движения иностранного капитала, открывая тем самым экономику для международных инвестиционных потоков и включаясь в процесс глобализации. В результате чего растущее значение для реинтеграции регионов в мировое хозяйство приобрел начавшийся приток ПИИ.

Однако всю первую половину 90-х гг. иностранные инвесторы в большинстве стран все же встречали сопротивление. Активность их сдерживалась отсутствием или несовершенством нормативно-правовых рамок, непрозрачностью институтов, неблагоприятными таможенными режимами, незаинтересованным в появлении иностранных собственников директорским и менеджерским корпусами, враждебно настроенными профсоюзными активистами. Ощутимые результаты деятельности предприятий с иностранным участием и их превосходство в вопросах эффективности производства и оплаты труда, а также острая нужда государства в дополнительных финансовых ресурсах изменили общее отношение к иностранным инвесторам. Правительства и местные фирмы начали предпринимать активные действия по привлечению в экономику иностранных инвестиций, зачастую очень дешево выставляя на продажу активы. Это совпало

Таблица 4. Объем мирового притока ПИИ и объем мировых накопленных ПИИ в 2000-х гг., млрд. долл.

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Мировой приток ПИИ	1400,5	827,6	628,0	587,0	744,3	980,7	1463,4	1975,5	1790,7	1197,8	1309,0	1524,4
Развитые страны	1138,0	601,0	440,7	369,2	418,8	619,2	977,9	1306,9	965,1	602,8	601,9	748,0
Развивающиеся страны	257,6	215,6	174,9	183,6	293,1	332,3	429,5	573,0	658,0	510,6	573,6	684,0
Страны с переходной экономикой	7,0	9,5	11,3	20,0	30,4	31,1	54,5	91,1	121,0	71,6	68,2	92,0
Мировой объем накопленных ПИИ	7450,0	7477,6	7501,2	9387,5	11100,7	11563,0	14300,4	17901,1	15451,3	18041,0	19906,7	20438,2
Развитые страны	5653,7	5592,2	5655,0	7253,6	8577,9	8577,4	10550,4	12738,2	10812,7	12296,7	12890,9	13055,9
Развивающиеся страны	1735,5	1797,4	1730,9	1979,9	2325,4	2712,8	3355,0	4487,5	4214,3	5120,2	6256,1	6625,0
Страны с переходной экономикой	60,8	88,0	115,4	154,1	197,4	272,8	395,0	675,3	424,3	624,1	759,7	757,3

Источник: Составлено автором [20].

по времени с периодом высокого инвестиционного потенциала в мире. Когда мировые потоки ПИИ росли значительно быстрее глобального ВВП и экспорта, а ТНК стремились использовать возможности проникновения на новые рынки. Позднее главной движущей силой ПИИ в промышленность стал экспортный спрос, а стремление закрепиться на новых рынках привлекло инвесторов в сектор услуг.

В результате в постсоциалистических странах, в частности в ЦВЕ, произошел настоящий бум ПИИ. С 1990 г. объем притока ПИИ в странах с переходной экономикой начал заметно расти¹. С середины 90-х гг. стало увеличиваться число стран, активно привлекающих ПИИ, и быстрый рост их притока постоянно продолжался. Позитивная роль ПИИ признавалась уже большинством стран мира. В документе ЮНКТАД «Партнерство для роста и развития» подчеркивалось, что ПИИ могут играть ключевую роль в экономическом росте, что это инструмент, который может обеспечить производственную интеграцию в мировой экономике на основе обмена технологией, управленческим опытом, совместного развития инноваций и предпринимательства «путем усиления прямых и обратных связей» [17, с. 268].

К концу 90-х гг. более половины притока частных долгосрочных капиталовложений в развивающиеся страны составляли ПИИ, в то время как, например, в 70-х гг. две

трети внешнего финансирования приходилось на банковские кредиты. Также прочно укрепили свои позиции на мировой рынке капитала развитые страны и страны с переходной экономикой, которые к концу 90-х гг. многократно превысили объемы ПИИ, поступившие в начале этого десятилетия.

Основываясь на изложенных выше фактах, подчеркнем, что в 90-х гг. доминирующую роль на мировом рынке ПИИ продолжают играть развитые страны. Развивающиеся страны и особенно постсоциалистические страны активно борются за ПИИ, проводя широкомасштабную либерализационную политику и регулирование законодательной базы национальных экономик.

Особое внимание уделим анализу ПИИ в последние годы (табл. 4).

В начале текущего века из-за нестабильной геополитической ситуации мировую экономику охватили застойные явления. Это привело к глобальному спаду инвестиционной активности. Негативное влияние на нее оказали понижение котировок акций ряда ведущих компаний, низкие прибыли, медленная реструктуризация многих корпораций, рост цен на нефть, катаклизмы на финансовых рынках и завершение в некоторых странах приватизаций. Свертывание инвестиционной активности ТНК, вызванное вялой экономической конъюнктурой, привело к сокращению на две трети операций в сфере трансгра-

¹ В период социалистической экономики доля стран с переходной экономикой от мирового объема ПИИ практически равнялась нулю с 1970 по 1991 г.

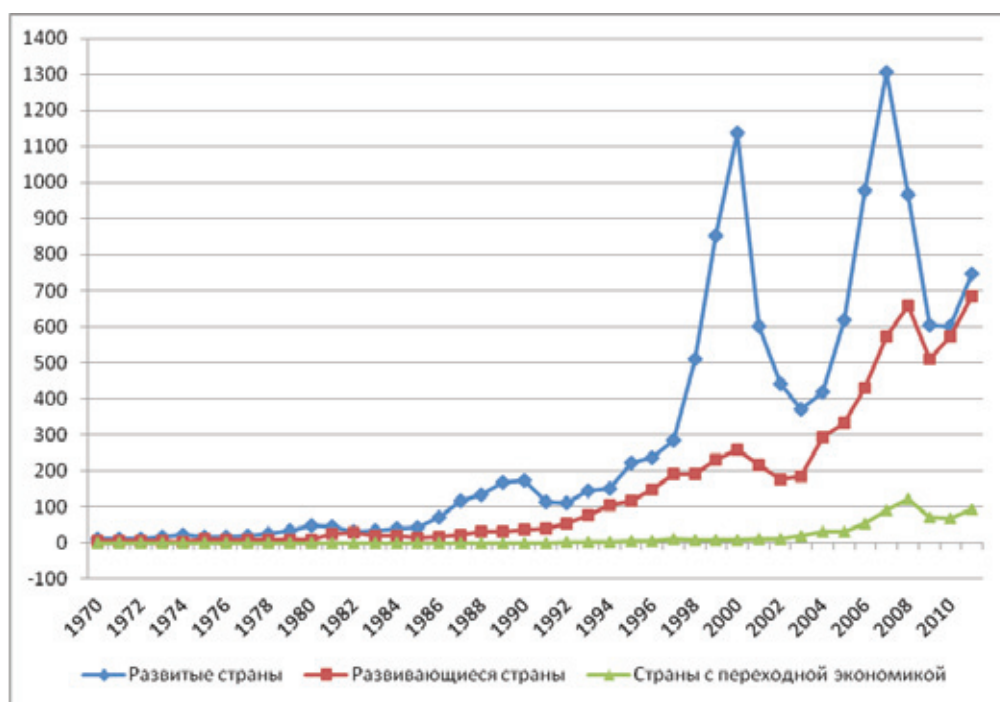


Рис. 2. Приток ПИИ в развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой в 1970–2011 гг. (млрд. долл.).
 Источник: Составлено автором [20].

нических СиП. Уменьшилось количество крупных сделок. Годовой приток ПИИ сократился в мире с 1400,5 млрд. долл. в 2000 г. до 587 млрд. долл. в 2003 г.

Вместе с тем степень устойчивости экономики стран-получателей ПИИ к неблагоприятным глобальным тенденциям оказалась разной. Наибольшим было падение делового доверия в развитых странах, прежде всего в США, Канаде и государствах «старой» Европы. Суммарный объем притока ПИИ в развитые страны в 2003 г. составил всего 369,2 млрд. долл., против 1138 млрд. долл. в 2000 г. Показатели развивающихся стран также имели отрицательную тенденцию. Только страны с переходной экономикой показали положительную динамику роста.

В то же время многие регионы смогли более или менее успешно противостоять воздействию неблагоприятной мировой конъюнктуры. Динамично развивались Китай, Индия, Япония и другие азиатские страны. Сохранил устойчивость экономический рост в странах Латинской Америки и Карибского бассейна. Не утратила динамизма экономика стран ЦВЕ. Эти новички в сфере ПИИ продолжали реструктуризацию экономики для увеличения потоков ПИИ, направляемых в их страны.

Изменение географии наиболее динамично развивающихся регионов, повышение интереса инвесторов, ориентированных на освоение и эксплуатацию природных ресурсов в богатых ими странах, результативность принимаемых правительствами мер и внешнеполитических инициатив, направленных на привлечение ПИИ, внесли коррективы в мировое движение капитала. Самым крупным реципиентом ПИИ впервые стал Китай, превзойдя по

этому показателю США. Улучшение положения в регионе способствовало целый ряд факторов — сочетание благоприятных деловых подходов, планомерное движение к дальнейшей экономической интеграции и улучшившийся инвестиционный климат. Многие страны по всему миру смогли привлечь большие объемы ПИИ, чем в предыдущие годы.

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. отрицательно повлиял на международное движение ПИИ, но в целом в период 2000–2011 гг. мировые объемы привлеченных и накопленных ПИИ заметно выросли и продолжают расти. Развивающиеся страны по объему привлекаемых ПИИ стали вплотную приближаться к развитым странам, а страны с переходной экономикой планомерно также увеличивают долю ПИИ в своих национальных экономиках. Конечно же, объемы ПИИ в постсоциалистических странах не столь высоки, в виду их позднего старта в борьбе за ПИИ.

Тенденции последних лет обусловлены интеграцией и сплочением многих стран между собой, что приводит к предсказуемости их экономической политики и прозрачности принимаемых решений, которые стали определяться ориентирами и ограничениями этих организаций, что повысило уровень доверия инвесторов. Основываясь на этом, мы считаем, что страны находясь в союзах, альянсах с другими странами таких как: СЕМАС, САСМ, CARICOM, ФТАА, НАФТА, АСЕАН, ЕСО, СААРС, ЕФТА, ЕУ, АСР, АПЕС, ВТО, G8, G20, G77, GSTP и др., «страхуют друг друга» от риска, дают определенные гарантии, оказывают содействие по развитию, что влечет за собой

рост ПИИ, ВВП и развитие всего реального сектора национальной экономики всех типов стран. Это развитие происходит при обильном притоке ПИИ, что помогает развитию сектора производства и сектора услуг, в который в последние годы значительно вырос объем поступающих и накопленных иностранных инвестиций. Тем самым, рост производства и услуг стимулирует экономический рост мировой и национальной экономики.

Исходя из рассмотренных выше долговременных периодов, можно сделать вывод о систематическом росте ПИИ во всех типах стран и мире в целом. Данные расхождения можно проиллюстрировать графически (рис. 2).

Мы видим, что на протяжении всего рассматриваемого нами периода приток ПИИ имел положительную динамику. За исключением временных отрезков, связанных с нестабильной экономической ситуацией в мире, которая напрямую влияет на международное движение ПИИ.

На основании проведенного анализа, обобщим выявленные мировые тенденции ПИИ. Объем мирового притока ПИИ вырос с 13,3 млрд. долл. до 1524,4 млрд. долл. (с 1970 по 2011 г.), а мировой объем накопленных ПИИ вырос с 699,0 млрд. долл. до 20438,2 млрд. долл. (с 1980 по 2011 г.). Увеличился приток ПИИ в реальном секторе мировой экономики со 187,5 млрд. долл. до 1633,5 млрд. долл. (с 1989 по 2009 г.) и объем накопленных ПИИ в реальном секторе с 1803,7 млрд. долл. до 17950,5 млрд. долл. (с 1990 по 2009 г.). Мы видим, что объем ПИИ постоянно растет, инвестиции активно участвуют в мировой хозяйственной деятельности и процессах глобализации. ПИИ также являются неотъемлемой частью странового и мирового ВВП. Объем накопленных ПИИ по отношению к мировому ВВП показывает положительную динамику роста в 1980 г. — 5,9%, а в 2011 г. — 29,3%; объем притока ПИИ по отношению к мировому ВВП в 1980 г. — 0,5%, а в 2011 г. — 2,2%, что говорит о значительном усилении мировых позиций ПИИ. ВВП является показателем уровня жизни населения, чем выше ВВП, тем выше уровень жизни. ПИИ положительно воздействуют на экономический рост, а значит и на уровень жизни населения. Это говорит о том, что ПИИ были и являются движущей силой глобализации и интернационализации.

Однако чтобы страны могли получить выгоду от ПИИ, находящиеся в них компании и институты должны иметь необходимую «поглощающую способность». Страны, в которых параллельно притоку ПИИ вкладываются значительные средства в создание внутреннего потенциала (например, Сингапур и Ирландия), добились наибольших успехов в мобилизации притока ПИИ. И наоборот, если ПИИ обусловлены существенными налоговыми льготами или становятся результатом применения политических мер, ведущих к возникновению торговых диспропорций

(квоты на текстиль и одежду) и не сопровождаются одновременным наращиванием местного потенциала и созданием связей между иностранными филиалами и местными компаниями, то возможности получения долгосрочных выгод от ПИИ оказываются весьма ограниченными [2].

Следует отметить, что остается открытым вопрос о том, каким образом между ПИИ, накоплением капитала и ростом может установиться связь, позволяющая создать благоприятный цикл для развивающихся и постсоциалистических стран. Согласно оценкам *М. Блумструма* [11, с. 7], сведения о наличии позитивной корреляции между запаздыванием ПИИ и ростом дают достаточно оснований считать ПИИ двигателем роста, но только при условии ведения страной открытой политики. Ведение открытой политики возможно при членстве в международных организациях, союзах и альянсах. Хотя другие исследователи либо не видят признаков того, что ПИИ являются независимым ускорителем роста даже при таких условиях (например, *Р. Каркович* [12, с. 18]), либо полагают, что эффект от них очень невелик и исчезает в случае усиления контроля в отношении определенных характеристик страны (*Д. Родрик* [15, с. 37]). Нам более правомерной представляется точка зрения Блумструма и мы категорически не разделяем точки зрения Карковича и Родрика, т.к. ПИИ способны стать и являются ускорителем экономического роста, однако говорить о полной открытости развивающихся и постсоциалистических стран до достижения ими определенного экономического уровня преждевременно. Им необходимо, в целом следуя политике открытости, обеспечить защиту отдельных отраслей реального сектора, с целью обеспечения экономической безопасности государств.

Таким образом, влияние ПИИ на рост и конвергенцию доходов зависит от соблюдения многих условий. ПИИ оказывают воздействие на рост, однако и быстрый рост также влияет на приток ПИИ, например, — экономика Китая или Российской Федерации. Следует также учитывать, что динамика ПИИ носит кумулятивный характер, причем размеры существующих портфелей ПИИ оказывают серьезное воздействие на размеры последующих потоков. Анализ данных позволяет нам утверждать, что необходимо преодолеть некий пороговый уровень в доходах, развитии человеческого капитала, технологических знаний и предпринимательства для того, чтобы имело место значительное положительное воздействие ПИИ на конвергенцию доходов. Следовательно, политику по привлечению и управлению ПИИ нельзя разрабатывать и планировать без учета начальных условий и структурных ограничений, существующих в экономике страны, в данный момент времени. Все это делает актуальным анализ эффективности процессов глобализации, осуществляемых через развитие ПИИ.

Литература:

1. Глинкина С.П., Куликова Н.В., Фейт Н.В. Прямые иностранные инвестиции в европейских странах с переходной экономикой. — М.: Наука, 2006.

2. Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций. — М.: Анкил, 2001.
3. Кузнецов В.И. Что такое глобализация? // МЭиМО, 1998. №2.
4. Кузнецов В.И. Что такое глобализация? // МЭиМО, 1998. №3.
5. Онгоро Т.Н. Прямые иностранные инвестиции в экономику развивающихся стран: опыт анализа западных теоретических оценок и международной статистики. — СПб.: СПбГУЭФ, 2006.
6. Сорос Дж. О глобализации. — М.: Эксмо, 2004.
7. Фейгин Г.Ф. Закономерности глобализации и развитие национальных экономик: Диссертация д-ра экон. наук. — СПб., 2009.
8. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. — М.: Экономика, 2001. Т.1.
9. Чугров С.В. Глобализация, модернизация или интернационализация? // МЭиМО, 2002. №4.
10. Юнусов Л.А. Прямые иностранные инвестиции в условиях глобализации мировой экономики. — М.: РГТЭУ, 2010.
11. Blomström M., Lipsey R., Zejan M. What explains developing country growth? // NBER Working paper, 1992. №4132.
12. Carcovic M., Ross L. Does foreign direct investment accelerate economic growth? — Minnesota, 2002.
13. O'Hara Ph.A. Encyclopedia of political economy. — Routledge, 1999. Vol. 1.
14. Robertson R. Globalization. — London, 1992.
15. Rodrik D. The new global economy and developing countries: making openness work // Overseas development council, 1999.
16. Rothwell R. Pointers to government policies for technical innovation // Futures, 1981. Vol. 13.
17. UNCTAD. Beyond conventional wisdom in development policy: an intellectual history of UNCTAD, 1964–2004. — New York, Geneva, 2004.
18. UNCTAD. World Investment Report 1993. — New York, Geneva, 1993.
19. UNCTC. Transnational corporations in world development: trends and prospects. — New York, 1988.
20. <http://unctadstat.unctad.org>

Мобильность трудовых ресурсов предприятия

Богатырева Марина Руслановна, кандидат социологических наук, доцент;
 Мясягутова Алия Наилевна, студент
 Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В данной статье рассматриваются особенности мобильности трудовых ресурсов предприятия и управление ими.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, труд, мобильность.

Переход к новому типу социальности, к новым нормативным и смысловым системам сопряжен с целым рядом интегративных состояний, носящих определяющий характер для общества. В ситуации преобразования основных сфер жизнедеятельности важно рассмотреть проблемы сохранения и воспроизводства трудового потенциала в общем контексте экономических, социальных, культурных и политических изменений. [1] Именно труд сопровождал человека на протяжении всех исторических эпох, становясь все более разнообразными и многосторонним.

Труд в широком смысле представляет собой, во-первых, определенный способ отношения человека к миру (главным образом к так называемой «природе») и, во-вторых, — человека к другому человеку. [3, 32]

Трудовые ресурсы предприятия являются важнейшим ресурсом каждого предприятия, от качества и эффектив-

ности его использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность.

Трудовая мобильность терминологически выражает собой любое трудовое изменение, а сущностью данного понятия выступает, прежде всего, трудовой рост людей. Стабильность работника или коллектива имеет своим содержанием не отсутствие изменений и развития, а процесс функционирования, закрепления и упрочения на достигнутых трудовых позициях. [4,91]

В настоящее время большинство российских предпринимателей понимают, что успех выполнения поставленных задач и целей определяется тем, насколько же эффективно подобран тот или иной коллектив.

Трудовой коллектив оказывает, как положительное, так и отрицательное воздействие на поведение людей, выражение их индивидуальности.

Всякая трудовая деятельность независимо от сферы ее приложения и профессии работающего предполагает наличие пяти составных частей:

1) предмет труда (сырье; комплектующие изделия; объекты оказания услуг; объекты проведения работ);

2) средства труда (машины, механизмы, аппараты, инструменты);

3) технология деятельности — способ воздействия на предмет труда, определенная последовательность действий и методов воздействия на предмет труда с целью получения заранее намеченного результата;

4) организация труда — определенный порядок осуществления трудового процесса, который складывается из производственного взаимодействия людей со средствами производства и друг с другом и обеспечивается созданием необходимых условий труда;

5) целесообразная деятельность работника, который при помощи средств труда, технологии и определенной организации осмысленно воздействует на предмет труда для придания ему свойств, удовлетворяющих определенные потребности человека.

Каждый из этих элементов трудового процесса необходим, но их роль в достижении конечного результата деятельности различна. [6, 69]

Существенный момент для ее решения — карьера молодого специалиста, самого важного кадрового ресурса на любом предприятии. Трудовая мобильность — это неотъемлемая часть современного мира, так как именно мобильность персонала обеспечивает стабильное развитие всего предприятия. Но стоит так же отметить, что мобильность является неотъемлемой характеристикой самого работника, это показатель гибкости сотрудника. Это способность работника приспособиться к новым условиям труда, под которыми подразумеваются не только освоение новой техники или изменение должности, так же и смена образа жизни в целом, если того требует новое место работы. [4] Профессиональная мобильность является неотъемлемой частью всей трудовой жизни человека. Профессиональная мобильность связана с наличием у работников дополнительных или смежных профессий, степенью освоения своей профессии, хорошей базовой теоретической подготовкой как условием быстрого освоения новых функций, мотивацией, направленной на изменение трудовой деятельности. Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий, быстро изменяющиеся условия жизни в информационном обществе, постоянно обновляющиеся знания требуют от работника умений мобильного реагирования в своей профессиональной деятельности на постоянно изменяющиеся потребности общества. Новые технологии, непрерывные инновационные процессы: все это требует от работника мобильности, готовности трудиться в условиях постоянных изменений. Конечно же, современный молодой специалист растет в рамках одного проекта, однако при этом зачастую рассматривает новые предложения и всегда готов к принятию кардинальных решений по смене профессии. Выпуск-

ники имеют быстрый карьерный рост, что влечет за собой более выгодные предложения конкурентов либо своей же компании, и это предложение подразумевает смену места жительства, освоение новых знаний. Многие переезжают в другие города, меняют образ жизни, осваивают новые профессии, получают дополнительное образование. Особенность современного молодого специалиста проявляется в том, что на первом месте для него стоит интерес в работе, уровень заработной платы и карьерный рост (эти требования перестают существовать по принципу «либо-либо», границы смываются). Не находя удовлетворения, он готов идти дальше, не задерживаясь на одном месте, — в этом заключаются причины мобильности. [2] Что касается старшего поколения, ситуация складывается иначе. Такие работники менее мобильны. Это, прежде всего, связано с семейными обстоятельствами. Но нельзя об этом говорить так категорично. У некоторых людей трудовая мобильность может активизироваться в районе 40 лет, когда в силу кризиса среднего возраста человек стремится сменить обстановку, привычный уклад жизни и реализовать себя в других сферах деятельности.

Малое количество выпускников обладает трудовой мобильностью. В настоящее время редкие молодые специалисты готовы начинать свою трудовую деятельность с мелких позиций (специалистов, помощник) и осваивать профессию с низов. У большинства из них очень большие амбиции, им кажется, что у них достаточно знаний и опыта для того, чтобы работать на ведущих должностях, а через некоторое время (максимум год или два) и на руководящих. Степень мобильности работника в большей мере зависит от его личностных особенностей. Существует два «типа» людей: достигающие (то есть те, которые добиваются результатов постоянным трудом, работой над собой) и поглощающие (те, которые ждут, когда им предложат то, чего они хотят, они ориентированы на расширенный социальный пакет, льготы, легкие задачи и высокий оклад). Первому типу как раз и присуща трудовая мобильность, так как они мотивированы активно осваивать профессию, добиваться высот, а также обладают внутренней референцией и считают, что все в жизни в их руках. [8] Трудовая мобильность зависит не только от возраста, но и от характера человека и его воспитания. Есть люди, нацеленные на достижения успеха. Они постоянно трудятся на результат, работают над собой. Это — так называемые достигающие люди. Люди поглощающие ждут, что все будет сделано за них, и им предложат готовые решения. Они хотят, чтобы работа была легкой, а зарплата — высокой, и больше достигающих людей ориентированы на льготы и расширенный социальный пакет. Трудовая мобильность присуща достигающим людям, потому что они стремятся как можно лучше освоить свою профессию и добиться наилучшего результата. Такие люди считают, что их успех — в их руках. В свою очередь, молодому специалисту нужно планировать свое будущее в соответствии со своими потребностями, сложившимися социально-экономическими условиями. Ему необходимо

получить подробную информацию о перспективах своего служебного роста и возможностях повышения квалификации в данной организации, а также о тех условиях, которые он должен для этого выполнить. Если специалист не владеет такой информацией, мотивация его поведения становится слабой, человек работает не в полную силу, не стремится повышать квалификацию и рассматривает организацию как место, где можно переждать некоторое время перед переходом на новую работу, более перспективную. Трудовая мобильность — такое сильное явление в жизни производственных коллективов, что она сказывается на эффективности управления не только коллективом, но и производством. Она включает в себя как положительные, так и отрицательные моменты в трудовой деятельности человека. Отметим, что отрицательные ее черты вызваны низким уровнем сознания работников, недостатками организации труда, управления трудовым процессом, должны устраняться, а положительные моменты, способствующие развитию труда и человека, проявляться все больше. Таким образом, можно сформулировать важнейший принцип управления трудовыми ресурсами на предприятии: не стоит гасить стремление работников к трудовой мобильности, рассматривая в ней противоречие стабильности кадров, а дать ей такое направление, чтобы потребности работников в трудовом развитии удовлетворялись на их рабочих местах либо перемещением на другие рабочие места в пределах данного предприятия. Нельзя стабилизировать трудовой коллектив лишь путем трудовой мобильности. Если добиваться только закрепления работника на определенных трудовых позициях, то конечным результатом этого может быть трудовой застой работника, не исчерпавшего возможности своего роста.

А это приводит к тому, что работник перестает отвечать возникающим перед предприятием новым заданиям. Управление мобильностью трудовых ресурсов предприятия не должно ограничиваться лишь закреплением кадров, формированием стабильных коллективов, оно должно нацеливаться на то, чтобы закрепленные кадры росли в трудовом отношении, повышая качество и эффективность труда, формируя в себе потребности к труду как к процессу жизненно важному. [3, 129] Вступая в процесс трудовой деятельности, человек не оставляет за «порогом труда» все богатства своих социальных связей и отношений, не превращается в некий «инструмент», обладающий только способностью к труду, производственными знаниями, навыками и опытом. Для человека как субъекта труда важно, чтобы его трудовая деятельность была общественно полезной и признанной обществом. В трудовой деятельности человек реализует свои цели, удовлетворяет потребности и интересы как личность, включает свой труд в контекст общественного труда, деятельности общества в целом. Таким образом, социальная сущность труда заключается в том, что труд индивида в обществе и для общества — это важнейшее условие и необходимое средство социализации, т.е. включения (вхождения) индивида в социум. Трудовой образ жизни — основной способ социального бытия человеческого индивида (личности) и его саморазвития (самореализации). [7, 72] Таким образом, управление трудовыми ресурсами в организации становится одним из важных звеньев в управлении бизнесом. Предприниматель должен понимать, что в управлении персоналом необходимо руководствоваться не только экономическими результатами, но и пользоваться рекомендациями психологов, физиологов и т.д.

Литература:

1. Богатырева М.Р. Региональные особенности ценностных ориентаций социально-профессиональной группы учителей (на материалах республик Башкортостан и Ингушетия): Автореф. ... дис. к. социол. наук. — Уфа, 2009. — 23 с.
2. Вотякова И.В. Компетенции и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации // Управление персоналом. 2008. — №4.
3. Мухаметлатыпов Р.Ф., Ибрагимов У.Ф. Экономико-стоимостная модель труда: проблемы методологии и категориального анализа Учебное пособие. — Уфа: РИЦ БашГУ, 2006. — 308 с.
4. Мухаметлатыпов Ф.У., Мухаметлатыпов Р.Ф. Симбионергетика труда и капитала в регионе: концептуальный аспект решения проблемы // Вестник ВЭГУ. 2012. №2. С. 45—47.
5. Мухаметлатыпов Ф.У. Трудовая мобильность: концептуальная модель, реальные тенденции, проблемы управления. — Башк. Кн. Изд-во, 1990. — 180 с.
6. Зарецкий А. Разделение и разложение труда в контексте повышения его производительности // Человек и труд. — 2009. — №6. — с. 69—70.
7. Мухаметлатыпов Р.Ф., Мухаметлатыпов Ф.У. Труд и капитал: концептуальная модель, проблемы развития и управления: Научное издание. — Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012. — 340 с.
8. Ромашкина Г.Ф., Андрианова Е.В. Трудовая мобильность в период социально-экономической нестабильности // Вестник Тюменского государственного университета. 2011 — №11. — С. 179.

Информационная система учета и интерпретации исходных данных для системы контроллинга

Боков Сергей Иванович, кандидат экономических наук, директор
Мытищинский научно-исследовательский институт радиоизмерительных приборов (Московская обл.)

Бокова Марина Сергеевна, аспирант
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации (г. Москва)

Одним из основных элементов системы оперативного контроллинга является информационное обеспечение. В настоящей статье рассматривается проблема учета и интерпретации данных с учетом динамики создания и развития оперативного контроллинга. В данном случае важную роль играет эффективная информационная система предприятия, следовательно, и рациональный выбор из имеющихся внутренних и внешних предложений.

Ключевые слова и фразы: оперативный контроллинг, учет и интерпретация данных, информационная система предприятия.

Базируясь на изложенных понятиях, следует создавать основу, необходимую и достаточную для осуществления эффективных управленческих решений. Проблема учета и интерпретации данных с учетом динамики становится ключевой проблемой создания и развития оперативного контроллинга. В этом случае важную роль играет эффективная информационная система предприятия, следовательно, и рациональный выбор из имеющихся внутренних и внешних предложений.

В качестве подобных предложений может выступать ERP-система – (англ. Enterprise Resource Planning System – система планирования ресурсов предприятия) – корпоративная информационная система, необходимая для автоматизации учёта и управления. Как правило, ERP-системы строятся по модульному принципу, и в той или иной степени охватывают все ключевые процессы работы предприятия [1].

Помимо ERP-систем могут использоваться также: системы автоматизированного проектирования (САПР), автоматизированные системы управления (АСУ), корпоративные информационные системы (КИС), и т.д., а также отдельные программы в сфере управленческого учета, бухгалтерского учета и т.п.

Одним из основных элементов системы оперативного контроллинга является информационное обеспечение. От направления работы предприятия, его размеров, принятой системы оперативного контроллинга, текущих показателей деятельности зависит выбор информационной системы. Индикатор обеспеченности средствами для приобретения требуемой информационной системы или осуществления ее модернизации играет большую роль в данном вопросе. Принципы построения всех информационно-аналитических систем включают в себя качественные характеристики выходных данных, и требования к входной информации (соответствие основным принципам бизнеса, надежность, настраиваемость, открытость, обеспечение единого информационного пространства, безопасность, многоаспектная система анализа и оценки и др.).

Повышение значения комплексной автоматизации информационных потоков на предприятии в рамках системы оперативного контроллинга обусловлено постоянным усложнением и расширением потоков информации, требуемой для принятия управленческих решений.

Необходимо учитывать технологическую и отраслевую специфику деятельности предприятия при выборе исходной информации (достаточной и необходимой для целей оперативного контроллинга совокупности данных о деятельности предприятия).

В связи с общей тенденцией усложнения бизнес-процессов в современных экономических условиях наблюдается повышение интереса к получению информации, требуемой для принятия оперативных решений. Это обуславливает необходимость решения задачи получения максимально детализированной информации, в том числе регистрации первичных документов с целью создания на их базе отчетов о положении предприятия. Данная информация отображается в виде табличных, графических и других форм. Большое распространение в последние десятилетия приобрели КИС, при этом наблюдается тенденция изменению отношения к данным системам со стороны предприятий. Если ранее основным критерием считалась цена продукта и известность разработчика КИС, то в настоящее время управленческие структуры не каждого предприятия могут определить задачи, которые должны быть поставлены при внедрении информационной системы управления предприятием (ИСУП). Следовательно, нет возможности использовать ее в полной мере.

В условиях кризиса цена внедрения КИС на предприятии является также значимым критерием. При формировании системы оперативного контроллинга возникает ряд проблем, связанных с внедрением КИС. Главной причиной низких результатов внедрения КИС в России считается отсутствие участия управленческих структур высшего и среднего звена в проекте. Следовательно, показатели качества внедрения снижаются, поскольку его

основной задачей является создание информационного поля, способного обеспечить информационную базу для принятия управленческих решений. При этом можно выделить несколько исторически сложившихся путей внедрения на предприятиях КИС:

1. Внедрение КИС происходит через службы информационной безопасности предприятия, службы информационных технологий и т.п. Внутренняя структура предприятия, имеющая большое количество трудовых ресурсов и определенную степень влияния на управленческие структуры, заинтересована увеличить свое влияние. При позиционировании идеи о внедрении КИС, подобная структура сконцентрирована в основном на цене внедрения и технологической инфраструктуре — данный подход является нерациональным. Управленческие структуры высшего уровня в такой ситуации дистанцируются от проекта внедрения, представляя его в качестве задачи указанной внутренней структуры.

2. Внедрение КИС через выход поставщиков и/или разработчиков на управленческие структуры высшего уровня предприятия. Высокая скорость изменений на рынке приводит к тому, что зачастую предприятиям рекомендуются модернизированные версии, которые не были окончательно протестированы. Подобный подход приводит к существенному росту затрат на осуществление проекта и его эксплуатацию в дальнейшем.

3. Выбор КИС может быть сделан через независимых консультантов. Преимущество данного пути заключается в том, что они способны предложить квалифицированную оценку вариантов внедрения. Некоторые управляющие считают подобный подход гарантией эффективного внедрения, что само по себе является нерациональной позицией. Представляется что, основная цель привлечения консультантов заключается в предложении нескольких вариантов внедрения, применительно к данному предприятию, исходя из показателей эффективности.

Необходимо четкое понимание того, что любую систему внедряет в конечном итоге сам заказчик, а привлеченные консультанты могут лишь оказать ему соответствующую поддержку в поиске оптимальных вариантов решения существующих проблем [2].

Кроме того, есть достаточно существенная причина, в связи с которой управленческие структуры высшего уровня во внедрении КИС принимают минимальное участие или не принимают его вовсе — управленцы зачастую не имеют интереса в результатах работы подобных систем. Считается общепризнанным, что все предприятия готовы к таким изменениям: получение четкой информационной структуры предприятия и ее потоков, повышение информационной прозрачности.

Первым этапом в создании КИС на предприятиях в последние годы обычно является внедрение ERP-систем, позволяющим осуществлять автоматизацию управления материальными запасами, финансами, персоналом и т.д. Это ведет к снижению уровня затрат и повышению эффективности функционирования подсистем и систем предпри-

ятия. Сотрудничество с контрагентами внешней среды, с партнерами (Inter-Enterprise Cooperation) развивается на следующем этапе, проходит процесс оптимизации бизнес-процессов, затрагивающий всех участников. К примеру, SCM (Supply Chain Management) — система управления цепочками поставок, или учета и управления взаимоотношениями с поставщиками; CRM (Customer Relations Management) — система учета и управления взаимоотношениями с потребителями; Bench-marking — система учета информации о конкурентах.

Большая часть ведущих предприятий в развитых странах находится на стадии реализации третьего этапа, в котором есть необходимость создания преимущества в рамках сотрудничества с контрагентами и ресурсы снижения уровня внутренних затрат предприятия практически исчерпаны. В основном в России предприятия находятся на втором или первом этапе, что вызвано тем, что при реализации третьего этапа предприятиям необходим определенный уровень гибкости реакции на изменения, что не распространено в российских условиях.

Одновременно происходит внедрение таких систем как CSRP (Customer Synchronized Resources Planning — планирование ресурсов в зависимости от потребностей рынка). В связи с переориентацией акцентов на внешнюю среду, происходит внедрение системы, учитывающей такие факторы окружающей среды, как социология, политика и экономика (например, PESTE — Policy, Economy, Sociology, Technology, Ecology — политика, экономика, социология, технология, экология).

Опыт России в сфере автоматизации решения задач оперативного контроллинга и контроллинга в целом является меньшим по сравнению с зарубежным. Тем не менее, существует несколько разработок, представляющих большой интерес для диссертационной работы.

По критериям оценки стандартизация, масштабируемость, защищенность и открытость системы и российские, и зарубежные КИС находятся на сопоставимом уровне. Кроме того существует еще несколько показателей, по которым российские КИС также не уступают зарубежным: широкий набор технологических инструментов, широкий набор информационных возможностей доступа, возможность интегрирования с имеющейся информационной системой предприятия, широкий набор аналитических возможностей, хранения, анализа и представления информации.

Последнее десятилетие количество предприятий, приобретающих западные КИС, несмотря на проблемы, возникающие по причине адаптации к российской специфике деятельности предприятий, практически стабильно в связи с их высоким уровнем производительности и эффективности работы. Российские разработчики в то же время сохраняют существенные позиции, выпуская КИС, обладающие все большим уровнем адаптации системы под конкретное предприятие (см. рис. 1.).

Основной сложностью внедрения КИС по данным аналитических исследований является отсутствие должного

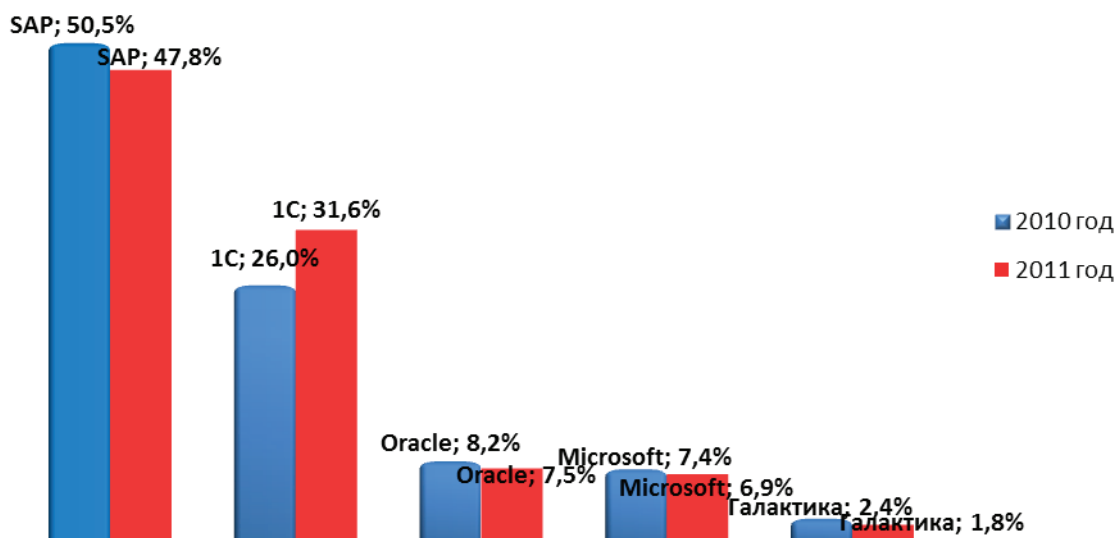


Рис. 1. Доля ERP-систем на российском рынке в 2010–2011 гг.

участия в проектах внедрения управленческих структур, в первую очередь высшего уровня (40% от совокупности проблем)[3]. Исследователи отметили главными факторами успеха участие управленческих структур высшего уровня (20% от совокупности факторов успеха) и четкую ориентацию на план внедрения (19%). Проблема недостаточного финансирования заняла последнюю позицию по итогам исследования (2% от совокупности проблем).

Полученные данные, с нашей точки зрения, заставляют усомниться в критике проектов, базирующейся на недостатке финансовых средств для их реализации.

Необходимо помнить, что все КИС являются лишь вспомогательными инструментами, обеспечивающими оперативный контроллинг, принятие управленческих решений лежит за рамками КИС и находится в компетенции управленческих структур.

Литература:

1. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием, <http://www.ptpu.ru>
2. Причины неудач внедрения ERP-систем в России. КИА Центр. // Логинфо. 2001, №7–8, Логистика как концепция управления.
3. Интервью с заместителем управляющего директора SAP СНГ Д. Леманном. <http://www.rcb.ru/>; Эксперт online, <http://expert.ru>

Значение иностранных инвестиций во внешнеэкономической деятельности

Буянова Александра Сергеевна, студент;

Шибилева Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В соответствии с законодательством РФ под определением *внешнеэкономическая деятельность* понимается внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них)[1]. Под *инвестиционной деятельностью* понимается, вложение инвестиций, и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [2].

Существует проблема, привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, которая приобрела в настоящее время особое значение. Поэтому важно, чтобы зарубежные инвестиции оказывали положительное влияние на экономику страны и рационально использовать иностранные капиталовложения для способствования развитию производства, передаче передовых технологий, созданию новых рабочих мест, росту производительности труда, повышению конкурентоспособности продукции на мировом рынке, развитию регионов и др.

Анализ привлечения в Россию иностранного капитала показывает, что он пока не стал фактором экономического роста даже в тех отраслях и регионах, где его объемы наиболее велики. Несмотря на относительно устойчивую тенденцию роста, доля иностранных инвестиций в итоговом объеме внутренних долгосрочных инвестиций в экономику остается незначительной. За последние годы Россия потеряла ощутимое количество реальных иностранных инвесторов, которые желали вложить средства в Российские предприятия, но были вынуждены отказаться от этого. Причинами отказа стали, прежде всего, высокие издержки и, как следствие, неконкурентоспособность производства в России, а также сложные и запутанные способы регистрации инвестиций в российские предприятия.

Что касается потенциальных возможностей привлечения иностранного капитала на российский рынок, по мнению ведущих экономистов, они достаточно велики. Это объясняется, во-первых, высокой ресурсной обеспеченностью страны. Россия обладает огромными запасами природных ресурсов и в этом плане является весьма привлекательной для иностранных инвесторов.

Большое значение имеет создание благоприятного инвестиционного климата на уровне регионов. На состоянии инвестиционного климата в значительной степени сегодня сказывается регионализация рынка инвестиций. Органами исполнительной власти субъектов Федерации вводятся запреты и ограничения на ввоз и вывоз товаров, устанавливаются региональные пошлины на поставку товаров из других регионов России, вводятся особые торговые режимы, создаются региональные торговые структуры, которым предоставляется монопольное право на торговлю отдельными товарами.

В Республике Мордовия сформирована благоприятная нормативно-правовая база для осуществления инвестиционной деятельности и привлечения инвестиций в экономику. Одна из форм государственной поддержки для инвесторов Республики Мордовия — это предоставления налоговых льгот: снижение ставки налога на прибыль, уплачиваемой в республиканский бюджет Республики Мордовия до 13,5%, а также освобождение от налога на имущество на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет. В 2011 году иностранные инвестиции поступили их 33 стран. Основные страны — инвесторы, осуществляющие значительные вложения — Республика Беларусь, Федеративная Республика Германия, Эстонская Республика и Великобритания. В 2011 года объем иностранных инвестиций составил более 139,0 млн. долларов США, что в 3,1 раза больше соответствующего периода 2010 года.

Один из крупнейших предприятий по производству цемента и парогазовой электростанции в Республике Мордовия является ОАО «Мордовцемент». Данное крупнейшее предприятие зависит от уровня внешнеэкономических отношений, с помощью них предприятие наращивает объем производства, технологический рост, по-

вышает рентабельность, объем реализации продукции, размер налоговых выплат, и, конечно чистую прибыль. Поэтому без крупных инвестиций как муниципальных, государственных и иностранных не обходится.

В целом о степени инвестиционной привлекательности Республики Мордовия можно судить по результатам субнационального исследования «Ведение бизнеса в России-2012» [3], проведенного Международным банком реконструкции и развития (Всемирный банк) совместно с Минэкономразвития России и показывающего развитие предпринимательства на региональном уровне, состояние конкурентной среды, в том числе снижение административных барьеров органами исполнительной власти и муниципальных образований республики. Сравнительный анализ регулирования предпринимательской деятельности был проведен в 30 городах Российской Федерации. Город Саранск впервые принимал участие в проекте и занял второе место в общем рейтинге среди 30 городов — столиц субъектов России. Рейтинг составлен по четырем показателям, включенным в исследование: создание компании, подключение к электросетям, получение разрешений на строительство, регистрация собственности. Особо важно отметить первое место по показателю «подключение к электросетям», наиболее значимым для бизнеса [4].

Россия остро нуждается в финансировании своих инфраструктурных проектов, промышленных зон и даже целых районов больших городов. Путь инвестиционного развития очень важен для укрепления позиций отечественных предприятий, которые таким образом могут достичь лидерства на глобальном рынке, где постепенно исчезают барьеры для торговли и движения капиталов. Эксперты предсказывают, что ожидается значительный рост прямых иностранных инвестиций в России. К 2015 г. ежегодные притоки превысят 1,3 трлн. долл. К 2050 г. российский ВВП вырастет в 10 с лишним раз — до 55 630 долл. на душу населения, а по размеру экономики Россия поднимется с 9-го на 7-е место в мире. Такой прогноз сделал инвестиционный банк *Goldman Sachs*, рекомендовав инвесторам в 2009 г. вкладывать в растущие валютные и фондовые рынки России и стран так называемой *BRIC* — Бразилии, Индии и Китая. По мнению аналитиков, эти рынки к середине века выйдут на первые позиции в мировой экономике. Но, несмотря на положительную тенденцию притока иностранного капитала в Российскую экономику, сохраняется ряд глобальных проблем, требующих конструктивного решения [5].

России во многом зависит от улучшения инвестиционного климата. Инвестиционный климат предопределяет необходимостью [5]:

- улучшения макроэкономической конъюнктуры (снижение инфляции, процента за долгосрочный банковский кредит, укрепление финансового положения предприятий);
- развития системы гарантий, обеспечения прав инвесторов, защиту их собственности;

— развития организационно-правовых условий, включающих целевое использование амортизации, налоговые стимулы для капитализации прибыли, развитие вторичного рынка ценных бумаг, страхование инвестиций, залоговое право, ипотеку (земли, жилья), использование накоплений населения;

— проведения реформы налоговой системы в направлении снижения налогового бремени на инвесторов и стимулирования инвестиционной деятельности;

— введения мер для предотвращения утечки капитала за рубеж и стимулирование возврата отечественного капитала в страну.

За последние годы Россия потеряла ощутимое количество реальных иностранных инвесторов, которые желали вложить средства в российские предприятия, но были вынуждены отказаться от этого. Причинами отказа стали [6]:

— высокие издержки и, как следствие, неконкурентоспособность производства в России;

— сложные и запутанные способы регистрации инвестиций в российские предприятия;

— неуступчивость российских партнёров, а также их неадекватная оценка вклада российской стороны;

— резкое расхождение между словами и делами российских руководителей и чиновников (почти все компании жалуются на то, что на встречах с российскими руководителями высокого уровня — членами правительства, министрами, руководителями субъектов Российской Федерации — их заверяют в том, что им предоставят помощь в решении возникших проблем, но когда дело доходит до непосредственных исполнителей, движение полностью останавливается);

— неготовность руководителей российских предприятий к конкретным действиям и сотрудничеству с иностранными инвесторами, низкий уровень менеджмента;

— таможенный режим.

Перечислим основные направлениями федеральной инвестиционной политики в области привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику России (сформулированные Правительством РФ) [5]:

— совершенствование нормативно-правовой базы для деятельности иностранных инвесторов с учётом стратегических интересов РФ;

— стимулирование благоприятной для России отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций;

— активное участие в международном регулировании прямых иностранных инвестиций;

— развитие политики привлечения прямых иностранных инвестиций в регионы, включая вопросы координации регулирования прямых иностранных инвестиций на федеральном и региональном уровне.

Подводя вышеизложенное, можно сказать, что иностранный капитал стал неотъемлемой, составной частью российской экономики. Несмотря на относительно положительную динамику притока иностранного капитала, он не оказывает реального влияния на реализацию инвестиционных процессов. Иностранные вложения не стимулируют рост промышленного производства и структурные преобразования в экономике. Сохраняется низкая эффективность использования кредитных ресурсов зарубежных государств, направляемых на реализацию инвестиционных проектов, а также повышается эффективность деятельности иностранного капитала в экономике.

Литература:

1. Федеральный Закон об экспортном контроле № 183-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ursmu.ru/science/vnutrivuzovskaya-sistema-eksportnogo-kontrolya/federalnyj-zakon-ob-eksportnom-kontrole.html>
2. Понятие инвестиционной деятельности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://juryev.ru/publikacii/korporativnoe-pravo/169-regulirovanie-investitii>
3. Саранск занял второе место в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса в России — 2012» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bujet.ru/article/190755.php>
4. Инвестиционная деятельность в Республике Мордовия за I полугодие 2012 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://saransk.bezformata.ru/listnews/deyatelnost-v-respublike-mordoviya/6643244/>
5. Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Паршина Е.А. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. — 4-е изд. — М.: ЮНИТИ, 2007. — С. 379–388. — 799 с.
6. Экономика иностранных инвестиций: Учеб. пособие / Под ред. Ф.Л. Шарова. — М.: МИЭП, 2007. — 88 с.

Состояние и перспективы развития государственно-частного партнерства в Республике Бурятия

Васюткин Николай Ефремович, магистрант

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Р. Филиппова (г. Улан-Удэ)

Вопросы и перспективы взаимоотношения государства и бизнеса всегда находились в центре внимания любого современного государства. В последнее время во всем мире наблюдается тенденция усиления сотрудничества власти и бизнеса в таких сферах, как электроэнергетика, транспорт, здравоохранение, образование, социальная сфера и сельское хозяйство.

Предприятия и учреждения в этих сферах имеют важное значение для общества, но государство не всегда обладает достаточным механизмом и объемом средств, необходимых для их поддержки и развития. В таких ситуациях применяется такая форма взаимодействия власти и бизнеса, как государственно-частное партнерство [1].

Особенную актуальность и значимость государственно-частное партнерство приобрело в условиях мирового экономического кризиса, когда многие отрасли российской экономики почувствовали потребность в государственной поддержке. Процесс развития государственно-частного партнерства не могла обойти регионы России, и в частности Республику Бурятия.

В 2011 году началось формирование собственной нормативной правовой базы в сфере развития государственно-частного партнерства в Республике Бурятия. В августе 2011 года была принята Концепция развития государственно-частного партнерства в Республике Бурятия на 2011–2015 годы, утвержденная Постановлением Правительства Республики Бурятия от 31.08.2011 №466 [2].

После принятия данной концепции Правительством Республики Бурятия и Народным Хуралом Республики Бурятия (парламентом) началась законопроектная работа по государственному регулированию государственно-частному партнерству. В 2012 году принят закон Республики Бурятия от 16.03.2012 №2625-IV «О государственно-частном партнерстве в Республике Бурятия» [3], который рассматривается как механизм реализации социально значимых и инфраструктурных проектов. Закон установил цели, принципы государственно-частного партнерства в Республике Бурятия, порядок, формы реализации и условия участия республики, муниципальных образований республики в проектах ГЧП, гарантии прав частных партнеров, порядок заключения соглашений и пр.

В соответствии с действующим законодательством Республики Бурятия основными направлениями стратегического развития Республики Бурятия являются развитие гуманитарной инфраструктуры в сфере здравоохранения, образования, культуры и т.д.; развитие инфраструктуры обеспечения жизнедеятельности; технологическая инфраструктура (коммуникационные услуги; создание ин-

вестиционных площадок; создание технопарков) и финансово-инвестиционная инфраструктура.

Следует отметить, что определение приоритетных направлений для развития государственно-частного партнерства в Республике Бурятия — это не только вопрос поиска оптимального набора отраслей экономики и социальной сферы, для развития которых полезно использование механизмов государственно-частного партнерства. Не менее важным является определение масштабов инвестиционных проектов, реализацию которых целесообразно осуществлять на основе государственно-частного партнерства с учетом возможностей Республики Бурятия и работающих в регионе инвесторов.

В целях привлечения финансовых ресурсов, необходимых для реализации проектов государственно-частного партнерства, Правительством Республики Бурятия осуществлялось взаимодействие с финансовыми институтами развития Российской Федерации — ГК «Внешэкономбанк», Инвестиционный фонд РФ, ОАО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона», ОАО «Федеральный центр проектного финансирования», Российский фонд прямых инвестиций и другими.

В 2012 году Министерство экономики Республики Бурятия приступило к разработке проектов государственно-частного партнерства. Это ряд проектов по строительству объектов социальной инфраструктуры в городе Улан-Удэ, в частности, проводятся работы по структурированию проекта по строительству объектов образования в рамках комплексной жилой застройки в Юго-Западной части города Улан-Удэ. Реализация проекта на условиях государственно-частного партнерства позволит в короткие сроки осуществить строительство социально-важных для города Улан-Удэ объектов с минимальными затратами бюджетных средств и гарантированным качеством строительства [4].

Кроме того, разворачивая работу по подготовке проектов ГЧП, Министерством экономики РБ было принято решение о привлечении опыта специализированных компаний, профессионально занимающихся проектами ГЧП в части финансовых, юридических, кадровых и прочих аспектов их реализации. В марте 2012 года Правительством Республики Бурятия подписано Соглашение о сотрудничестве и взаимодействии с Некоммерческим партнерством «Центр развития государственно-частного партнерства» (№010–000015 от 13.03.2013) [4].

В марте 2012 года Министерство экономики РБ предложило на рассмотрение Центра развития ГЧП ряд проектов для реализации на условиях ГЧП. По результатам рассмотрения Центр определил проект «Строительство

пансионата для престарелых и инвалидов на 200 мест в г. Улан-Удэ» приоритетным и начал работу с финансовыми институтами по участию в проекте и привлечению денежных ресурсов [4]. Целью проекта является строительство крупного социального комплекса — учреждения социального обслуживания «завтрашнего дня», комплекса на 200 мест европейского уровня обслуживания. Данный проект позволит привести стандарты обслуживания пожилых людей в Республике Бурятия в соответствие с лучшей мировой практикой.

В настоящее время в г. Улан-Удэ проживают около 2 тысяч одиноких пожилых граждан, которым деятельность пансионата при условии обеспечения широкого спектра социальных услуг, профессионального ухода за пожилыми людьми с разной степенью и возможностью к перемещению будет востребована в первую очередь [5].

Работа над данным проектом начата Министерством экономики РБ совместно с Министерством социальной защиты населения РБ в конце 2011 года. В рамках работы над проектом был проведен ряд рабочих совещаний, на которых обсуждались концепция проекта, варианты структурирования проекта на принципах государственно-частного партнерства, механизмы финансирования проекта, технические возможности строительства пансионата.

Проектом предусматривается строительство современного специально спроектированного пансионата для престарелых и инвалидов с секционной системой комнат с применением последних технологий строительства социальных учреждений. Предполагается создание отделений милосердия, медико-социальной помощи, адаптивной физической культуры, дневного пребывания и отделение реабилитации.

Реализацию проекта планируется осуществить на условиях государственно-частного партнерства на основе концессионного соглашения в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 25.04.2012) «О концессионных соглашениях» [6]. Со стороны концедента выступит Правительство Республики Бурятия, а со стороны концессионера выступит частный инвестор, определенный на конкурсной основе. В настоящее время Центром развития ГЧП предложены потенциальные инвестор и оператор проекта: это соответственно группа компаний «Алор-инвест» и компания Senior Group.

Ориентировочная стоимость проекта составляет 300,0 млн. рублей [4]. Срок концессии — не менее 20 лет. Основными обязательствами концедента (Правительство Республики Бурятия) будут передача земельного участка, принадлежащего конcedesнту в аренду концессионеру для создания объекта; предоставление прав владения и пользования объектами концессионного соглашения концессионеру для осуществления деятельности с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения концессионеру на срок действия концессионного соглашения с момента ввода объектов в

эксплуатацию и регистрации права республиканской собственности;

В основные обязательства концессионера будут входить — подготовка проектной документации; строительство объектов за счет собственных средств и ввод их в эксплуатацию до определенного срока; осуществление эксплуатации объекта концессионного соглашения после ввода объектов в эксплуатацию и регистрации права республиканской собственности, в течении срока действия Концессионного соглашения; страхование риска случайной гибели и (или) случайного повреждения объекта Концессионного соглашения в течении действия Концессионного соглашения.

Кроме того в концессионном соглашении будут определены следующие положения — это фиксирование величины стоимости услуги на весь срок действия концессионного соглашения; создание 120 койко-мест на основе госзаказа, 30 койко-мест по договорам аренды и 50 койко-мест на коммерческих (платных) условиях; возможность передачи с согласия концедента объекта концессионного соглашения в пользование третьим лицам на срок, не превышающий срока использования (эксплуатации) объекта концессионного соглашения; для реализации проекта имеется свободный земельный участок, находящийся в республиканской собственности. Участок расположен в пос. Забайкальский общей площадью 4,7 га. Существуют возможности по подведению к участку необходимой инженерной инфраструктуры.

В настоящее время по участку имеются технические условия, выданные в 2010 г. ОАО «ТГК-14», МУП «Водоканал», на проектирование теплоснабжения, подключение к горячему водоснабжению, присоединение к водопроводу, подключение канализации.

Реализация данного проекта на условиях концессии позволит в условиях дефицита бюджетных средств, федеральных и республиканских, осуществить строительство современного пансионата европейского уровня за счет средств частного инвестора. Также данный проект позволит создать новые места для снятия проблемы растущей очереди через оптимизацию сети социальных учреждений.

Тем не менее, следует отметить, что в России риски просчетов как государственного, так и частного партнеров в проектах государственно-частного партнерства достаточно велики. Уже выявилась тенденция к сильному удорожанию проектов по сравнению с их первоначальной стоимостью. Темп удорожания может достигать 20% в год, и причины не только в простых ошибках и просчетах авторов, но и во вполне объективных обстоятельствах — постоянном росте цен на сырье, материалы, услуги. Мировой опыт показывает, что единственным выходом из этой ситуации является создание для частного партнера более привлекательных условий по сравнению с обычной коммерческой деятельностью, в частности, предоставление государственных гарантий при удорожании проекта [7].

В этой связи имеются три варианта расчета суммы компенсации выпадающих доходов в целях окупаемости проекта по строительству [4]:

Вариант 1: из расчета возврата 300 млн. рублей без процентов за 20 лет, при этом дополнительная потребность из бюджета ежегодно составляет 1390,4 тыс. рублей.

Вариант 2: из расчета возврата 300,0 млн. рублей с рентабельностью 10% в год, при этом дополнительная потребность из бюджета ежегодно составляет 38 890,4 тыс. рублей, сумма возврата за 20 лет составляет 900,0 млн.

Вариант 3: из расчета возврата 300,0 млн. рублей без процентов, при этом срок окупаемости возрастает до 22

лет, дополнительные расходы республиканского бюджета не потребуются, при условии закрытия 3 домов-интернатов.

Одним из актуальных направлений развития государственно-частного партнерства в Республике Бурятия является привлечение частных инвестиций в относительно небольшие по стоимости проекты, но имеющие важное социально-экономическое значение, существенно влияющие на качество жизни населения Республики Бурятия и на повышение эффективности и качества управления в социальной сфере. Но в это же время государственные органы должны обращать большое внимание вопросам предоставления государственных гарантий при экономических рисках.

Литература:

1. Белицкая А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства: монография. — М.: Статут, 2012. — С. 188.
2. «Бурятия», № 161, 03.09.2011, Официальный вестник № 101.
3. «Бурятия», № 27, 20.03.2012, Официальный вестник № 26.
4. Архив Комитета Народного Хурала Республики Бурятия по экономической политике, использованию природных ресурсов и охране окружающей среды
5. <http://www.ulan-ude-eg.ru/today/soc-sphera/index.php>.
6. «Российская газета», N 161, 26.07.2005.
7. Трачук С.С. Развитие государственно-частного партнерства в современной России // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». — 2007. — № 2 (24). — С. 37—41.

Формы таможенного контроля

Ведякова Ирина Владимировна, студент;

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Таможенные органы России в современных условиях — основные органы государственного контроля, которые регулируют процесс перемещения через таможенную границу Российской Федерации товаров, транспортных средств и пассажиров.

Порядок проведения контроля регулируется Таможенным кодексом Таможенного Союза (ТК ТС). Таможенные органы осуществляют в соответствии с законодательством Российской Федерации функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями.

С увеличением объемов международной торговли возрастает нагрузка на таможенные органы, так как, с одной стороны, предполагается повышение качества таможенного регулирования, способствующее созданию условий

для эффективной защиты экономической безопасности страны, а с другой — максимальное содействие развитию внешнеторговой деятельности.

При проведении таможенного контроля таможенные органы должны исходить из принципа выборочности и, как правило, ограничиваться только теми формами таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства РФ.

В соответствии с главой 15 Таможенного кодекса Таможенного Союза, при проведении таможенного контроля таможенные органы должны исходить из следующих принципов для организации эффективного таможенного контроля:

- сосредоточить внимание на наиболее важных и приоритетных направлениях работы и, следовательно, обеспечить более эффективное использование имеющихся ресурсов;

- увеличить возможности по выявлению и прогнозированию нарушений таможенного законодательства;

— оказать благоприятные условия лицам, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность и соблюдающим таможенное законодательство;

— ускорить перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу.

Таможенным кодексом Таможенного Союза установлен определенный перечень форм таможенного контроля. Каждой форме таможенного контроля посвящена отдельная статья, в которой раскрываются их понятия и основные характеристики. К данным формам относятся:

1) Проверка документов и сведений. Здесь определяются три цели проверки документов и сведений:

— установление подлинности проверяемых документов;

— установление достоверности содержащихся в них сведений;

— установление правильности оформления проверяемых документов.

2) Устный опрос. При устном опросе лицам, перевозящим товар, задаются вопросы в ходе таможенного оформления товаров. Объяснения в письменной форме не оформляются. Устный опрос заключается в истребовании от лиц сведений о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу РФ. Как правило, это сведения о наличии или отсутствии товаров, ограниченных или запрещенных к перемещению через таможенную границу РФ, о количестве перемещаемой валюты и иные сведения. Данная форма таможенного контроля применяется в отношении физических лиц, а также лиц, являющихся представителями организаций, обладающих полномочиями в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. За предоставление при устном опросе недостоверной информации указанные лица несут ответственность в соответствии с законодательством РФ [2].

3) Получение пояснений — сбор сведений об обстоятельствах, имеющих значение для проведения таможенного контроля. В этом случае опрашиваются лица, имеющие отношение к перемещению товаров через границу и располагающие необходимыми данными. Инспекторы обращаются не только к декларантам, но и иным лицам. Получение пояснений по своему содержанию сходно с устным опросом. Основным отличием является письменное оформление пояснений по форме, утверждаемой федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области таможенного дела. Кроме того, положениями ТК ТС не установлено ограничений по применению данной формы таможенного контроля на этапе таможенного оформления или проверки после выпуска товаров и транспортных средств [2].

4) Таможенное наблюдение — гласное, целенаправленное, систематическое или разовое, возможно с применением технических средств, наблюдение за перевозкой товаров, находящихся под таможенным контролем, совершение с ними иных операций. Целью обособления та-

моженного наблюдения является усиление контроля за соблюдением таможенного законодательства РФ применительно к товарам, находящимся под таможенным контролем, в том числе на этапе их перевозки, хранения, совершения с ними грузовых и иных операций.

Одной из основных характеристик данной формы таможенного контроля является осуществление таможенного наблюдения на гласной основе. Кроме того, таможенное наблюдение ведется целенаправленно, в соответствии с решением, принятым уполномоченным должностным лицом таможенного органа.

По виду таможенное наблюдение может быть систематическим или разовым, непосредственным (осуществляемым лично должностным лицом таможенного органа) и опосредованным (осуществляемым с применением технических средств). В качестве примера систематического опосредованного таможенного наблюдения можно привести наблюдение за складом временного хранения с использованием установленных на его территории стационарных видеокамер [2].

5) Таможенный осмотр товаров и транспортных средств — внешний осмотр товаров таможеней, багажа физических лиц, транспортных средств, грузовых емкостей, таможенных пломб, печатей и иных средств идентификации товаров. Осмотр не связан со вскрытием транспортного средства либо его грузовых помещений и нарушением упаковки товаров. Таможенный осмотр является одной из разновидностей таможенного досмотра, включающего в себя проверочные действия в отношении товаров и транспортных средств, направленные на установление сотрудниками таможенного органа достоверности сведений, необходимых для таможенных целей, выявление правонарушений в сфере таможенного дела, а также определение характеристик товаров в целях обеспечения соблюдения законодательства РФ и международных договоров РФ, контроль за исполнением которых возложен на таможенные органы РФ [1].

6) Таможенный досмотр — осмотр товаров и транспортных средств, связанный со снятием пломб, печатей и иных средств идентификации товаров, вскрытием упаковки товаров или грузового помещения транспортного средства либо емкостей, контейнеров и иных мест, где находятся или могут находиться товары. Следует указать основные цели таможенного досмотра, которыми являются:

— получение фактических сведений о товарах и транспортных средствах, идентификации товаров и транспортных средств;

— выявление и пресечение контрабанды и иных преступлений в сфере таможенного дела, а также нарушений таможенных правил, иных нарушений законодательства РФ и международных договоров РФ, контроль за исполнением которых возложен на таможенные органы РФ.

Необходимо отметить, что предусмотрена возможность распространения результатов таможенного досмотра части товаров, указанных в таможенной декларации как товары одного наименования, на все такие товары, ука-

занные в таможенной декларации. Данное положение позволяет сократить срок, необходимый для проведения таможенного досмотра, и ускорить таможенное оформление товаров. При этом сохраняется право декларанта либо иного лица, обладающего полномочиями в отношении товаров, потребовать проведения дополнительного таможенного досмотра оставшейся части товаров, если он считает, что результаты проведенного досмотра не могут быть распространены на все товары [1].

7) Личный досмотр. Содержат все необходимые гарантии соблюдения прав человека и гражданина, закрепленные Конституцией РФ, в том числе право на охрану достоинства личности государством. В частности, это выразилось в признании личного досмотра исключительной формой таможенного контроля, т.е. применяемой лишь в тех случаях, когда имеются достаточно веские основания предполагать о совершении правонарушения и не имеется иных возможностей такие предположения проверить.

Важным нововведением является приведение исчерпывающего перечня ситуаций, в которых может приниматься решение о проведении личного досмотра. Личный досмотр может быть проведен в отношении физических лиц только при одновременном совпадении следующих обстоятельств:

- физическое лицо следует через Государственную границу РФ;
- указанное лицо находится в зоне таможенного контроля или транзитной зоне аэропорта, открытого для международного сообщения;
- имеются основания подозревать, что данное лицо скрывает при себе и добровольно не выдает товары, запрещенные соответственно к ввозу на таможенную территорию РФ и вывозу с этой территории или перемещаемые с нарушением порядка.

Только при совпадении указанных обстоятельств начальником таможенного органа или лицом, его замещающим, может быть принято решение о проведении личного досмотра такого лица. При этом устанавливается обязательное требование о письменной форме такого решения [2].

8) Проверка маркировки, наличия на товарах идентификационных знаков – проверка наличия на товарах или их упаковке специальных марок, идентификационных знаков или иных способов обозначения товаров, используемых для подтверждения легальности их ввоза в Россию [4].

9) Осмотр помещений и территории – осмотр помещений и территорий для подтверждения наличия товаров и транспортных средств, находящихся под таможенным контролем, в том числе условно выпущенных. Осмотр осуществляется на складах временного хранения, таможенных складах, в помещениях магазина беспошлинной торговли, а также у лиц, у которых должны находиться товары в соответствии с условиями таможенных процедур или таможенных режимов. Целью проведения осмотра помещений и территорий является подтверждение наличия товаров и транспортных средств, находящихся

под таможенным контролем, в том числе условно выпущенных, на складах временного хранения, таможенных складах, в помещениях магазина беспошлинной торговли, а также у лиц, у которых должны находиться товары в соответствии с условиями таможенных процедур или таможенных режимов, предусмотренных ТК ТС.

Существует два основания для проведения осмотра помещений и территорий:

- наличие информации об утрате товаров и (или) транспортных средств, их отчуждении либо о распоряжении ими иным способом или об их использовании в нарушение требований и условий, установленных ТК ТС;
- проведение выборочной проверки [2].

10) Учет товаров, находящихся под таможенным контролем. Таможенные органы ведут учет товаров, находящихся под таможенным контролем, и совершаемых с ними таможенных операций, в том числе с использованием информационных систем и технологий. Порядок и формы учета товаров, находящихся под таможенным контролем, определяются законодательством государств – членов таможенного союза.

11) Проверка системы учета товаров и отчетности. Лица, осуществляющие деятельность в сфере таможенного дела, пользующиеся специальными упрощениями, а также пользующиеся и (или) владеющие иностранными товарами, по требованию таможенных органов обязаны представлять в таможенные органы отчетность о хранящихся, перевозимых, реализуемых, перерабатываемых и (или) используемых товарах, а также о совершенных таможенных операциях. Форма и порядок представления отчетности определяются законодательством государств – членов таможенного союза.

Проверка системы учета товаров как форма таможенного контроля проводится:

- при применении специальных упрощений в соответствии с настоящим Кодексом;
- в отношении лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела;
- в отношении товаров, помещенных под таможенные процедуры, в соответствии с законодательством государств – членов таможенного союза ведение учета таких товаров [1].

12) Таможенные проверки. Они проводятся таможенным органом государства – члена таможенного союза в отношении проверяемых лиц, созданных и (или) зарегистрированных в соответствии с законодательством этого государства – члена таможенного союза. Вместе со ст. 122 ТК ТС предусматривает возможность привлечения к участию в таможенной проверке должностных лиц других контролирующих государственных органов государства – члена таможенного союза в соответствии с законодательством этого государства – члена таможенного союза.

ТК ТС расширяет круг лиц, в отношении которых может проводиться таможенная проверка. Так, осуществляются таможенные ревизии у следующих категорий лиц:

- декларантов;

- лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела (таможенных брокеров, владельцев складов временного хранения, владельцев таможенных складов, таможенных перевозчиков;
- лиц, осуществляющих оптовую и розничную торговлю ввезенными товарами;
- участников внешнеэкономической деятельности.

По ТК ТС вторая категория проверяемых лиц дополняется владельцами магазинов беспошлинной торговли, а также уполномоченным экономическим оператором. Уполномоченный экономический оператор является новым субъектом таможенных правоотношений, под которым понимается юридическое лицо, которое вправе пользоваться специальными упрощениями.

Ст. 122 ТК ТС устанавливает, что при таможенной проверке таможенными органами проверяются:

- факт помещения товаров под таможенную процедуру;
- достоверность сведений, заявленных в таможенной декларации и иных документах, представленных при таможенном декларировании товаров, повлиявших на принятие решения о выпуске товаров;
- соблюдение ограничений по пользованию и распоряжению условно выпущенными товарами;
- соблюдение требований, установленных тамо-

женным законодательством таможенного союза и законодательством государств — членов таможенного союза, к лицам, осуществляющим деятельность в сфере таможенного дела;

- соответствие лиц, в том числе осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела, установленным критериям, необходимым для присвоения статуса уполномоченного экономического оператора;

- иные направления, определенные таможенным законодательством таможенного союза и законодательством государств — членов таможенного союза [3].

Таким образом, комплексная реализация форм, применяемых таможенными органами в целях проверки соблюдения лицами требований таможенного законодательства Российской Федерации, иного законодательства Российской Федерации и международных договоров Российской Федерации, контроль за исполнением которых, возложен на таможенные органы Российской Федерации, позволит сформировать современную систему обеспечения интересов государства в сфере таможенного дела, оказывать эффективное противодействие угрозам безопасности Российской Федерации, решать социально-экономические задачи, создать благоприятные условия для деятельности торговых сообществ, физических и юридических лиц.

Литература:

1. Таможенный кодекс Таможенного Союза [электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/custom_eaes/112_18.html#p1376;
2. Таможенный контроль [электронный ресурс] // Таможенный брокер. — 2013 — Режим доступа: <http://www.brokert.ru/material/tamozhennyi-kontrol/>;
3. Таможенная проверка и таможенная ревизия [электронный ресурс] // Таможенный брокер. — 2013 — Режим доступа: <http://www.brokert.ru/material/tamozhennaya-proverka-reviziya/>;
4. Таможенный контроль [электронный ресурс] // ИНМАРКОН. — 2012 — Режим доступа: <http://inmarkon.ru/ved-informer/article/tamozhennyj-kontrol-i-formi-tamozhennogo-kontrolya/>.

Нечёткая оценка качества банковских услуг

Володько Людвик Павлович, кандидат экономических наук, доцент;

Базака Людмила Николаевна, ассистент;

Дэвиз Наталья Васильевна, ассистент

Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)

В статье предложена система критериев и показателей качества, а также методика оценки качества банковских услуг, использующая аппарат теории нечетких множеств. Наряду с этим рассмотрено практическое применение этой методики и даны рекомендации по ее использованию.

Ключевые слова: банковские услуги, качество банковских услуг, критерий качества, показатель качества, оценка качества, метод, ранг, методика, треугольная функция принадлежности, альфа-срез.

В настоящее время сфера услуг является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся сфер экономики, охватывающих широкий спектр различных видов деятельности, в том числе: экскурсионно-гостиничный, здравоохранение, страхование, банковский, фондовый рынок, образование и т.д. Банковская система является кровеносной

системой экономики любой страны, поэтому к качеству банковских услуг предъявляются повышенные требования. В этой ситуации на первый план выходят проблемы контроля, оценки и постоянного повышения качества банковских услуг, а использование эффективных методик для решения этих проблем позволят удерживать постоянных клиентов и привлекать новых.

Поэтому целью данной статьи является описание одного из подходов разработки и использования объективной и достоверной методики оценки и анализа качества банковских услуг в условиях неопределенности. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить существующие методики оценки качества услуг;
- разработать систему критериев и показателей качества банковских услуг;
- разработать анкеты для опроса экспертов системы критериев и показателей;
- предложить эффективный математический аппарат для обработки результатов опроса экспертов;
- апробировать методику в банках;
- интерпретировать полученные результаты.

Для оценки качества банковских услуг предлагается следующая методика:

1. Разработка системы критериев и показателей качества банковских услуг. В настоящее время большинство банковских услуг предоставляются с помощью передовых информационных технологий. Одна часть таких услуг предоставляется при непосредственном взаимодействии сотрудника банка с информационной технологией, а вторая часть таких услуг предоставляется при взаимодействии клиента с информационной технологией. В общем спектре банковских услуг вторая часть занимает незначительную долю, но с каждым годом рост ее значительно увеличивается. Предоставление таких услуг, в первую очередь, базируется на таких банковских информационных технологиях как «Пластиковые карточки», «SMS-банкинг», «Интернет-банкинг», «М-банкинг», «ЕРИП» и «Клиент-банк». Поэтому оценка качества банковских услуг на базе передовых информационных технологий, представляет несомненный интерес, так как одновременно позволяет выяснить уровень качества самих услуг, состояние качества отдельных модулей информационных технологий и отношение к ним клиентов.

Для оценки качества банковских услуг необходимо определить перечень критериев и показателей, которые адекватно характеризуют их особенности. Принципиальной особенностью банковских услуг является то, что невозможно выделить единственный критерий для оценки их качества. В [5] предлагается оценивать качество банковской услуги по пяти основным критериям: материальность, надежность, отзывчивость, убежденность и сочувствие. Эти критерии в свою очередь разбиты на 22 подкритерия. Хотелось бы отметить, что Зейтамль, Парасураман и Берри предлагают оценивать качество любой услуги по перечисленным выше критериям, основываясь на опросе более 1900 клиентов пяти известных на национальном уровне компаний [2]. Некоторые исследователи считают, что необязательно применять все критерии ко всем услугам, другие полагают, что только два из них действительно существенны [2]. Эти критерии следует рассматривать для услуг, в общем. Более глубокое понимание качества любой конкретной услуги требует более тщательного изучения ее характеристик и того, что клиенты от нее ожидают. Вместе с тем, когда для различных услуг применяются сходные наборы критериев. Например, национальное исследование в США на предмет качества услуги в банковском деле выделило следующие восемь критериев оценки, основанных на предпочтениях клиентов: доступность, видимость, прозрачность, компетентность, вежливость, характерные черты, надежность и отзывчивость [2].

На основе изученной научной литературы, практических наблюдений, исследования мнений специалистов различных банков Республики Беларусь и специфики исследуемых банковских услуг (удаленное взаимодействие клиента с банком) для оценки услуг предлагается модель наиболее значимых критериев и показателей, изображенная на рисунке 1.

Модель представляет собой 6 критериев: 1-й критерий — надежность (Н); 2-й критерий — эффективность (Э); 3-й критерий — практичность (П); 4-й критерий — мобильность (М); 5-й критерий — сопровождаемость (С); 6-й критерий — убежденность (У). Каждый критерий может характеризоваться определенным набором показателей. Количество показателей может изменяться от нескольких единиц до десятков и даже сотен. Один показатель может влиять на несколько критериев (показатели 3.4 и 5.3).

Остановимся кратко на сущности некоторых показателей:

- *устойчивость к ошибкам* — наработка на отказ при наличии автоматического рестарта;
- *завершенность* — наработка на отказ при отсутствии рестарта;
- *уровень готовности* — время, необходимое на начало выполнения услуги;
- *пропускная способность* — количество однотипных услуг в единицу времени;
- *понятность* — четкость, наглядность и наличие демонстрационных возможностей;
- *изучаемость* — трудоемкость и продолжительность изучения;
- *простота использования* — простота управления функциями и комфортность в работе;
- *простота установки* — трудоемкость и длительность инсталляции;
- *анализируемость* — возможность проследить все этапы получения услуги;

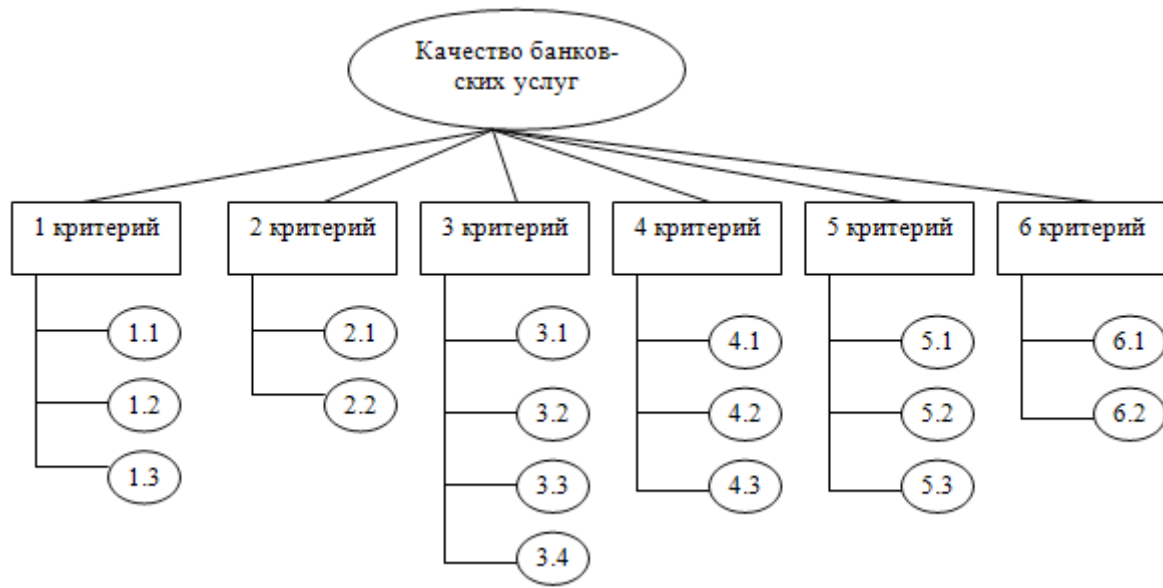


Рис. 1. Модель критериев и показателей качества банковских услуг: 1.1 – устойчивость к ошибкам; 1.2 – завершенность; 1.3 – уровень готовности; 2.1 – время выполнения; 2.2 – пропускная способность; 3.1 – понятность; 3.2 – изучаемость; 3.3 – простота использования; 3.4 – полнота и корректность документации; 4.1 – трудоемкость адаптации; 4.2 – длительность адаптации; 4.3 – простота установки; 5.1 – анализируемость; 5.2 – стабильность; 5.3 – полнота и корректность документации; 6.1 – лояльность клиентов; 6.2 – чувство безопасности клиентов.

- *стабильность* – устойчивость к негативным проявлениям при изменениях;
- *лояльность клиентов* – благожелательное отношение клиентов.

2. Подбор и формирование групп экспертов. Подбор квалифицированных экспертов существенно влияет на результаты экспертизы. Процедура подбора группы экспертов включает три стадии: определение численности экспертов, составление списка экспертов, получение их согласия для участия в работе. Для каждой отдельной задачи вопрос определения количественного состава экспертной группы решается отдельно. Число экспертов должно быть достаточно большим для того, чтобы они могли учесть существенные особенности поставленной задачи и чтобы решение, найденное при их помощи, было как можно точнее. Но слишком большое число экспертов приводит к несогласованности мнений, например, за счет экспертов с недостаточной квалификацией по данному вопросу и из-за чего возникают трудности в организации экспертизы. С учетом этого целесообразно формировать группу экспертов от 10 до 20 человек.

3. Проведение опроса экспертов, выбор и ранжирование показателей. Этот этап представляет собой главный этап совместной работы исследователей и экспертов. Анкетирование является наиболее эффективным и самым распространенным видом опроса, так позволяет сочетать информационную обеспеченность экспертов с их самостоятельной оценкой проблемы. Для каждого эксперта предлагается анкета, состоящая из таблиц 1, 2 и 3 с правилами их заполнения. Кроме этого каждый эксперт должен получить список показателей с четким определением каждого для однозначного их толкования [1].

Основной задачей экспертов является заполнение таблицы 3.

Дано множество F свойств банковской услуги, называемых критериями и определен перечень K частных показателей качества. Каждый i -й критерий ($i = \overline{1, F}$) определяется некоторым набором S_i показателей ($S_i \subset K$), причем один и тот же показатель может относиться сразу к нескольким критериям. Далее каждому из M экспертов предлагается выбрать по своему усмотрению множество $\{K_i, |I = \overline{1, M}; K_i \subset K\}$ показателей качества и ранжировать их в порядке убывания значимости, разместив между каждыми двумя соседними показателями логические условия «>=» (больше равно), «>» (больше) или «>>>» (много больше). В такой цепочке могут быть не все показатели, а только проработанные с точки зрения эксперта, но не менее 50% (таблица 3). Для упрощения заполнения таблицы 3 необходимо предварительно и аналогично заполнить таблицу 2, проранжировав критерии в порядке убывания их значимости (таблица 2). Но это не означает, что при заполнении таблицы 3 необходимо строго следовать данным таблицы 2. Данные таблицы 3 необходимо интерпретировать следующим образом: по мнению эксперта это означает наилучшую проработку показателя качества Z_6 и наихудшую – показателя Z_{13} , причем, показатель качества Z_6 несколько лучше обеспечен в банковской услуге, чем показатель Z_7 , тогда как показатель Z_9 проработан гораздо лучше, чем показатель Z_{13} , и значительно хуже, чем первый (Z_6) в ранжированном ряду. На этом задача экспертов завершается.

Таблица 1. Критерии и показатели качества банковских услуг

Наименование критерия и его номер	Наименование показателя	Условное обозначение показателя	Наименование критерия и его номер	Наименование показателя	Условное обозначение показателя
Надежность 1	Устойчивость к ошибкам	Z1	Мобильность 4	Трудоемкость адаптации	Z10
	Завершенность	Z2		Длительность адаптации	Z11
	Уровень готовности	Z3		Простота установки	Z12
Эффективность 2	Время выполнения	Z4	Сопровождаемость 5	Анализируемость	Z13
	Пропускная способность	Z5		Стабильность	Z14
Практичность 3	Понятность	Z6	Убежденность 6	Полнота и корректность документации	Z9
	Изучаемость	Z7		Лояльность клиентов	Z15
	Простота использования	Z8		Чувство безопасности клиентов	Z16
	Полнота и корректность документации	Z9			

Таблица 2. Значимость критериев качества банковских услуг

№ критерия	Условие	№ критерия	Условие	№ критерия	Условие	№ критерия	Условие	№ критерия	Условие	№ критерия	Условие
3	>=	2	>	4	>=	6	>	1	>>	5	

Таблица 3. Значимость показателей качества банковских услуг

Условное обозначение показателя	Условие	Условное обозначение показателя	Условие	Условное обозначение показателя	Условие	Условное обозначение показателя	Условие
Z6	>=	Z7	>	Z8	>	Z4	>=
Z5	>=	Z12	>	Z11	>=	Z10	>=
Z15	>=	Z1	>	Z3	>	Z2	>=
Z14	>=	Z9	>>	Z13			

Таблица 4. Данные об эксперте, организации и программном обеспечении

1. Ваш пол		4. Ваш возраст					
<input type="checkbox"/> Мужской <input type="checkbox"/> Женский		<input type="checkbox"/> 22–25 <input type="checkbox"/> 26–30 <input type="checkbox"/> 31–40 <input type="checkbox"/> 41–50 <input type="checkbox"/> 51–60 <input type="checkbox"/> старше					
2. Ваше образование		5. Ваша специальность					
<input type="checkbox"/> Среднее специальное <input type="checkbox"/> Высшее		<input type="checkbox"/> Программист <input type="checkbox"/> Электроник <input type="checkbox"/> Администратор БД <input type="checkbox"/> Системный администратор <input type="checkbox"/> Экономист <input type="checkbox"/> Бухгалтер <input type="checkbox"/> Кассир-контролер <input type="checkbox"/> Руководитель филиала <input type="checkbox"/> Руководитель подразделения <input type="checkbox"/> Иная _____					
3. Программное обеспечение							
3.1. Наименование _____		7. Наименование банка или организации _____					
3.2. Разработчик _____		8. Наименование: Области _____ Города _____ Района _____					

4. Обработка мнений экспертов.

4.1. Построение функций принадлежности нечетких значений оцениваемых критериев качества банковской услуги для каждого эксперта.

Для расчета величины i – год критерия используется синтезирующая функция

$$f_i = \sum_{j=1}^{S_i} p_j k_j, \tag{1}$$

где p_j – нормированные весовые коэффициенты;

k_j – значение j -го фактора;

S_i – количество факторов, характеризующих i -й критерий.

Принимается, что значения факторов k_j и, следовательно, величины критериев качества f_i в формуле (1) являются нечеткими. Нечеткие значения следуют из способа задания мнений экспертов, указанного в предыдущем пункте. Функция принадлежности нечеткой величины должна быть выпуклой и представлять собой отображение в интервал $[0, 1]$ [1, 3]. Этим требованиям отвечает треугольная форма функции принадлежности. Безусловно, функция принадлежности может иметь и другую форму, однако в данной статье эти случаи не рассматриваются.

С помощью метода альфа-срезов и формул, задающих треугольную функцию принадлежности для каждого l -го эксперта, определяются функции принадлежности каждого i -го критерия [2, 4, 7]:

$$\mu_{f_{il}}(x) = \begin{cases} L\left(\frac{x - \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} + \sum_{j=1}^{S_i} \alpha_{jl} p_{jl}}{\sum_{j=1}^{S_i} \alpha_{jl} p_{jl}}\right), & \text{если } \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} - \sum_{j=1}^{S_i} \alpha_{jl} p_{jl} \leq x \leq \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} \\ 1, & \text{если } x = \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} \\ R\left(\frac{\sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} + \sum_{j=1}^{S_i} \beta_{jl} p_{jl} - x}{\sum_{j=1}^{S_i} \beta_{jl} p_{jl}}\right), & \text{если } \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} \leq x \leq \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} + \sum_{j=1}^{S_i} \beta_{jl} p_{jl} \end{cases}, \tag{2}$$

где L и R – признаки левой и правой границ функции принадлежности;

m_{jl} – координата (абсцисса) вершины треугольника;

α_{jl} и β_{jl} – левый и правый отрезки основания треугольника на оси абсциссы (рис. 2);

$i = \overline{1, F}; l = \overline{1, M}$.

Параметры m_{jl} , α_{jl} и β_{jl} определяются путем обработки мнений экспертов, представленных логическими условиями, и ранжированием факторов качества. Весовые коэффициенты p_{jl} в формулах (2) нормированы и вычисляются с учетом номера позиции соответствующего фактора в ранжированном ряду факторов, заданном экспертом.

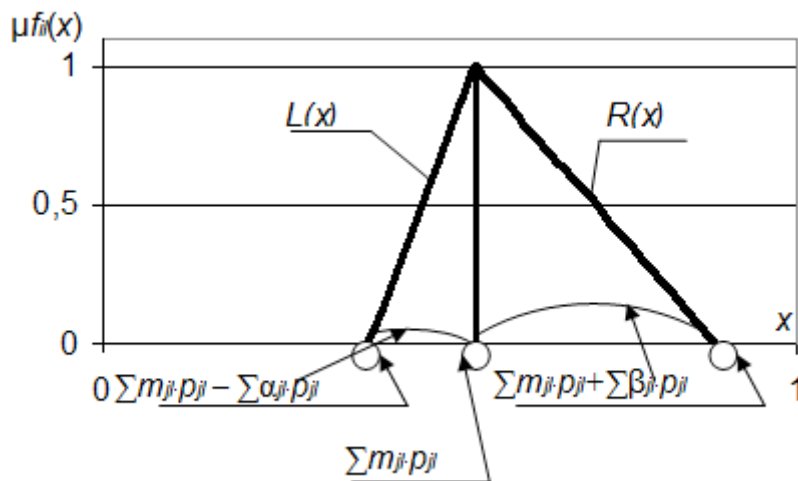


Рис. 2. Функция принадлежности i -го критерия l -го эксперта

4.2. Вычисление численного значения качества банковской услуги для l -го эксперта (C_l) как центр тяжести функций принадлежности всех факторов следующим образом:

$$C_l = \left(\sum_{i=1}^F \int_{m_{il}-\alpha_{il}}^{m_{il}+\beta_{il}} \mu_{f_{il}}(x) x dx \right) / \left(\sum_{i=1}^F \int_{m_{il}-\alpha_{il}}^{m_{il}+\beta_{il}} \mu_{f_{il}}(x) dx \right) \quad (3)$$

4.3. Вычисление обобщенного численного значения каждого критерия качества (C_i) с учетом мнений всех экспертов по формуле

$$C_i = \left(\sum_{l=1}^M \int_{m_{il}-\alpha_{il}}^{m_{il}+\beta_{il}} \mu_{f_{il}}(x) x dx \right) / \left(\sum_{l=1}^M \int_{m_{il}-\alpha_{il}}^{m_{il}+\beta_{il}} \mu_{f_{il}}(x) dx \right) \quad (4)$$

4.4. Вычисление обобщенной средневзвешенной оценки воспринимаемого качества банковской услуги (C_b) по результатам обработки мнений всех экспертов следующим образом:

$$C_o = \sum_{l=1}^M W_l C_{ol}, \quad (5)$$

где W_l – нормированный вес l -го эксперта;

C_{bl} – воспринимаемое значение качества l -м экспертом (рассчитывается по формуле (3)).

4.5. Вычисление обобщенной средневзвешенной оценки ожидаемого качества банковской услуги (C_o) по результатам обработки мнений всех экспертов по формуле

$$C_o = \sum_{l=1}^M W_l C_{ol}, \quad (6)$$

где C_{ol} – ожидаемое значение качества l -м экспертом (рассчитывается по формуле (3)).

4.6. Вычисление глобального коэффициента качества банковской услуги.

Для вычисления глобального коэффициента качества (Q_G) может быть использована адаптированная методика «SERVQUAL» (сокращенная аббревиатура от «service quality» или «качество услуги») в виде

$$Q_G = C_b - C_o \quad (7)$$

4.7. Вычисление коэффициента качества (Q_i) каждого критерия с учетом мнений всех экспертов по формуле

$$Q_i = C_{bi} - C_{oi}, \quad (8)$$

где C_{bi} – воспринимаемое значение качества i -го критерия, по мнению всех экспертов (рассчитывается по формуле (4)); C_{oi} – ожидаемое значение качества i -го критерия по мнению всех экспертов (рассчитывается по формуле (4)).

Таким образом, получено численное значение качества банковской услуги, рассчитанное по совокупности критериев.

5. Оценка согласованности мнений экспертов. Существуют различные подходы оценки согласованности мнений экспертов. В зависимости от количества факторов k , количества экспертов m и учитывая отсутствие связанных рангов, степень согласованности экспертов определяется с помощью коэффициента конкордации W и критерия X^2 [6], которые составляют:

$$W = \frac{12S}{m^2(k^3 - k)} \quad (9)$$

$$X^2 = \frac{12S}{mk(k+1)} \quad (10)$$

6. Анализ полученных результатов. На основании полученных экспертных оценок делаются выводы о качестве банковской услуги, о значимости показателей и критериев, оказывающих существенное влияние на нее по всему банку или банковской системе в целом. В заключение даются рекомендации для дальнейших исследований.

В соответствии с предложенными системой критериев (рис. 1) и методикой была произведена оценка качества банковских услуг двух филиалов банков. Результаты проведенной экспертной оценки представлены в таблицах 5–6 (Q_G – глобальный коэффициент качества, W – коэффициент согласованности мнений экспертов, критерий X^2).

Данные таблицы 5 показывают достаточно высокий уровень качества банковских услуг в исследованных банках, а на основании данных таблицы 6 можно сделать вывод о том, что наиболее существенное влияние на качество банковских услуг оказывают такие критерии как практичность, надежность и эффективность.

Предложенная модель критериев и показателей, а также методика их оценки в целом позволяют адекватно отразить основные характеристики и особенности качества банковских услуг. Разработанная анкета и предложенная технология ее обработки, позволяют систематизировать и достаточно просто получать объективную информацию об уровне значимости критериев, существенно влияющих на качество банковских услуг.

Таблица 5. Численные значения качества банковских услуг (по мнению экспертов)

№-эксперта	Белагропромбанк (Гродненская область)						Приорбанк (Брестская область)					
	Пластиковые карточки			Клиент-банк			Пластиковые карточки			Клиент-банк		
	Значение качества		Кэф-фициент качества	Значение качества		Кэф-фициент качества	Значение качества		Кэф-фициент качества	Значение качества		Кэф-фициент качества
	Как есть	Как должно быть		Как есть	Как должно быть		Как есть	Как должно быть		Как есть	Как должно быть	
1	0,6879	0,7127	-0,0248	0,7236	0,7508	-0,0272	0,7433	0,8723	-0,1291	0,7822	0,7259	0,0564
2	0,7141	0,7141	0,0000	0,6857	0,7499	-0,0642	0,6900	0,7514	-0,0613	0,7280	0,7493	-0,0213
3	0,6929	0,6929	0,0000	0,7305	0,7337	-0,0032	0,7315	0,7337	-0,0022	0,7633	0,7668	-0,0035
4	0,7096	0,7096	0,0000	0,6907	0,7116	-0,0209	0,7418	0,7308	0,0111	0,7556	0,7486	0,0071
5	0,7377	0,7377	0,0000	0,7049	0,7046	0,0003	0,6887	0,7316	-0,0429	0,7112	0,7043	0,0069
6	0,7397	0,7301	0,0096	0,7676	0,6904	0,0772	0,7134	0,7276	-0,0142	0,7318	0,7311	0,0006
7	0,7024	0,7024	0,0000	0,6921	0,7459	-0,0538	0,7618	0,7485	0,0133	0,7693	0,7455	0,0238
8	0,7095	0,7095	0,0000	0,7372	0,6948	0,0424	0,7602	0,7471	0,0131	0,7602	0,7448	0,0154
9	0,6887	0,6887	0,0000	0,7366	0,7246	0,0121	0,7350	0,7348	0,0001	0,7588	0,7668	-0,0080
10	0,7094	0,7049	0,0045	0,7485	0,7369	0,0116	0,7030	0,7055	-0,0025	0,7037	0,7027	0,0010
Q_6	0,7092	0,7102	-0,0011	0,7217	0,7243	-0,0026	0,7269	0,7483	-0,0215	0,7464	0,7386	0,0078
W	0,23	0,24	-	0,24	0,21	-	0,26	0,42	-	0,30	0,34	-
X^2	34,86	35,29	-	35,64	31,58	-	38,54	63,44	-	45,50	51,66	-

Таблица 6. Обобщенные численные значения критериев качества банковских услуг (по мнению всех экспертов)

Наименование критерия	Белагропромбанк (Гродненская)						Приорбанк (Брестская)					
	Пластиковые карточки			Клиент-банк			Пластиковые карточки			Клиент-банк		
	Значение качества		Кэф-фициент качества	Значение качества		Кэф-фициент качества	Значение качества		Кэф-фициент качества	Значение качества		Кэф-фициент качества
	Как есть	Как должно быть		Как есть	Как должно быть		Как есть	Как должно быть		Как есть	Как должно быть	
Н	0,7324	0,7431	-0,0108	0,7611	0,7687	-0,0076	0,7738	0,8077	-0,0339	0,8383	0,8306	0,0076
Э	0,7112	0,7180	-0,0068	0,6905	0,6878	0,0027	0,7779	0,829	-0,0511	0,8323	0,7404	0,0920
П	0,7555	0,7558	-0,0002	0,7640	0,7637	0,0003	0,8156	0,8428	-0,0272	0,7653	0,7633	0,0020
М	0,6838	0,6825	0,0013	0,6776	0,6865	-0,0089	0,7015	0,7133	-0,0119	0,7214	0,7046	0,0168
С	0,7397	0,7475	-0,0079	0,7262	0,7784	-0,0522	0,741	0,7525	-0,0115	0,7364	0,7569	-0,0205
У	0,6835	0,6883	-0,0048	0,7159	0,6870	0,0289	0,6795	0,6824	-0,0029	0,6920	0,6957	-0,0037

Хотелось бы отметить, что автором разработано программное обеспечение, реализующее предложенную методику, и это существенно расширяет возможности руководящего состава банков оценивать степень влияния каждого критерия на качество банковских услуг и оперативно получать количественные значения их коэффициентов качества, как со стороны сотрудников банка, так и со стороны клиентов.

Литература:

1. Володько Л.П. Оценка качества банковских информационных технологий: методы и методики [Текст] / Л.П. Володько. — Минск: Мисанта, 2008. — 236 с.
2. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. [Текст] / Пер. с англ. Под ред. В.В. Кулибановой. — СПб.: Питер, 2002. — 752 с.
3. Кофман А., Хил Алуха Х. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями [Текст] / А. Кофман, Х. Хил Алуха: Пер. с исп. — Мн.: Выш. шк., 1992. — 224 с.

4. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzy TECH [Текст] / А.В. Леоненков. — СПб.: БХБ-Петербург, 2003. — 736 с.
5. Новаторов Э. Как измерить качество банковских услуг [Текст] / Э. Новаторов // Банковские услуги. — 2001. — № 11. — С. 8–12.
6. Аксень А.В. Ранговые корреляции в товароведении [Текст] / А.В. Аксень, Ю.И. Марьин, С.А. Самаль, Н.М. Ильин. — Мн.: БГЭУ, 1993. — 39 с.
7. Хил Лафуенте А.М. Финансовый анализ в условиях неопределенности [Текст]: / Пер. с исп. под редакцией Е.И. Велеско, В.В. Краснопошина, Н.А. Лепешинского. Мн.: Технология, 1998. — 150 с.

Дефиниции устойчивости экономической системы

Головки Екатерина Владимировна, соискатель
Амурский государственный университет (г. Благовещенск)

В статье рассмотрены различные подходы к определению устойчивости экономических систем. Отражены основные характеристики термина «экономическая устойчивость».

В настоящее время существует множество определений понятия «устойчивость» различных систем. Также существует множество интерпретаций данного понятия применительно к экономической системе: экономическая и финансовая стабильность; платежеспособность предприятия; равновесие экономической системы; стабильное экономическое развитие; стабильность экономики; жизнеспособность, адаптивность. Все это близкие по смыслу, но далеко не однородные понятия.

В статье сделана попытка обоснования такого многообразия определений и терминов «устойчивости» по отношению к экономическим системам.

Само понятие «устойчивость» было заимствовано экономической наукой в теории систем, когда экономические объекты стали рассматриваться как сложные и разнообразные хозяйственные системы. В системном анализе и синтезе устойчивость используется в комплексе интегральных характеристик сложного объекта, отражающего его взаимодействие со средой, внутреннюю структуру и поведение, и являющегося одним из первичных качеств любой системы [1]. В целом под устойчивостью понимается способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий.

Впервые термин «устойчивость» применительно к экономике раскрывается в работах, исследующих рыночное равновесие в условиях совершенной конкуренции (Леон Вальрас, Джон Ричард Хикс, Пол Энтони Самуэльсон и др.). Здесь понятие «устойчивость» исследовано достаточно глубоко по отношению к экономическим процессам, но не к экономическим объектам. Тем не менее, были получены выводы, которые лежат в основе становления современной теории экономической устойчивости:

— о диспропорции в распределении доходов, несогласованности ожиданий и фактических итогов хозяйственной деятельности как причинах утраты устойчивости;

— необходимости роста экономических функций государства в целях поддержания устойчивости экономики и др.

Согласно концепции общего экономического равновесия экономические субъекты стремятся перевести экономическую систему в оптимальное состояние, рассматривая его как равновесие, которое в контексте классической экономики ассоциируется с устойчивостью. Поэтому устойчивость определяется, как способность системы сохранить свое качество в условиях изменяющейся среды, и внутренних трансформаций (случайных или преднамеренных).

В дальнейшем вопросы экономической устойчивости получили развитие в рамках теории организации (целостной системы отношений). В трудах А.А. Богданова рассмотрены понятия «количественной» и «структурной» устойчивости, детально разработаны соотношения между устойчивостью систем разного уровня, и доказано, что устойчивость системы определяется в большей степени устойчивостью структурных связей, а не элементов, впервые поставлены вопросы управления устойчивостью организации [2].

Проблемы устойчивости сложных динамических систем изучаются в рамках синергетики и теории диссипативных структур (И. Р. Пригожин, Г. Хакен), где устойчивость системы становится важнейшим фактом ее динамики. Переходы систем от порядка к хаосу и обратно возможны только в области неустойчивости, при этом структурно и функционально системы остаются устойчивыми. «Текущая» неустойчивость становится устойчивостью в долгосрочном аспекте, так как изменяет и адаптирует систему.

Отдельным направлением в становлении подходов к экономической устойчивости систем является концепция устойчивого развития. Сам термин «устойчивость» предполагает равновесие, а «развитие» возможно только при

условии постоянного выхода системы из равновесного состояния. Но теория «устойчивого развития» соединила эти, казалось бы, несовместимые понятия не противопоставляя их друг другу.

Концепция устойчивого развития приобрела в последнее время широкое распространение в национальном масштабе. Правительством разрабатываются программы устойчивого развития страны, отдельных регионов и отдельных отраслей. И становится очевидным, что экономическая устойчивость макросистем возможна только при экономической устойчивости таких их структурных элементов, как предприятия и организации. Так информационный подход к мониторингу состояния устойчивого развития промышленного предприятия разрабатывается Гусевым С.А. [3, С. 83].

Существует множество трактовок понятия «экономическая устойчивость» применительно к хозяйствующим субъектам, рассмотрим некоторые из них.

В Большом экономическом словаре понятие устойчивость рассматривается как стойкость, постоянность, не подверженность риску потерь и убытков [4].

Предприятие экономически устойчиво, если способно найти оптимальное соотношение между всеми его элементами, установить связи между ними, которые позволяют максимально долго поддерживать жизненно важные параметры на заданном уровне, эффективно противодействуя возмущающему воздействию внешней среды (определение дано с позиции экономической кибернетики) [5].

Экономическая устойчивость — это стабильность получения организацией доходов от продаж [6].

Экономическая устойчивость — такое состояние предприятия, при котором характеризующие его социально-экономические параметры сохраняют исходное равновесие и находятся в заданных границах при воздействии внутренней и внешней среды (определение исходит из системы планирования предприятия и нахождения ее в равновесном, с точки зрения плановых показателей, состоянии) [7].

Экономическая устойчивость — это динамическое соответствие (адекватность) параметров состояния системы (предприятие) состоянию внешней и внутренней среды, обеспечивающему его эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий [8, с. 177].

Экономическая устойчивость предприятия — это комплекс свойств организационной, инновационной, логистической, производственной, финансово-кредитной деятельности с учетом их взаимовлияния и взаимодействия [9, с. 9].

Организационно-экономическая устойчивость — это финансово-экономическая стабильность (устойчивость), а именно способность промышленного предприятия сохранять свою финансовую стабильность при постоянном изменении рыночной конъюнктуры путем совершенствования и целенаправленного развития его производственно-технической и организационной структуры методами логистико-ориентированного управления [10, с. 64].

Во многих определениях «экономической устойчивости» применительно к предприятиям прослеживается наличие неких характеристик (параметров) устойчивости. То есть на уровне предприятия можно выделить различные составляющие его устойчивости: финансовая, технологическая, организационная, коммерческая и другие. Рассмотрим некоторые из параметров более подробно.

Производственно-техническая устойчивость предприятия определяется стабильностью его производственного цикла, налаженностью ресурсного и материального обеспечения.

Коммерческая устойчивость — уровнем деловой активности, надежностью экономических связей, конкурентным потенциалом компании, ее долей на рынке сбыта.

Организационная устойчивость предполагает стабильность внутренней организационной структуры, налаженность и оперативность связей между отделами и службами предприятия, эффективность их совместной работы.

Инновационная устойчивость характеризует способность предприятия к внедрению новых технологий и способов организации производства, к выпуску новых видов продукции, выполнению новых видов работ, оказанию новых видов услуг, готовности к нововведениям и изменениям.

Финансовая устойчивость характеризует такое состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором путем эффективного их использования обеспечивается бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Социальная устойчивость предполагает вовлечение коллектива предприятия в общественные процессы, его содействие росту благосостояния общества, обеспечение развития и уровня социальной обеспеченности своих работников.

Все параметры экономической устойчивости предприятия взаимосвязаны и взаимозависимы. Уровень развития каждого из параметров оказывает свое влияние на общую экономическую устойчивость предприятия в целом. А общая экономическая устойчивость предприятия оказывает влияние на устойчивость отрасли, к которой оно относится и на устойчивость региона, в котором оно расположено. Отраслевая и региональная устойчивость в свою очередь формируют общую экономическую устойчивость государства.

Таким образом, устойчивость экономической системы можно определить как такое состояние системы, при котором характеризующие ее параметры (финансовые, производственные, организационные или какие-либо другие) находятся в заранее определенных на данный период времени границах устойчивости, и в то же время способны к гармоничному развитию и совершенствованию, при любых изменениях внешней среды.

В качестве вывода следует заметить, что термин «экономическая устойчивость» понятие емкое, несущее мощную семантическую нагрузку. Для определения устойчивости экономической системы необходимо, во-первых, проана-

лизировать различные теоретические направления и подходы, ранее рассматривающие данное понятие. Во-вторых, обозначить уровень экономической системы, для которой дается определение (можно изучать устойчивость предприятия, отрасли, национального хозяйства и др.). В-третьих, необходимо рассмотреть отличие понятий экономической устойчивости применительно к разным предприятиям (разным видам деятельности), и попытаться выяснить при-

чины различного толкования термина для различных групп предприятий. В-четвертых, необходимо определить набор, важность и границы параметров оценки устойчивости изучаемой экономической системы. И, наконец, в-пятых, множество определений устойчивости экономической системы можно представить в виде «синтетического» определения, используя для этого алгоритм предсказания сходства, успешно применяемый в общей теории систем.

Литература:

1. Острейковский В.А. Анализ устойчивости и управляемости динамических систем методами теории катастроф: Учебное пособие для вузов / В.А. Острейковский — М.: Высш. шк., 2005—326 с.
2. Богданов А.А. Тактология. Всеобщая организационная наука / А.А. Богданов — М.: Финансы, 2003. — 496 с.
3. Гусев С.А. Мониторинг состояния устойчивого развития промышленного предприятия / С.А. Гусев // Вестник Челябинского государственного университета. — 2012. — №24 (278). — С. 83—88.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. — М.: Институт новой экономики. — 2008. — 1244 с.
5. Никешин С.Н. Предприятие и переходная экономика (некоторые аспекты). СПб.: СПбГИЭА, 1996. — 108 с.
6. Камаев В.Д. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства): учебное пособие / В.Д. Камаев. — М.: Экономика, 2008. — 200 с.
7. Брянцева И.В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление: учебное пособие / И.В. Брянцева. — Хабаровск: Хабаровский государственный технический университет, 2007. — 150 с.
8. Окладский П.В. Соотношение понятий экономической несостоятельности и устойчивости предприятий / П.В. Окладский // Лесной журнал. — 2000. — №5—6. — с. 176—180.
9. Захарченко В.И. Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике / В.И. Захарченко // Машиностроитель. — 2002. — №1. — С. 9—11.
10. Омельченко И.Н. Финансово-экономическая стабильность как составная часть организационно-экономической устойчивости предприятий / И.Н. Омельченко, Е.В. Борисова // Вестник машиностроения. — 2007. — №4. — с. 64—67.

Роль специализированных финансово-кредитных институтов в банковской системе Российской Федерации

Грибовский Александр Валентинович, студент;

Лизаков Родион Анатольевич, студент

Научный руководитель Красовская Тамара Владимировна, старший преподаватель

Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова (г. Абакан)

Основу кредитной системы составляет прежде всего банковская система. Банковская система — совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма. Но каково же значение специализированных финансово-кредитных институтов?

В последние годы на национальных рынках ссудных капиталов развитых стран важную роль стали выполнять СКФИ. Рост их влияния объясняется тремя основными причинами: ростом доходов населения, развитием рынка ценных бумаг, тем обстоятельством, что этими учреждениями оказываются специальные услуги, которые не предоставляются банками.

Специализированные небанковские кредитно-финансовые учреждения (специальные кредитно-финан-

совые институты) являются составной частью кредитной системы. С институциональной точки зрения кредитная система — это совокупность кредитно-финансовых организаций, аккумулирующих свободные денежные средства на рынке ссудных капиталов и предоставляющих их в ссуду [1].

Современная кредитная система является основным звеном рынка ссудных капиталов и состоит в свою очередь из следующих основных институциональных групп (ярусов, звеньев), тесно связанных между собой:

1. Центральный банк Российской Федерации (Банк России).
2. Банковская система:
 - Коммерческие банки,
 - Сберегательные банки,

- Инвестиционные банки,
 - Другие специализированные банки.
3. Специальные кредитно-финансовые институты:
- Пенсионные фонды,
 - Страховые компании,
 - Финансовые компании,
 - Другие специальные кредитно-финансовые институты.

Эта структура характерна для большинства развитых стран Западной Европы, США, и Японии. Однако в разных странах с рыночной экономикой кредитные системы организованы по-разному, из-за того, что формирование кредитных систем происходило в разные периоды становления национальных экономик, а приоритеты их развития неоднократно сменялись в зависимости от конкретных исторических условий.

В России Федеральным законом от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» 1 и 2 звено объединены в одно: «Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков» [2].

Центральный банк — это банк, возглавляющий кредитную систему страны, имеющий монопольное право эмиссии банкнот и осуществляющий кредитно-денежную политику в интересах национальной экономики.

Согласно Федеральному закону РФ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»: «Банк России является юридическим лицом, имеет печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием. Центральный банк осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп (банковский надзор)». Согласно этому же закону, Банк России не может участвовать в конкурентной борьбе банков на денежном рынке внутри страны, так как его деятельность должна быть направлена исключительно на достижение общегосударственных целей.

В целях воздействия на ликвидность банковской системы Банк России рефинансирует банки путём предоставления им краткосрочных кредитов. Он сам устанавливает учетную ставку и определяет условия предоставления кредитов под залог различных активов.

Банк России осуществляет функцию регулирования кредитной системы: издает нормативные акты по вопросам, отнесённым к его компетенции в области банковского кредитования, контролирует законность и целесообразность создания банков и специализированных небанковских кредитно-финансовых организаций.

Основной финансовый посредник на рынке ссудных капиталов — это банки, которые и образуют банковскую систему. Банк — это юридическое лицо, которое имеет исключительное право осуществлять в совокупности банковские операции, то есть привлекать денежные средства физических и юридических лиц в депозиты (вклады), размещать эти средства от имени банка и за его счет на усло-

виях возвратности, платности и срочности; открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц и т.д.

Банки имеют право осуществлять банковские операции только на основании специального разрешения (лицензии) ЦБ РФ («Банка России») [3].

Специальные кредитно-финансовые институты занимают особое место в современной рыночной экономике. Это юридические лица, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции и виды деятельности. Они занимаются кредитованием какой-либо определенной отрасли — промышленности, сельского хозяйства, внешней торговли, кооперации и т.д. Чаще всего они обслуживают ту часть рынка, которая не обслуживается (или недостаточно обслуживается) банковской системой.

Специализированные небанковские кредитно-финансовые институты ведут острую конкуренцию между собой как за привлечение денежных сбережений, так и в сфере кредитных операций.

В деятельности специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов можно выделить одну или две доминирующие операции (предоставление кредитов через облигационные займы корпорациям и государству, мобилизация капитала через все виды акций, предоставление ипотечных и потребительских кредитов, кредитная взаимопомощь и т.д.). Они функционируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала и имеют, как правило, весьма специфическую клиентуру.

Ещё одним отличием специализированных небанковских кредитно-финансовых учреждений от банковских является то, что в отличие от банковских институтов небанковские выполняют и осуществляют важную социальную функцию, особенно это касается страховых компаний, пенсионных фондов, которые формируют в национальных рамках страховой фонд для физических и юридических лиц. Кроме того, такие небанковские институты, как ссудо-сберегательные ассоциации, финансовые компании и кредитные союзы, также удовлетворяют социальные запросы общества, осуществляя кредитование жилищного строительства и конечного потребления населения.

Аккумулируя громадные денежные ресурсы, эти институты активно участвуют в процессах накопления и эффективного размещения капитала.

На протяжении всего двадцатого века наблюдался рост влияния и финансовой мощи специальных кредитно-финансовых учреждений: с 30-х годов их доля в активах кредитных систем большинства стран выросла с 30 до почти 60% за счет снижения доли банковских институтов (главным образом коммерческих и сберегательных банков).

В России же этот процесс идет гораздо менее быстрыми темпами, и доля специальных кредитно-финансовых институтов еще незначительна. Это происходит по трём основным причинам: увеличение доходов населения в развитых странах; активное развитие рынка ценных бумаг; оказание этими учреждениями специальных услуг,

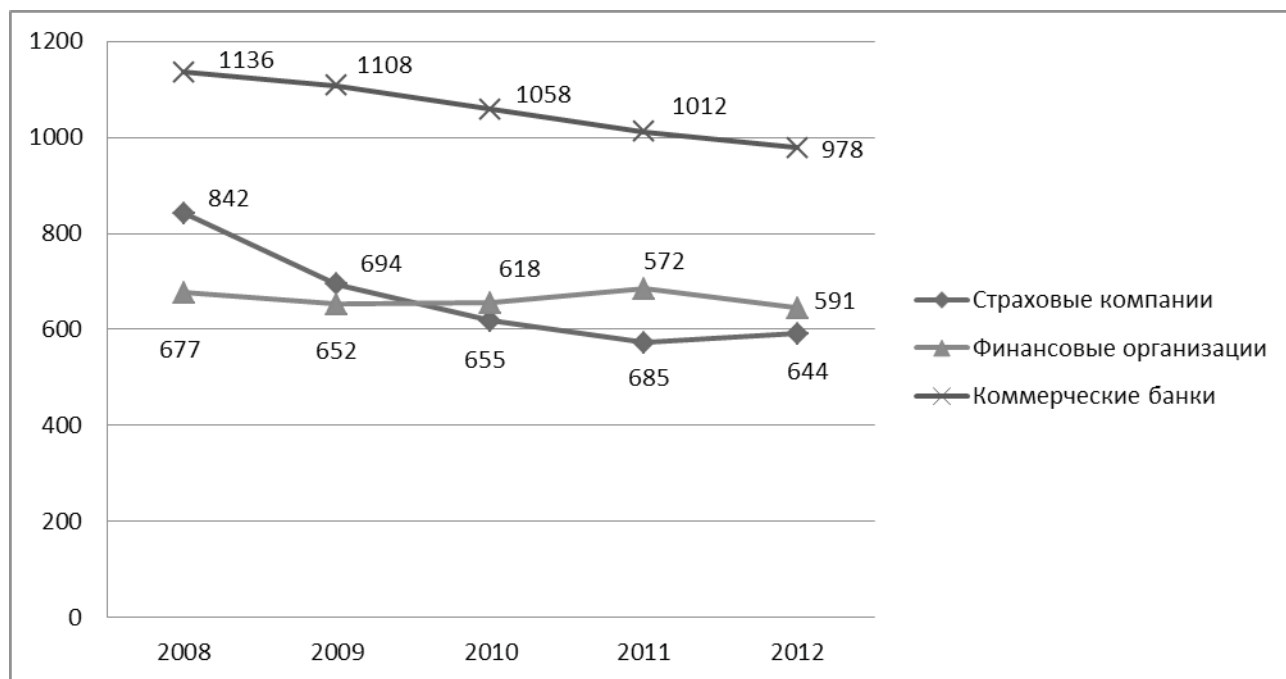


Рис. 1. Количество специальных кредитно-финансовых институтов и коммерческих банков за 2008–2012 гг. [4]

которые не могут предоставлять банки. Количество специальных кредитно-финансовых институтов и коммерческих банков за 2008–2012 гг. представлены на рисунке 1.

Кроме того, ряд специализированных небанковских учреждений в отличие от банков могут аккумулировать денежные сбережения на довольно длительные сроки и, следовательно, делать долгосрочные инвестиции. Отсюда еще одно преимущество перед банками небанковских кредитно-финансовых институтов: они обладают большей устойчивостью в условиях конъюнктурных колебаний (кризисы, депрессия, инфляция, валютные и биржевые потрясения).

К тому же в Советском союзе доля банковских операций специальных кредитно-финансовых институтов в общем числе банковских операций была незначительна. Поэтому их влияние в кредитной системе России стало расти с середины 90-х годов.

Специализированные небанковские кредитно-финансовые институты не могут выполнять следующие банковские операции: привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады, размещение привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет в кредиты, открытия и ведения банковских счетов физических и юридических лиц [5].

Таким образом, на основе изложенной информации можно судить о том, что роль специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов в банковской системе любой страны чрезвычайно велика.

Отчетливо видно, что специальные кредитно-финансовые институты существуют уже довольно длительное время, долгое время они были второстепенной частью кредитно системы, а сейчас интенсивно развиваются и совершенствуются.

Можно также сделать выводы о довольно грамотном функционировании банковской системы с трехъярусной структурой и соответственно третьего яруса (специальных кредитно-финансовых институтов) на данном этапе. Именно данная форма банковской системы позволяет наиболее рационально, рентабельно и стабильно функционировать кредитным учреждениям разных стран и в частности в Российской Федерации. На деятельность банков и специальных кредитно-финансовых институтов большое влияние оказывает Центральный банк Российской Федерации, государственный кредитный институт, имеющий широкие полномочия и возглавляющий кредитную систему страны, фактически регулирующий экономику государства. Однако стабильность функционирования кредитных учреждений зависит не только от состояния экономики в стране и в мире, но и от рационального ведения политики самих кредитных учреждений, которая должна основываться на достоверных показателях, верно сформулированных планах деятельности и самой деятельности кредитных учреждений. Устойчивость деятельности специальных кредитно-финансовых институтов поэлементно формирует общую устойчивость банковской системы.

Литература:

1. http://houmbank.ru/index/specializirovannye_finansovo_kreditnye_instituty/0-59

2. ФЗ от 2 декабря 1990 г. N 395-1 «О банках и банковской деятельности».
3. ФЗ от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
4. <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
5. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. Сб./Росстат. — М., 2008.

Малое предпринимательство: проблемы развития и выбор налогового режима

Девятаева Надежда Васильевна, доцент;

Ельмеева Ирина Геннадьевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Как показывает мировой опыт, малый бизнес быстрее реагирует на изменения потребительского спроса на рынке и его насыщение товарами широкого ассортимента, позволяет учитывать местные традиции населения данного региона при организации производства, создает дополнительные рабочие места. Кроме того, малый бизнес — это стабильная налогооблагаемая база. Большая часть собираемых в мире налогов приходится именно на малые предприятия. Следует заметить, что в России пока на долю малого бизнеса приходится не более 12% ВВП, тогда как в развитых европейских странах малый и средний бизнес производит до 70% ВВП.

Малый бизнес обладает рядом преимуществ перед другими видами предпринимательства в силу следующих обстоятельств:

- малый бизнес позволяет заполнить все рынки и наиболее полно удовлетворять потребности населения в товарах и услугах;
- для создания мелких фирм не требуются крупные инвестиции и длительный срок их сооружения;
- развитие мелкого бизнеса это одно из действенных направлений антимонопольной политики и обеспечения конкурентной среды;
- мелкие предприятия проще в управлении, им не нужно создавать сложные управленческие структуры;
- мелкие фирмы могут быстрее перевооружиться, внедрять новые технологии, проводить частичную или полную автоматизацию производства;
- развитие мелкого бизнеса позволяет в значительной степени решить или смягчить проблему безработицы;
- с развитием мелкого бизнеса появляется средний класс и класс мелких собственников, заинтересованный в стабилизации экономики и наведении элементарного порядка в стране;
- малый бизнес отличается от среднего и крупного бизнеса, прежде всего, гибкостью и восприимчивостью к конъюнктуре рынка, быстрее реагирует на спрос потребителей.

Все вышеизложенное говорит о том, что малый бизнес является неотъемлемой частью рыночной экономики. Он играет важную роль в развитии страны не только в эконо-

мической сфере, но и в политической, научно-технической и самое главное в социальной сфере. [4]

В отличие от развитых стран, в современной России малый и средний бизнес (МСБ) как важнейший сектор предпринимательства, не оказывает определяющего влияния на экономические процессы. В целом, основное внимание сосредоточено на стимулировании создания нового МСБ, в то время как вопросу укрепления и развития работающих предприятий уделяется мало внимания. Анализ ситуации в России на сегодняшний день свидетельствует о том, что малое предприятие начинает играть все более весомую роль в развитии экономики. [3]

Неблагоприятность внешней деловой среды, а также исторические особенности становления и развития МСБ определили ряд особенностей, отличающих российские малые предприятия от большинства зарубежных. Наиболее значимыми из них являются:

- совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких видов деятельности, невозможность в большинстве случаев ориентироваться на однопродуктовую модель развития;
- общий низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом;
- высокая степень приспособляемости к сложной экономической обстановке, усугубляемой дезорганизацией в системе государственного управления и нарастающей криминализацией общества;
- низкий управленческий уровень, недостаток знаний, опыта и культуры рыночных отношений.

Становление МСБ во многом зависит от эффективности методов государственного управления, регулирования и контроля, которые в свою очередь определяют степень развитости рынков факторов производства. [3]

В связи с этим, для улучшения ситуации в данной сфере в России предпринимаются различные меры поддержки субъектов малого бизнеса. К ним относятся:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого бизнеса государственных финансовых, ма-

териально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;

- установление упрощенного порядка регистрации мелких компаний, лицензирования их деятельности, сертификации продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;

- поддержка внешнеэкономической деятельности малых предприятий, включая содействие их торговым, научно-техническим, информационным и производственным связям с иностранными компаниями;

- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров малого бизнеса. [2]

Кроме того, важнейшим направлением поддержки субъектов малого предпринимательства является установление льготного порядка их налогообложения. Согласно ст. 18 гл.2 Налогового Кодекса РФ на данный момент действуют 5 специальных налоговых режимов:

- 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

- 2) упрощенная система налогообложения;

- 3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;

- 4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;

- 5) патентная система налогообложения. [1]

Особое внимание хотелось бы уделить патентной системе налогообложения. До 1 января 2013 года патентная система являлась разновидностью упрощенной системы налогообложения, но с этого года приобрела статус самостоятельного спецрежима. Мнения о патентной системе весьма противоречивы. Попробуем рассмотреть основные преимущества этого режима налогообложения и сравнить его с единым налогом на вмененный доход (ЕНВД).

При применении патентной системы налогообложения следует учитывать ряд особенностей. Во-первых, декларация в рамках применения данного спецрежима не представляется, что значительно упрощает работу индивидуальным предпринимателям. Во-вторых, для большинства налогоплательщиков, применяющих патентную систему, установлена щадящая налоговая нагрузка в отношении уплаты страховых платежей и отдельных налоговых льгот. Пониженные тарифы страховых взносов не относятся только к розничной торговле, общественному питанию и сдаче помещений в аренду. В-третьих, уменьшение стоимости патента на страховые взносы не предусмотрено. И четвертое – порядок уплаты налога зависит от срока действия патента, который составляет не менее одного месяца и не более 12 месяцев (но в пределах одного календарного года).

Важный момент нововведений в том, что с 1 января 2013 года на малый бизнес, желающий использовать патентную систему налогообложения, возлагается необ-

ходимость самостоятельно отслеживать правомочность применения патентной системы. Если ограничения по численности работников или по объему выручки нарушены, либо налог по патентной системе не уплачен в срок, налогоплательщик утрачивает право на применение данного спецрежима с даты выдачи патента и обязан заплатить налоги по общей системе за весь период, в котором право на патентную систему было потеряно. Однако есть и плюсы: пени по всем налогам общей системы за период начислять не нужно. О прекращении деятельности или об утрате права на применение спецрежима предприниматель должен сообщить в инспекцию в течение десяти календарных дней. [5]

К преимуществам патента можно отнести то, что предприниматель, использующий патент, получает право отказаться от использования контрольно-кассовой машины. Это снизит расходы на обслуживание техники, но при этом предприниматели обязаны вести кассовую книгу, заполнять приходные и расходные ордера. Учет ведется по упрощенной форме – в книге учета доходов и расходов, новая форма которой утверждена приказом Минфина России от 22.10.12 № 135н. Предпринимателям не придется сталкиваться с трудностями при ведении бухучета и предоставлении налоговых деклараций. Сроки подачи уведомления стали более демократичны.

Достоинствами патентной системы налогообложения являются также освобождение индивидуальных предпринимателей от уплаты:

- налога на доходы с физических лиц (в части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется ПСН);

- налога на имущество физических лиц (в части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется ПСН);

- НДС, за исключением НДС, подлежащего уплате при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется ПСН, а также при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией.

Налоговая ставка составляет при патентной системе – 6% от потенциально возможного дохода, а при ЕНВД – 15% от вмененного дохода. Стоит отметить, что патент действует только на территории того субъекта РФ, в котором он был получен.

На первый взгляд, патентная система налогообложения и система в виде уплаты ЕНВД – два достаточно близких по своей сути режимов налогообложения. Но при всей кажущейся аналогичности эти системы имеют существенные различия, как улучшающие, так и ухудшающие положение предпринимателя. Сравним параметры патентной системы и ЕНВД, которые могут повлиять на выбор предпринимателя между этими налоговыми режимами.

Таблица 1

Параметр	Патентная система	ЕНВД
Налогоплательщики	Только ИП	ИП и юридические лица
Привлечение наемных работников (средняя численность, включая договоры подряда)	До 15 человек	До 100 человек (средняя численность, включая договоры подряда)
Ограничение по размеру годового дохода	Не более 60 млн. руб. (доход по всем патентам + доход УСН)	Не предусмотрено
Возможность применения различными категориями предпринимателей	Только микропредприятия	Микро- и малые предприятия
Виды деятельности (+)	<ul style="list-style-type: none"> – не ограничена площадь сдаваемых в аренду помещений; – не указаны цели сдачи активов в аренду; – более подробно расшифрованы виды бытовых и производственных услуг; – добавлены медицинские, охранные, производственные услуги, перевозка пассажиров и грузов водным транспортом; – снято ограничение на размер автопарка 	<ul style="list-style-type: none"> – сдаваемые в аренду жилые помещения ограничены площадью 500 кв.м.; – сдавать в аренду жилые помещения можно только с целью временного размещения жильцов, а нежилые – только для осуществления торговой деятельности; – ограничение автопарка – 20 автомобилей
Виды деятельности (-)	<ul style="list-style-type: none"> – Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общественного питания – не более 50 кв. м.; – исключено общественное питание без зала обслуживания, услуги по мойке автомобилей и автостоянок; – исключена наружная реклама и реклама на транспортных средствах; – сдавать в аренду можно только активы, находящиеся в собственности ИП 	<ul style="list-style-type: none"> – Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общественного питания – не более 150 кв. м.; – сдавать в субаренду можно арендованные активы
Переход на систему налогообложения	Заявительно-разрешительный	Заявительно-уведомительный
Подача заявления о начале деятельности	Заявление на приобретение патента подается за 10 дней до начала деятельности	Заявление на переход на систему ЕНВД подается в течение 5 дней после начала деятельности
Документ о праве на деятельность	Разрешение налогового органа	Заявление на переход на систему ЕНВД
Возможность отказа со стороны налоговых органов	Возможен при несоблюдении условий	Не предусмотрен
Причины отказа в выдаче разрешения	Не соответствует вид деятельности; неверный срок патента; если утрачено право на патент; если есть недоимка по налогу	Не предусмотрен
Деятельность на разных территориях	Не ограничена, требуется заявление в УФНС территории, где осуществляется деятельность; оплата патента – в местный бюджет территории, где приобретен патент	Не ограничена, требуется регистрация в каждой территории в качестве плательщика ЕНВД; оплата налога – в местный бюджет территории, на которой осуществлена регистрация как плательщика ЕНВД
Утрата права на применение	<ul style="list-style-type: none"> – если совокупный доход от деятельности по всем патентам и доходам от УСН превысил 60 млн. руб.; – если средняя численность работников превысила 15 человек; – если пропущен срок уплаты налога 	<ul style="list-style-type: none"> – если средняя численность работников превысила 100 человек; – если доля юридического лица в уставном капитале превысила 25%

Результат утраты права на применение	Переход на ОРН с начала действия патента (доплата НДС 13% за минусом суммы оплаченного патента, НДС 18% и налога на имущество)	Переход на ОРН с начала налогового периода, т.е. с начала квартала (доплата налога на прибыль, НДС 18% и налога на имущество)
Ограничение срока действия	От одного месяца до года	Не предусмотрено
Возобновление деятельности по системе налогообложения после утраты или прекращения деятельности	Только с начала следующего календарного года	Деятельность по системе ЕНВД после прекращения может возобновиться с любого момента после устранения причины утраты права
Добровольная смена системы налогообложения	Не регламентировано	С начала следующего года
Оплата налога	При сроке патента до 6 месяцев – предоплата (25 дней после начала действия патента); от 6 до 12 месяцев – предоплата в размере 1/3 суммы налога, 2/3 выплачивается за 30 дней до окончания действия патента	В течение 25 дней по окончании налоговых периодов (квартала)
Учет доходов	Необходимо вести Книгу учета доходов и расходов	Ведение книги учета доходов и расходов не предусмотрено
Кассовая дисциплина	Не предусмотрена	Соблюдение порядка ведения расчетных и кассовых операций
Налоговая декларация	Не предусмотрена	Ежеквартально
Документооборот с налоговыми органами	Подача заявления о приобретении патента на каждый новый срок	Заявление подается один раз на весь период деятельности
Льготы по взносам во внебюджетные фонды	Стоимость патента не уменьшается на оплаченные взносы во внебюджетные фонды	Сумма налога ЕНВД уменьшается на сумму оплаченных взносов за наемных работников, но не более, чем на 50%; для ИП, не имеющих работников, сумма налога ЕНВД может быть уменьшена полностью на сумму оплаченных фиксированных взносов во внебюджетные фонды

Из таблицы видно, что из 23-х приведенных сравнительных параметров 19 приводят к ухудшению положения налогоплательщика, и лишь 4 дают ему преимущества патентной системы перед системой налогообложения в виде ЕНВД. И хотя каждый параметр имеет разный вес и значимость для предпринимателя, статистика говорит сама за себя. [7]

Подводя итог, можно сказать, что у каждого спецрежима налогообложения есть свои преимущества и недо-

статки. Выбор конкретной системы налогообложения зависит от особенностей функционирования организации, ее вида экономической деятельности, численности работников, организационно-правовой формы и множества других факторов. Выбор системы налогообложения является одним из самых важных и сложных направлений развития бизнеса любого субъекта предпринимательской деятельности.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ
2. Девятаева Н.В. Организация, учет и особенности налогообложения малых предприятий: учеб. пособие/Н. В. Девятаева, Л.М. Макарова. – 2-е изд., испр. и доп. – Саранск: Изд-во Мордов. Ун-та, 2008. – 232 с.
3. Девятаева Н.В. Малое предпринимательство: российский и зарубежный опыт [Текст] / Н.В. Девятаева, Л.О. Парфелкина// Социально-гуманитарные и естественно-научные исследования: теория и практика взаимодействия: межвуз. сб. науч. тр. – Вып. III / редкол.: Колесник Н.Ф. (пред.) [и др.] – Саранск: Ковылк. тип., 2012–406 с.
4. Девятаева Н.В. Необходимость и проблемы развития малого бизнеса [Текст] / Н.В. Девятаева, М.В. Виряскина// Социально-гуманитарные и естественно-научные исследования: теория и практика взаимодействия: межвуз. сб. науч. тр. – Вып. III / редкол.: Колесник Н.Ф. (пред.) [и др.] – Саранск: Ковылк. тип., 2012–406 с.

5. Патент поможет сэкономить на обслуживании контрольной техники [Электронный ресурс] // <http://www.rg.ru> — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/11/patent.html>
6. Патентная система налогообложения [Электронный ресурс] // <http://www.buhgalteria.ru> — Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/faq/p67061>
7. Сравнение патентной системы и ЕНВД [Электронный ресурс] // <http://www.klerk.ru/> — Режим доступа: <http://www.klerk.ru/analytics/columns/300452/>

Человеческий капитал как важнейший фактор активизации научно-инновационной деятельности вуза

Друк Валентина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Золотарева Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Румак Ольга Анатольевна, ассистент
Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)

Термин «человеческий капитал» ввел в научное употребление лауреат Нобелевской премии Теодор Шульц. Исследуя причины необычно высокого послевоенного экономического роста в Германии и Японии, Шульц пришел к выводу, что скорость восстановления национальной экономики была связана со здоровым и образованным населением. Опыт этих стран показал, что страна может быть полностью разрушена, но если она обладает качественным человеческим капиталом, восстановление и последующий экономический рост могут быть стремительными. В широком смысле человеческий капитал — это интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда [9].

В ходе образовательного процесса формируется и прирастает человеческий капитал студента. Однако в нынешних условиях лишь стипендия и некоторые незначительные льготы для успевающих студентов позволяют догадываться, что формирующийся человеческий капитал студента является его экономическим активом.

В настоящее время ответственность вуза перед студентами, а также перед работодателями носит косвенный характер. Раз в пять лет, а также на стадии первого выпуска, проводится государственная аккредитация, успешное прохождение которой означает получение или подтверждение права на выдачу выпускникам документа государственного образца о соответствующем уровне образования [13].

Однако одного государственного посредничества явно недостаточно, чтобы наладить эффективную систему контроля качества работы вуза. Наличие разветвленной материально-технической базы и информационного обес-

печения, и даже должный уровень укомплектования вуза остепененными кадрами, наличие медпункта, столовой, определенное комплектование книжного фонда — все эти материальные требования даже в комплексе не являются гарантией успеха вуза в выполнении своей основной миссии. Срезы знаний, проводимые в период аттестации вуза, часто носят формальный характер, по сути дела являя собой проверку одной лишь кратковременной памяти студента. Если вуз не выдерживает государственную аттестацию, против него осуществляются санкции, однако студенту не компенсируются произведенные им затраты, более того, в большинстве случаев он сам становится одной из жертв этих санкций.

Существующая практика свидетельствует, что недостаточно четко выражена и материальная ответственность работодателя перед выпускником вуза. Опросы показывают, что лишь небольшая часть работодателей в РБ принимают в расчет ведомость успеваемости молодого специалиста. Работодателя не всегда интересует уровень общетеоретической подготовки специалиста, но он склонен уделять повышенное внимание степени подготовленности выпускников к самостоятельной работе по своей специальности; показателям умения применять полученные знания на практике. Часто его интересует уровень владения иностранным языком, уровень владения ПК, способности работать в команде, способности эффективно представлять себя и результаты своего труда, нацеленность на карьерный рост и профессиональное развитие, навыки управления персоналом, готовность и способность к дальнейшему обучению, способность воспринимать и анализировать новую информацию, развивать новые идеи, уровень подготовки в смежных областях, способность к инновационной деятельности. Еще более

редко работодатель принимает в расчет накопленные студентом оценки после приема на работу, при планировании его карьеры. Подобного рода изъяны в системе взаимной ответственности, связывающей вуз, его выпускника и работодателей, способствует развитию таких кризисных явлений в экономике, как асимметричность информации, которая характеризуется ситуацией неблагоприятного отбора и может привести к полному вырождению рынка. Процесс вырождения данного рынка приобретает следующие стадии: 1) работодатель, страхуя себя от неверного выбора и не доверяя вузовским оценкам, предпочитает проверенных специалистов; 2) студенты вузов, угадывая приоритеты работодателей, меньше время уделяют учебе и не стремятся получать хорошие оценки; 3) работодатели, на опыте убеждаясь в оторванности вузовского образования от конкретных реалий, еще больше убеждаются в правоте выбранной им стратегии — опоре на проверенные кадры [12]. В этих условиях хорошая учеба может утратить статус престижности и привлекательности.

Отсюда вытекает следующий вывод: Ответственность следует распределить между реальным сектором и образовательным, так как невозможно вести эффективную педагогическую деятельность, не опираясь на систему положительных мотивов студента, и невозможно ее сформировать, если работодатели проявляют пренебрежительное отношение к вузовским выпускникам. Ответственность должна быть явной в экономическом поле и взаимной: материальной ответственностью вузов перед работодателями и строгой ответственностью предприятий перед теми молодыми специалистами, которые своей хорошей учебой заслужили уважительное отношение к ним по месту трудоустройства.

Можно обратиться к зарубежному опыту решения данной проблемы. Устранение асимметрии информации, как правило, решается следующим образом: вуз зарабатывает высокий рейтинг и неформально выставляет его в качестве залога высокого качества дипломов своих выпускников; работодатель, принимая на работу молодого специалиста, считается с оценками вуза с высоким рейтингом; выпускники вуза еще больше повышают рейтинг вуза. Ключевым моментом в данном случае выступает рейтинг, репутация вуза. Для отечественной системы образования требуется еще очень много времени, для того, чтобы сформировать соответствующий рейтинг и обеспечить безупречную репутацию вузов, в том числе на международном уровне. Решение проблемы видится нам в использовании механизма гарантии учебного заведения, имеющей определенное материальное обеспечение.

Гарантия осуществляется посредством обеспеченного гарантийного письма, выдаваемого вместе с дипломом. Вуз гарантирует качество дипломов своих выпускников; величина гарантии отражает рейтинг студента в вузе. Работодатель учитывает наши обязательства и формирует свои собственные требования к нашим выпускникам. Прием на работу и продвижение по служебной лестнице осуществляется с учетом постоянно обновляющегося

рейтинга молодого специалиста. Вуз вынужден реагировать на требования работодателя, студенты считаются с правилами игры, установленными им. Таким образом, мы имеем схожую с зарубежной практикой ситуацию, позволяющую эффективно формировать человеческий капитал в системе высшего образования [10].

Правовая база для этого имеется: не запрещено выставлять гарантии, удостоверяющие качество предоставляемых услуг. Юридически это может быть оформлено трехсторонним соглашением между вузом, молодым специалистом и работодателем, на основе которого вуз будет представлять интересы студента, ибо интересы студента и учебного заведения здесь совпадают.

Необходимо, чтобы учащиеся могли без особых затруднений фиксировать непосредственную зависимость величины их человеческого капитала от индивидуального рейтинга. Для этого следует свести к единому знаменателю активы студентов платных отделений и так называемых бюджетников. Следует ввести понятие «поток денежных платежей за обучение». Под этим понятием будем понимать как платежи со стороны студентов, обучающихся на платной основе, так и бюджетные трансакции, получаемые вузом.

Поток денежных платежей за обучение целесообразно дифференцировать следующим образом: часть денежных средств передается вузу безвозвратно, а часть их, оставаясь в распоряжении учебных заведений, должна сохранять экономический смысл активов студента, представляя собой своеобразный гарантийный фонд.

Решение вопроса о финансовой форме этих активов не обязательно сводить к одной строго определенной модели. Они могут быть самые разные, но принцип может быть только один: формирование человеческого капитала должно иметь четкие материальные контуры. В частности, может быть реализована модель, в рамках которой студенту позволено будет варьировать свои платежи за учебу. Например, вносить дополнительные платежи за учебу в качестве гарантии, что он успешно сдаст сессию — это даст студенту право претендовать на некоторую свободу посещения лекций, на дополнительные занятия, на дополнительное использование материальных фондов вуза и т.п.

По окончании вуза накопленные активы учащегося выступают в качестве суммы обеспечения гарантии, позиционированной вузом в отношении потенциального работодателя. После завершения испытательного срока (1–3 года) при отсутствии нареканий со стороны работодателя гарантийное письмо утрачивает значение ценной бумаги и позиционированные по ней денежные суммы переходят в разряд активов данного учебного учреждения.

Если у нанимателя возникнут претензии к качеству персонифицированного человеческого капитала, вуз, рассмотрев их, в том случае, если они будут адекватны декларируемой вузом гарантии, возьмется их компенсировать с помощью обозначенного ранее гарантийного фонда. Это требование предполагает выработку опреде-

ленной системы правовых положений, а также формирования независимой арбитражной комиссии, способной решать споры между нанимателем и вузом по поводу «качества знаний и навыков» молодого специалиста.

Чем лучше учится студент, тем большую часть его платежей можно будет направлять в гарантийный фонд, и тем весомее будет его диплом на рынке труда. Таким образом, оценочные баллы будут капитализированы и не станут обесцениваться, как это имеет место теперь. Есть основание утверждать, что изменится сам смысл выставляемых оценок, этому будет способствовать использование предлагаемой нами кредитно-рейтинговой системы [14]. Администрации вуза, а значит, и всему преподавательскому коллективу, надо будет учитывать, что те или иные оценки, получаемые студентом, означают ту или иную денежную обеспеченность гарантии качества диплома. Оценки, получаемые студентами, обретут реальный финансовый смысл, и со временем можно будет задуматься над тем, чтобы включать их в состав бухгалтерского баланса вуза.

Наделение элементов человеческого капитала вуза свойствами ликвидности позволит обустроить хозяйственный оборот этих активов. Например, студенту можно будет свой рейтинг выставлять в качестве залога для получения права на свободное посещение некоторых лекций и практических занятий. Если студент, получивший право пропустить определенное количество занятий, не получит на сессии те оценки, которые гарантировал получить, его рейтинг снижается или часть суммы обеспечения его будущего диплома снимается. Такая установка сделает среду, в которой будут обитать учащиеся вузов, интеллектуальной экономической средой. Студенту постоянно надо будет принимать взрослые, ответственные решения.

Формирование человеческого капитала вуза немалозначимо без тесного взаимодействия с кадровыми службами организаций [11–13]. Кадровые службы должны разработать четкие контуры ступенек служебной лестницы молодого специалиста, — так, чтобы каждый из выпускников, который неплохо закончил вуз, мог быть уверен, что по истечении определенного времени трудной и малотворческой работы его ждёт испытание (тест или экзамен), дающее ему возможность подняться на более высокую ступень. В рамках предлагаемой модели служебная карьера молодого специалиста мыслится как коридор с потолком и нижней критической линией. Если молодой специалист «перерастает» ту должность, которая ему отведена, он должен перейти на более высокую ступень служебной лестницы. Если же он оказывается ниже критической линии и проявил некомпетентность, то вуз должен возместить расходы организации на дообучение студента, а если это невозможно, то его выплаты будут иметь штрафную функцию. Компоненты этих оценок — достижения молодого специалиста, его инициативы, мера дисциплинированности, погрешности в работе, предупреждения и поощрения, решения тестов — всё то, что аккумулируется

в кадровой службе организации. Однако представляется исключительно важным, чтобы те активы, который он заработал в вузе, не терялись, а сохранялись. Целесообразно в правовом и экономическом поле обустроить механизм «гарантийного ремонта» тех молодых специалистов, которые, получив гарантию со стороны вуза, не смогли ее оправдать. Возможно, следует создать межвузовский центр гарантийного переобучения (переподготовки). Центры занятости, а также инкубаторы малого бизнеса должны функционировать, принимая в расчет вузовские рейтинги своих клиентов.

Экономическое содержание человеческого капитала должно отражаться и в практике предоставления гарантий со стороны государственных вузов в отношении наиболее успевающих студентов, а также склонных к успешной работе в предпринимательской среде, — гарантий, имеющих реальный экономический вес на рынках банковских кредитов. Выпускник экономического вуза, получивший высокий рейтинг и пожелавший открыть свое дело, должен обрести возможность взять кредит под более низкий процент. Речь не идет о социальном проекте: кредит под человеческий капитал успевающего студента должен быть более обеспеченным кредитом. Деньги, выделенные под этот проект, можно было бы рассматривать в качестве инвестиций в человеческий капитал.

Существуют и другие стороны данной проблемы, формирующиеся в системе «вуз-работодатель-студент» — это проблемы капитализации человеческого капитала, а если рассматривать более глобально — проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в целом. Действительно, человеческий капитал, позиционируемый выпускником вуза, представляет собой одно из самых сложных рыночных благ, качество которого быстро распознать весьма нелегко. Нелегко и установить его ценность. В значительной мере эту проблему решает рейтинговая система, о необходимости применения которой в совокупности с институтом гарантийного письма нами было упомянуто выше. Однако есть и другой способ оценки «ценности» полученных студентом знаний и опыта — это его участие в научно-исследовательской деятельности. На это нацелена сегодня система высшего образования во всем мире, и Республика Беларусь не является здесь исключением. Там, где студент с самых первых курсов вовлечен в творческую, исследовательскую деятельность, где в результатах его научных исследований заинтересован не только он сам и его преподаватель, но и вуз в целом, и потенциальные работодатели, формируется целостная практико-ориентированная система подготовки кадров.

Проблема низкой инновационной активности в среде выпускников — это на сегодняшний день актуальнейшая проблема национальной экономики. Она является одной из причин низкой инновационной активности предприятий, а также порождает проблему качественной подготовки кадров высшей научной квалификации, поскольку выпускники вузов не ориентированы ни на магистратуру

туру, ни на аспирантуру, а если и продолжают обучение на высшей ступени, то в основном рассматривают это как квалификационный этап в своей карьере, а не как способ кратчайшего внедрения в практику своих инновационных разработок. Магистерские, кандидатские диссертации в данном случае рассматриваются как некий «научный труд», малоприменимый в текущей практической деятельности субъектов хозяйствования [1, 3].

Таким образом, для того, чтобы современный вуз можно было назвать инновационным, ему необходимо трансформироваться из традиционного научно-образовательного центра в особый вузовский комплекс — учебно-научно-инновационный комплекс, который осуществляет развитие научно-инновационной деятельности, формирует инфраструктуру для ее поддержания, устанавливает тесную взаимосвязь между учебным, научным и инновационными процессами [1].

Еще в конце прошлого столетия было отмечено, что вуз выполняет разные роли: удовлетворяя потребности общества как центра образования, культуры и науки он выступает в качестве субъекта общества; осуществляя подготовку и переподготовку кадров, выполняя научные исследования, он выступает в качестве субъекта государства; выступая товаропроизводителем интеллектуального продукта и образовательных услуг, реализуя свою продукцию на рынке — является субъектом рыночной экономики. Вуз, являясь некоммерческой организацией, занимается в этом случае предпринимательской деятельностью, заботится о своих доходах, потому что это служит достижению целей вуза и отвечает этим целям [1].

На сегодняшний день многие научные проекты вузы осуществляют в основном за счет средств из государственного бюджета, при этом их важность не всегда верно оценивается и, следовательно, финансируется. В этом случае альтернативой решения данного вопроса могут выступить денежные средства, полученные от заказчиков кадров, от предприятий, которые при этом не только будут финансировать выгодные им научные исследования, но и проводить первичный отбор будущих специалистов среди студентов, вовлеченных в исполнение практико-ориентированных НИОКР.

Литература:

1. Данилевич О.А. Инновационная стратегия развития вуза как инструмент повышения эффективности его функционирования в современных условиях / О.А. Данилевич // Финансова система України: збірник наукових праць. — Острог: Видавництво НУ «Острозька академія», 2011. — Серія «Економіка». — Випуск 17. — 508 с. — С. 206–213.
2. Данилевич О.А. Состояние и перспективы развития инновационной деятельности в РБ / О.А. Данилевич // Экономика и банки. — 2011. — № 1. — С. 31–36.
3. Данилевич О.А. Развитие научно-инновационной деятельности и коммерциализации научных разработок в вузах Беларуси / О.А. Данилевич // Новая экономика. — 2011. — № 2. — С. 151–161.
4. Данилевич О.А. Управление коммерциализацией результатов научных разработок / О.А. Данилевич // Экономика и банки. — 2012. — № 1. — с. 34–40.
5. Danilevich O. WISSENSCHAFTLICH-TECHNISCHE UND INNOVATIONS-TÄTIGKEIT DER HOCHSCHULE / O. Danilevich // Научный потенциал молодежи — будущему Беларуси: материалы IV междунар. молодеж.

Сегодня, несмотря на успешную деятельность технопарков в нашей стране, активное проведение в последнее время различных ярмарок, выставок инноваций и прочих организационных мероприятий по активизации инновационной деятельности, следует заметить, что до сих пор не создано постоянно и эффективно функционирующей структуры по привлечению инвестиций в коммерциализацию объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и инноваций.

В рамках нашего исследования Румак (Данилевич) Ольгой Анатольевной был проведен анализ [1–8], который показал, что в настоящее время необходимо использование новых способов коммерциализации ОИС и инноваций, а также применение новых методов взаимодействия основных участников в данном процессе. Так, одним из таких новых способов может стать фондовая биржа интеллектуальной собственности (ФБИС) [4].

Главным ресурсом (интеллектуальным капиталом) этой биржи будет выступать интеллектуальная собственность. Структура биржи состоит из двух основных частей — «консультационной» и «торговой». Сам механизм функционирования консультационной и торговой частей биржи и, следовательно, процессы коммерциализации ОИС и инноваций, взаимодействия основных ее участников были рассмотрены ранее, в том числе, и процесс финансирования деятельности самой биржи [4].

В современных рыночных условиях представляется нереальным существование вузов лишь на основе бюджетного финансирования. Поэтому осуществление вузами предпринимательской деятельности путем коммерциализации своих научно-технических разработок позволяет решить не только финансовый аспект вопроса, но и удовлетворить общественные интересы, вырабатывая конкурентные и ценовые преимущества вуза. В свете высказанных ранее идей внедрения «гарантийного письма вуза» биржа интеллектуальной собственности, в частности, может стать источником привлечения средств для формирования гарантийных фондов вуза за счет реализации на ней результатов интеллектуальной деятельности студентов и ППС, а также местом, где на основе рыночных принципов будет оцениваться человеческий капитал вуза.

- науч.-практич. конф., часть III, Пинск 9 апреля 2010 г. / Полесский гос. ун-т; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. — Пинск, 2010. — 290 с. — С. 230—232.
6. Данилевич О.А. Интеграция высшего образования в национальную инновационную систему / О.А. Данилевич // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: материалы V междунар. науч.-практич. конф., Ч. II, Пинск, 28—29 апреля 2011 г. / Полесский гос. ун-т; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. — Пинск, 2011. — С. 209—212.
 7. Данилевич О.А. К вопросу об основных источниках финансирования развития научно-инновационной деятельности вуза / О.А. Данилевич // Сборник материалов II Международной научно-практической конференции молодых ученых «Научные стремления — 2011» (14—18 ноября 2011 года). Том 2 / Совет молодых ученых Национальной академии наук Беларуси. — Минск: Белорусская наука, 2011. — 1158 с. — с. 489—492.
 8. Данилевич О.А. Научно-инновационная активность как фактор конкурентного преимущества вуза / О.А. Данилевич // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов VI междунар. науч.-практич. конф., УО «Полесский государственный университет», часть I, г. Пинск, 26—27 апреля 2012 г. / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. — Пинск: ПолесГУ, 2012. — 240 с. — С. 40—42.
 9. Друк В.Ю. Проблемы повышения эффективности реального сектора национальной экономики / В.Ю. Друк // Фінансова система України. Збірник наукових праць. — Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2010. — Випуск 14. — С. 141—147.
 10. Друк В.Ю. Формирование человеческого капитала в системе высшего экономического образования / В.Ю. Друк, О.А. Золотарева // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: материалы шестой науч.-практич. конф., часть 2, Пинск 26—27 апреля 2012 г. — Полесский гос. Ун-т; редкол.: К.К. Шебеко [и др.] — Пинск, 2012. — С. 147—150.
 11. Золотарева О.А. Взаимодействие вузов и банков в процессе подготовки конкурентоспособных кадров / О.А. Золотарева, О.А. Хмель // Социально-экономические проблемы современного периода Украины. Посткризисное развитие финансовой системы Украины: проблемы и перспективы / НАН Украины, Ин-т региональных исследований; редкол.: отв. ред. Е.И. Бойко. — Львов, 2011. — Вып. 2/88. — С. 525—534.
 12. Золотарева О.А. Проблемы формирования человеческого капитала в системе высшего образования / О.А. Золотарева, А.А. Минченко // Экономика и банки. — №2. — 2009. — С. 36—41.
 13. Золотарева О.А. Управление интеллектуальным капиталом вуза // Актуальные вопросы научно-методической и учебно-организационной работы: развитие высшей школы на основе компетентностного подхода / О.А. Золотарева, Л.В. Федосенко: сборник статей юбилейной научно-методической конференции (15—16 апреля 2009 года): в 3 ч. Ч.1 / редкол.: Кузмиц Л.П. [и др.]. — Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2009. — С. 272—275.
 14. Соколов Б.И. Оценка человеческих ресурсов в системе высшего профессионального образования / Б.И. Соколов, В.В. Иванов [монография]. — СПб.: НПК «РОСТ», 2011. — 176 с. (пп. 4.2—4.4 — Золотарева О.А., Друк В.Ю.).

Инновационное предпринимательство в России: положение среди мировых лидеров инновационной деятельности

Ельмеева Ирина Геннадьевна, студент
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В связи с переходом к рыночной экономике, в рамках которой отечественные товаропроизводители вынуждены конкурировать с высококачественной импортной продукцией не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, основной экономической проблемой становится проблема конкурентоспособности. Ключевым, стратегическим фактором обеспечения конкурентоспособности, значение которого неуклонно возрастает, является технологическое перевооружение, оптимизация процесса производства и т.д. Поэтому инновационный вариант экономического развития не имеет альтернатив.

Интенсивность инновационной деятельности во многом определяет уровень экономического развития. Анализ развития экономики показывает, что наиболее прибыльными в настоящее время стали предприятия и отрасли в целом, которые ориентированы на производство высокотехнологичных товаров, таких как компьютеры и полупроводники, лекарственные средства и медицинское оборудование, средства связи и системы коммуникаций. Освоение высоких технологий в промышленности и выпуск новой наукоемкой продукции являются ключевыми факторами устойчивого экономиче-

ского роста для большинства индустриально развитых стран мира.

Под инновационным предпринимательством понимается процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений. Как правило, в основе предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности. Инновационное предпринимательство — это особый новаторский процесс создания чего-то нового, процесс хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации. Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя весь риск по осуществлению нового проекта или улучшению существующего, а также возникающие при этом финансовую, моральную и социальную ответственность.

На основе способа организации инновационного процесса в фирме можно выделить три модели инновационного предпринимательства:

1) инновационное предпринимательство на основе внутренней организации, когда инновация создается и (или) осваивается внутри фирмы ее специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту;

2) инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание и (или) освоение инновации размещается между сторонними организациями;

3) инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи венчуров, когда фирма для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные сторонние средства.

В настоящее время инновационная деятельность в технологической сфере осуществляется преимущественно на промышленных предприятиях, а также в организациях малого бизнеса. Основными разработчиками нововведений являются организации научно-технологической сферы России — отраслевые научно-исследовательские и конструкторские организации, академические научные организации и вузы, а также сами промышленные и малые предприятия.

Одним из факторов инновационного развития страны является инновационный бизнес в целом, а также его важная составляющая — малые инновационные предприятия при вузах. Малый инновационный бизнес при вузах пока еще новое и активно развивающееся явление в российской экономике, на которое государство и общество возлагают большие надежды. Трансфер инновационных технологий из образовательных учреждений в экономику путем создания малых фирм при вузах получил юридический статус с выходом Федерального закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях

практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

Как показала практика, создание малой инновационной фирмы на базе высшего учебного заведения предоставляет вузу целый ряд преимуществ, таких как дополнительный источник финансирования деятельности вуза, реализация научных инновационных проектов вуза, стимулирование научной деятельности, получение практических знаний студентами, повышение конкурентоспособности студентов вуза на рынке труда, повышение имиджа самого высшего учебного заведения. [6]

По результатам мониторинга, проводимого государственным учреждением «Центр исследований и статистики науки» Минобрнауки России, на начало 2011 г. зарегистрировано 725 хозяйственных обществ, из них 708 создано в 176 вузах и 17 — в 15 НИИ. В них работает более 5 тыс. человек. При высших учебных заведениях в форме обществ с ограниченной ответственностью создано 683 организации, или 97,34 %, в форме закрытых акционерных обществ — 19 организаций, или 2,66 %. Если же говорить в целом о развитии инновационного предпринимательства в России, можно сказать о недостаточно высокой инновационной активности российских предприятий, поскольку в странах Европейского союза данный показатель составляет 53 %, а в США — 33 % (РФ около 10 %). Низкая инновационная активность подтверждается и другими показателями, такими, как средний возраст производственного оборудования и коэффициент его обновления. Коэффициент обновления основных фондов на протяжении последних лет не превышает 1 %. [4]

Наибольшая инновационная активность характерна для предприятий иностранной и совместной собственности (7,1 %), смешанной (6,7 %) и частной (5 %) форм собственности при среднем показателе инновационной активности 4,6 %.

Не так давно российский рейтинг инновационных компаний «ТехУспех», созданный РВК совместно с «Фондом содействия развитию малых форм предприятий», Фондом инфраструктурных и образовательных программ «Роснано» и «Российским Банком поддержки малого и среднего предпринимательства», опубликовал список самых инновационных компаний за 2012 год. В рейтинг вошли компании из разных сфер: разработчики и производители авиационной аппаратуры для радиосвязи воздушных судов различных типов, фармацевтические предприятия, ИТ-компании, крупные региональные провайдеры телекоммуникационных услуг и многие другие. Список топ-10 организаций представлен ниже:

- Группа компаний «АйТи»;
- Группа ЦФТ;
- Диакопт;
- Интеркол;
- НИАРМЕДИК ПЛЮС;
- Новомет-Пермь;
- Рамэк-ВС;
- Свемел;



Рис. 1. Положение России среди развивающихся стран по эффективности использования собственных инновационных достижений

- Элар;
- Эр-Телеком [5]

Если же говорить о мировых лидерах, то в конце 2012 года известный журнал *The Forbes* опубликовал очередную рейтинг самых инновационных компаний мира. Представителям нашей страны в нем места не нашлось. Отсутствие россиян в его инновационном реестре объясняется не только откровенно сырьевой ориентацией отечественной экономики, но и довольно жесткими критериями отбора инновационных компаний. Претендовать на попадание в перечень самых передовых компаний планеты по версии *The Forbes* могут лишь те из них, кто не менее 2,5% выручки направляет на исследования и разработки, не менее семи лет присутствует на публичном рынке и чья капитализация превышает \$10 млрд. В нашей стране не слишком много предприятий и в традиционных отраслях могут похвастаться такими показателями, что уж говорить о сфере высоких технологий.

Инновационный рейтинг *The Forbes* уже несколько лет подряд возглавляет разработчик SaaS-решений *Salesforce.com*, возглавляемый Марком Бениоффом. Основанная в 1999 году софтверная компания стоит сейчас почти \$21 млрд. Также в тройке лидеров биотехнологический гигант *Alexion Pharmaceuticals* (\$16,5) и лидер электронной торговли *Amazon.com* (\$84,2 млрд). Как несложно догадаться, все эти корпорации находятся в Соединенных Штатах. В первой пятерке только одна неамериканская компания — китайский поисковый сервер *Baidu* (\$47,5 млрд).

Также 30 октября 2012 г. опубликовано 8-е ежегодное исследование *Booz* «1000 глобальных лидеров инноваций». Результаты исследования основываются на опросах и анализе данных отчетности о расходах на инновации тысячи компаний. В 2012 г. в рамках исследования впервые был проведен опрос компаний России, входящих в число лидеров различных отраслей, которые представили свое мнение о работе и достижениях в сфере инноваций. Порядка половины из 28 российских компаний, принявших участие в исследовании, принадлежат энергетическому и финансовому секторам. Как в между-

народном, так и в российском исследовании 2012 г. основные усилия исследователей были направлены на изучение стартовой фазы — процесс генерации идей и их трансформации в проекты и продукты. Более 50% компаний-участниц глобального исследования признали свои попытки генерировать новые идеи и превращать их в продукты, которые востребованы рынком, неэффективными. Но четверть компаний, признавших свои инновационные процессы и продукты «высокоэффективными», за последние пять лет превосходили других участников по выручке и росту капитализации. [4] На рис. 1 и 2 мы можем увидеть положение России среди лидеров развивающихся и развитых стран:

Согласно стратегии инновационного развития РФ, к 2020 году количество инновационных предприятий в промышленности должно увеличиться в четыре-пять раз относительно нынешних 9,5%. Общие расходы на инновацию также должны вырасти к этому сроку в два раза с нынешних 1,8% ВВП.

В России система поддержки инновационного предпринимательства только формируется. К основным элементам инфраструктуры этой поддержки можно отнести следующее:

1. Информационное обеспечение, которое должно включать сведения о федеральном и региональном законодательстве, административных распоряжениях в сфере инновационного предпринимательства, условиях его развития, рынках сбыта продукции, конкурирующих предприятиях, возможностях снабжения сырьем, топливом, энергией, оборудованием, наличии производственных помещений, квалифицированных кадров.

2. Создание развитой сети коммуникаций для предпринимательства и консалтинговых фирм, помогающих инвесторам выбирать объекты инвестирования и влияющих на инвестиционные потоки.

3. Создание центров менеджмента и маркетинга, осуществляющих обучение и подготовку предпринимательских кадров по всему комплексу необходимых в инновационном предпринимательстве дисциплин и специальностей.

Позиция России в международном сопоставлении развития науки и инноваций. ОЭСР – 100% (источник: Минэкономразвития России)

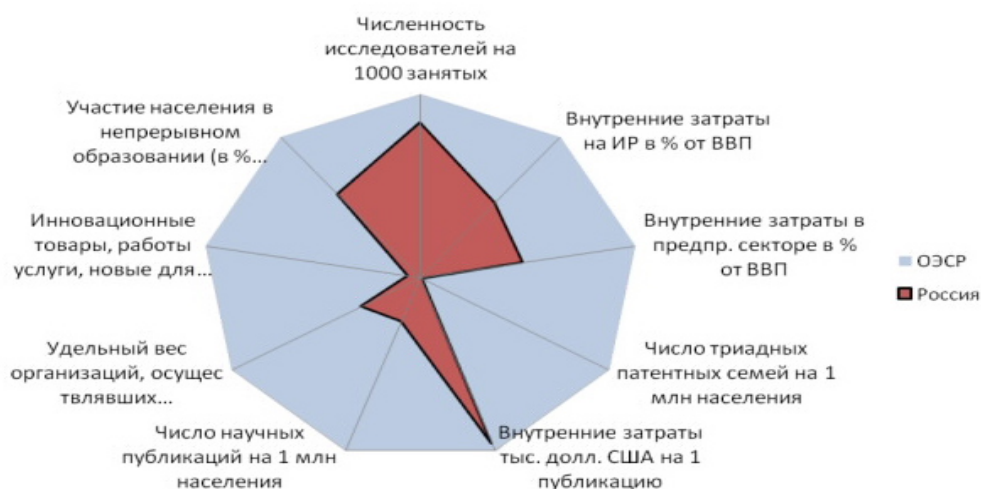


Рис. 2. Позиция России в международном сопоставлении развития науки и инноваций. [1]

4. Формирование бизнес-инновационных центров, технопарковых и инкубационных структур, которые предоставляют инновационным предприятиям производственные площади, оборудование для проведения НИР, предлагают юридические, финансовые, маркетинговые, хозяйственные и другие услуги, содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности. [2]

Ключевая задача инновационного развития, сопоставимая по важности и масштабности с суммой всех остальных – создание условий для формирования у граждан компетенций инновационной деятельности, иначе говоря – компетенций «инновационного человека» как субъекта всех инновационных преобразований. «Инновационный человек» – широкая категория, означа-

ющая, что каждый гражданин должен стать адаптивным к постоянным изменениям: в собственной жизни, в экономическом развитии, в развитии науки и технологий, – активным инициатором и производителем этих изменений. При этом каждый гражданин будет играть свою роль в общем инновационном сообществе в соответствии со своими склонностями, интересами и потенциалом. Важную роль в этом должна иметь система образования на всех своих этапах. [3]

Можно сделать вывод, что России нужна продуманная инновационная политика государства, направленная на создание полной инновационной инфраструктуры, которая позволит успешно функционировать инновационным предприятиям и создаст благоприятные условия для венчурного инвестирования.

Литература:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года;
2. И.Р. Бугаян, Н.В. Каймачникова. Инновационное предпринимательство в России // «Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление». – 2012, №2;
3. Меджидов А.И. Анализ основных показателей и оценка параметров развития инновационного предпринимательства в России // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – №3;
4. Самый инновационные компании России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rb.ru/article/pazvany-samyie-innovatsionnyie-kompanii-rossii> – Загл. с экрана;
5. ТехУспех. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/ТехУспех> – Загл. с экрана;
6. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 581 с.

Сравнительный анализ имиджа медицинских учреждений на примере калининградских учреждений родовспоможения

Жучкова Анастасия Геннадьевна, студент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Статья посвящена проблеме оценки имиджа медицинских учреждений. Рассмотрены этапы оценки и улучшения имиджа, предложены методы оценки. Представлены результаты сравнительного анализа имиджа учреждений родовспоможения города Калининграда. Предложенный автором метод может быть использован для оценки и проведения имиджа организаций других сфер деятельности.

Ключевые слова: имидж организации, оценка имиджа, имидж медицинского учреждения.

Построение имиджа любой организации включает комплекс последовательных действий, в число которых входит измерение имиджа на данный момент, его оценка, разработка программы мероприятий, внедрение этих мероприятий и оценка полученных результатов [1, с. 35]. Таким образом, для оценки и последующего улучшения имиджа медицинского учреждения можно предложить последовательность действий, представленную на рисунке 1.

Хотелось бы отметить, что методические вопросы оценки имиджа медицинских учреждений имеют важное практическое значение как на уровне отдельных организаций, так и на региональном уровне. Важность оценки и улучшения имиджа для отдельных организаций обусловлена тем, что имидж является значимым фактором конкурентоспособности, особенно в сфере медицинских услуг. Что же касается региона, то на его имидж может оказывать влияние репутация и известность расположенных на его территории медицинских учреждений — как положительное, так и негативное [2, с. 455]. В наибольшей степени это относится к регионам, в которых создаются или уже функционируют медицинские кластеры. Поэтому тема проведенного исследования очень актуальна для Калининградской области, где планируется создать высокотехнологичный медицинский кластер и развивать так называемый медицинский туризм [3, с. 160].

Первым этапом является анализ существующего имиджа медицинского учреждения. Необходимо дать его общую характеристику, выявить возможные проблемы. Результатом данного этапа должно стать обоснование необходимости проведения работ по оценке и улучшению имиджа медицинского учреждения организации, а также оценка масштабов предстоящего исследования. На втором этапе необходимо определить целевые группы оценки имиджа и критерии оценки. Третий этап заключается в адаптации модели оценки, предлагаемой в рамках методики, к условиям конкретного медицинского учреждения. На четвертом этапе с помощью матричного метода разрабатывается программа мероприятий для каждой целевой группы. На пятом этапе рассчитывается прогнозная эффективность разработанных мероприятий. При этом используется метод экспертных оценок. Ше-

стой этап — реализация разработанных мероприятий. На седьмом этапе рассчитывается фактическая эффективность разработанных мероприятий, оценивается эффективность реализованной программы улучшения имиджа в целом, принимается решение и ее прекращении или продолжении [3, с. 124].

Было принято решение апробировать разработанную методику на примере Калининградского регионального перинатального центра (КРПЦ). Одной из задач, которую нужно будет решить в рамках первого этапа — анализа существующего имиджа данного медицинского учреждения — является сравнительный анализ его имиджа для целевой категории «Пациенты».

Сравнение проводилось с другими калининградскими роддомами, а также зарубежными конкурентами — роддомами Литвы и Польши. В данном случае необходимо учитывать особенности Калининградской области, которая является эксклавым регионом. Если в большинстве других российских регионов роды в иностранном государстве доступны лишь для очень ограниченного круга жителей, то в Калининградской области роддома иностранных государств являются реальной альтернативой для значительно большей части населения. С другой стороны, географическая удаленность и эксклавы характер территории снижают спрос калининградцев на услуги родовспоможения в статусных медицинских учреждениях Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных российских городах [4, с. 95].

Показатели оценки имиджа можно условно разделить на общие и частные. Общие — одинаковые для всех групп респондентов, частные — специфические критерии для одной или нескольких (но не всех) групп. Данные показатели должны быть оценены на основании анкетирования, проведенного среди пациентов. Каждый критерий оценивается по десятибалльной шкале: 10 — максимальная позитивная оценка, 0 — минимальная негативная оценка. Затем подсчитывается суммарный средний балл по целевой группе.

Для оценки имиджа медицинского учреждения с использованием указанных показателей может быть предложено три метода: экспресс-анализ, экспертная оценка и проведение маркетингового исследования.

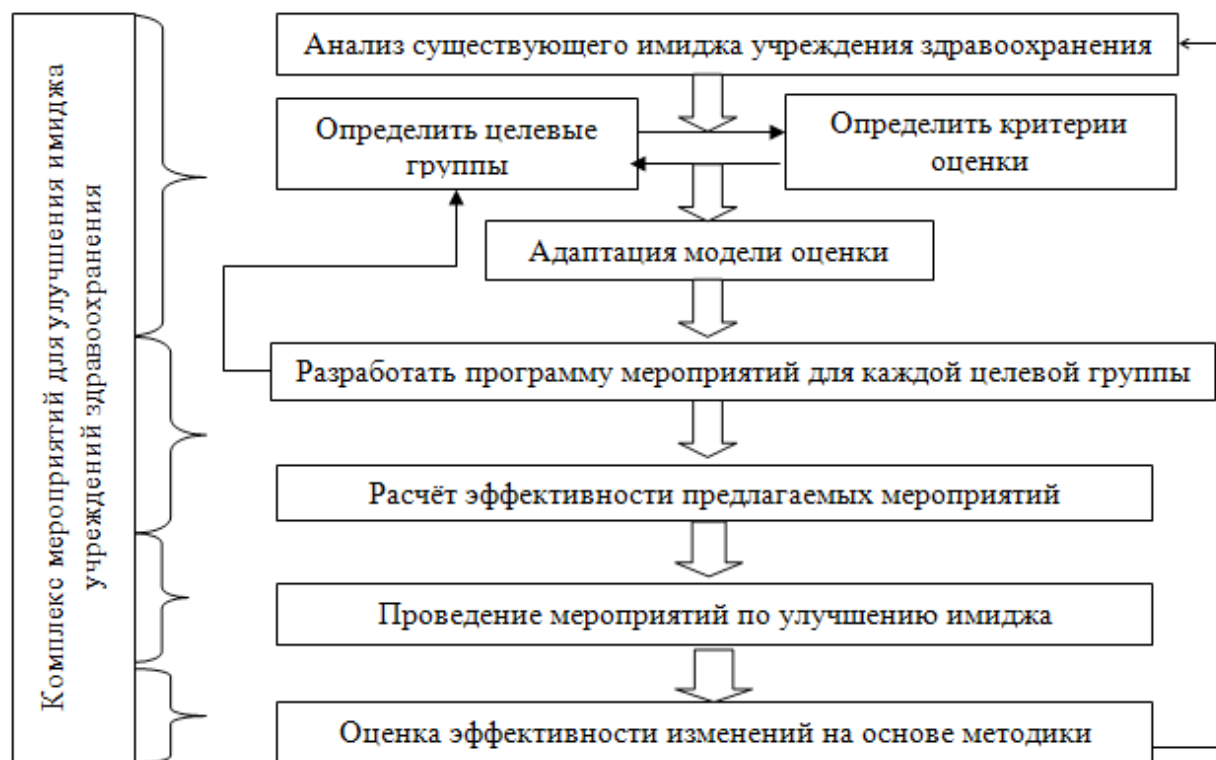


Рис. 1. Этапы оценки и улучшения имиджа медицинского учреждения

Экспресс-анализ может быть проведен любым компетентным лицом, например, руководителем учреждения или другим опытным специалистом. В случае использования данного метода достоверность проведенного анализа может быть низкой. Если же лицо достаточно компетентно, то к неоспоримым преимуществам экспресс-анализа можно отнести его простоту и минимальные затраты времени [5, с. 68].

Второй метод — экспертная оценка показателей имиджа учреждения. В этом случае показатели оцениваются путем опроса экспертов. Можно использовать как простую, так и взвешенную оценку. В последнем случае для мнения каждого из экспертов рассчитывается его вес, соответствующий степени его компетентности. Необходимо также проверить согласованность мнения экспертов, для чего тоже существуют специальные методики [6, с. 110]. Исследование с помощью экспертной оценки является более точным, чем экспресс-анализ, однако требует привлечения компетентных специалистов, что делает его более сложным, трудоемким и длительным. Точность данного метода будет зависеть от правильности выбора экспертов (как в количественном, так и в качественном отношении), правильности расчета взвешенной оценки мнений экспертов, степени согласованности их мнений [7, с. 180].

Третий метод — оценка показателей имиджа путем проведения маркетингового исследования. Данный метод является наиболее трудоемким, затратным и длительным по времени оценки. В то же время он является наиболее

точным и позволяет с высокой степенью достоверности оценить имидж учреждения.

Для проведения маркетингового исследования должны быть разработаны анкеты, включающие тематически сгруппированные вопросы и утверждения, позволяющие собрать требуемую информацию для анализа и оценки показателей, рассчитан объем репрезентативной выборки. При использовании данного метода показатели имиджа целесообразно разбить на составляющие. То есть в данном случае интегрированным будет не только показатель общего имиджа учреждения, но и каждый из предложенных нами выше. Так, например, показатель «Качество оказываемых услуг» может включать оценку качества по видам оказываемой учреждением медицинской помощи.

На данном этапе апробации разработанной методики нами был выбран метод экспресс-анализа, результаты которого представлены в таблице.

Для роддомов Литвы и Польши приведены усредненные оценки по наиболее популярным среди калининградцев медицинским учреждениям.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что среди калининградских учреждений родовспоможения лучшим имиджем обладает РПЦ. Учреждение занимает лидирующие позиции по большинству критериев и пользуется наибольшей популярностью по опросам пациентов. Заграничные конкуренты РПЦ (клиники Литвы и Польши) хотя и по многим критериям опережают калининградские учреждения, не могут похвастаться высоким уровнем

Таблица 1. Сравнительный анализ имиджа роддомов для целевой группы «Пациенты»

№	Критерий	Р/д №1	Р/д №3	Р/д №4	КРПЦ	Р/д Литвы	Р/д Польши
1.	Визуальное восприятие учреждения	6	4	8	9	9	9
2.	Уровень квалификации персонала	7	5	7	8	9	8
3.	Качество оказываемых услуг	6	5	6	8	9	9
4.	Процесс оказания услуг	7	5	7	8	9	8
5.	Организация регистрации, приёма и выписки пациентов	8	8	9	7	7	7
6.	Уровень доверия к учреждению в целом	7	6	4	8	9	9
7.	Уровень развития инновационных технологий	8	3	7	9	10	9
8.	Преимущества перед конкурентами	9	7	8	10	9	9
9.	Перспективы дальнейшего развития учреждения	7	4	6	9	9	9
10.	Ценовая политика	8	8	8	7	7	7
11.	Реклама и доступность общей информации об учреждении	7	3	3	8	10	10
12.	Всего	80	58	73	91	97	94
13.	Максимальное возможное значение	110					
13.	Среднее значение (%)	72,7	52,7	66,4	82,7	88,2	85,4

спроса у калининградцев. Это объясняется, в первую очередь, большим количеством организационных сложностей и формальностей, а также гораздо более высоким

уровнем цен на те же самые услуги, что значительно сужает круг их потенциальных клиентов в Калининградской области.

Литература:

1. Мухина М.В. Оценка как способ формирования имиджа организации // Вестник Волгоградского государственного университета. — 2011. — Т. 2. — № 1. — С. 33–37.
2. Дупленко Н.Г. Механизм выравнивания асимметрии социально-экономического развития региона // European Social Science Journal. — 2012. — № 1. — С. 452–459.
3. Дупленко Н.Г. Использование кластерного подхода для развития инновационного предпринимательства в регионе // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2012. — № 12. — С. 159–164.
4. Дупленко Н.Г. Особенности функционирования малых предприятий в условиях эксклавности региона // Вестник Балтийского федерального ун-та им. И. Канта. — 2011. — № 3. — С. 93–99.
5. Жучкова А.Г. Разработка методики оценки имиджа медицинского учреждения // Перспективы развития Калининградской области глазами молодых учёных: сб. материалов региональной научно-практической конференции. — Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2013. — С. 65–71.
6. Тхориков Б.А., Спичак И.В. Исследование и оценка внутреннего имиджа лечебно-профилактического учреждения // Курский научно-практический вестник «Человек и его здоровье». — 2008. — № 1. — С. 109–112.
7. Тхориков Б.А., Спичак И.В. Управление имиджем учреждения здравоохранения // Материалы международной научно-практической конференции «Кластерные подходы в современной фармации и фармацевтическом образовании». — Белгород: БелГУ, 2008. — С. 180–182.

Маркетинговые исследования на рынке образовательных услуг

Иванова Анастасия Сергеевна

Научный руководитель Аливанова Светлана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет

Одной из особенностей российского рынка образовательных услуг является всевозрастающая конкуренция учебных заведений за привлечение потенциальных студентов. Например федеральное бюджетное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования СтГАУ вынуждено вести конкурентную борьбу на два фронта: как с «местными» негосударственными вузами, например СевКав ГТИ, Ставропольский университет имени В.Д. Чурсина, так и с Федеральным Северо-Кавказским университетом. Очевидно, что отношение к данной проблеме не может быть однозначным, поскольку определяется совокупностью факторов, главными из которых выступают неудовлетворенная потребность локального (городского) рынка труда в профильных специалистах и качество их подготовки, обуславливающее уровень фактической востребованности выпускников учебных заведений.

К сожалению, как свидетельствуют многочисленные факты, профиль подготовки студентов негосударственных вузов Ставрополя, как правило, ориентирован не на удовлетворение спроса в нужных специалистах, а на получение престижности новомодных профессий или притягательности «корочек» элитных учебных заведений. Небезосновательно вызывает опасение уровень подготовки выпускников новоявленных филиалов, активно тиражирующих под прикрытием столичных вывесок готовность оказать на коммерческих условиях любые образовательные услуги. Представляется, что подобная диверсификация учебных заведений усиливает несбалансированность рынков труда и образовательных услуг, как по количественной, так и качественной компонентам. Решение обозначенной проблемы видится в разработке взвешенной образовательной политики, базирующейся не на субъективных предубеждениях, а на результатах маркетинговых исследований. Объектом исследования являются потребители образовательных услуг, оказываемых вузами города, как непосредственные (студенты, молодые специалисты, бакалавры, магистры — выпускники вузов, профильные работодатели), так и потенциальные (абитуриенты). [2]

Проведя специальный опрос потенциальных абитуриентов, выявлено три основных алгоритма профессионального выбора.

1. Выбор направления подготовки (профиля: экономическое образование, агрономическое, инженерное, ветеринарное, электроэнергетическое и т.д.).

2. Выбор вуза, осуществляющего подготовку по выбранному профилю.

3. Выбор конкретного направления (специальности).

3.1. Направления экономического профиля:

080100.62 — Экономика, профили: «Мировая экономика», «Экономика предприятий и организаций»

080200.62 — Менеджмент, профили: «Производственный менеджмент», «Управление человеческими ресурсами», «Управление малым бизнесом»

081100.62 — Государственное и муниципальное управление, профиль «Государственное и муниципальное управление»

080500.62 — Бизнес-информатика, профиль «Архитектура предприятия»

230400.62 — Информационные системы и технологии, профиль «Информационные системы и технологии в бизнесе»

080100.68 — Экономика

080200.68 — Менеджмент

230700.68 — Прикладная информатика

(Перечень направлений (специальностей), направлений магистратуры, рассмотрены на Ученом совете университета (протокол № 1 от 24 января 2013 г.))

Систему учреждений высшего профессионального образования г. Ставрополя, как базой эксперимента, рассматривается четыре Ставропольских вуза — два государственных (Ставропольский государственный аграрный университет, Северо-Кавказский федеральный университет) и два негосударственный вуза (Институт Дружбы народов Кавказа, Ставропольский университет им. В.Д. Чурсина), осуществляющих обучение на коммерческой основе.

Опрос проводился в марте 2013 г. В качестве респондентов выступили студенты-первокурсники очной формы обучения, двух факультетов ФГБОУ ВПО СтГАУ (N=250, в том числе экономического факультета (N=50), учетно — финансового факультета (N=50)) и Северо-Кавказского федерального университета (N=50), Института Дружбы народов Кавказа (N=50), и Ставропольского университета им. В.Д. Чурсина (N=50)), где N — число опрошенных. Цель опроса заключалась в выявлении основных мотиваторов выбора вуза.

По данным мониторинга рынка образовательных услуг СтГАУ занимает устойчивое место в общем «рейтинге» привлекательных Ставропольских вузов.

Показательно, что студенты — это основные игроки Ставропольского рынка образовательных услуг в случае своего неуспеха предприняли бы попытки поступить в

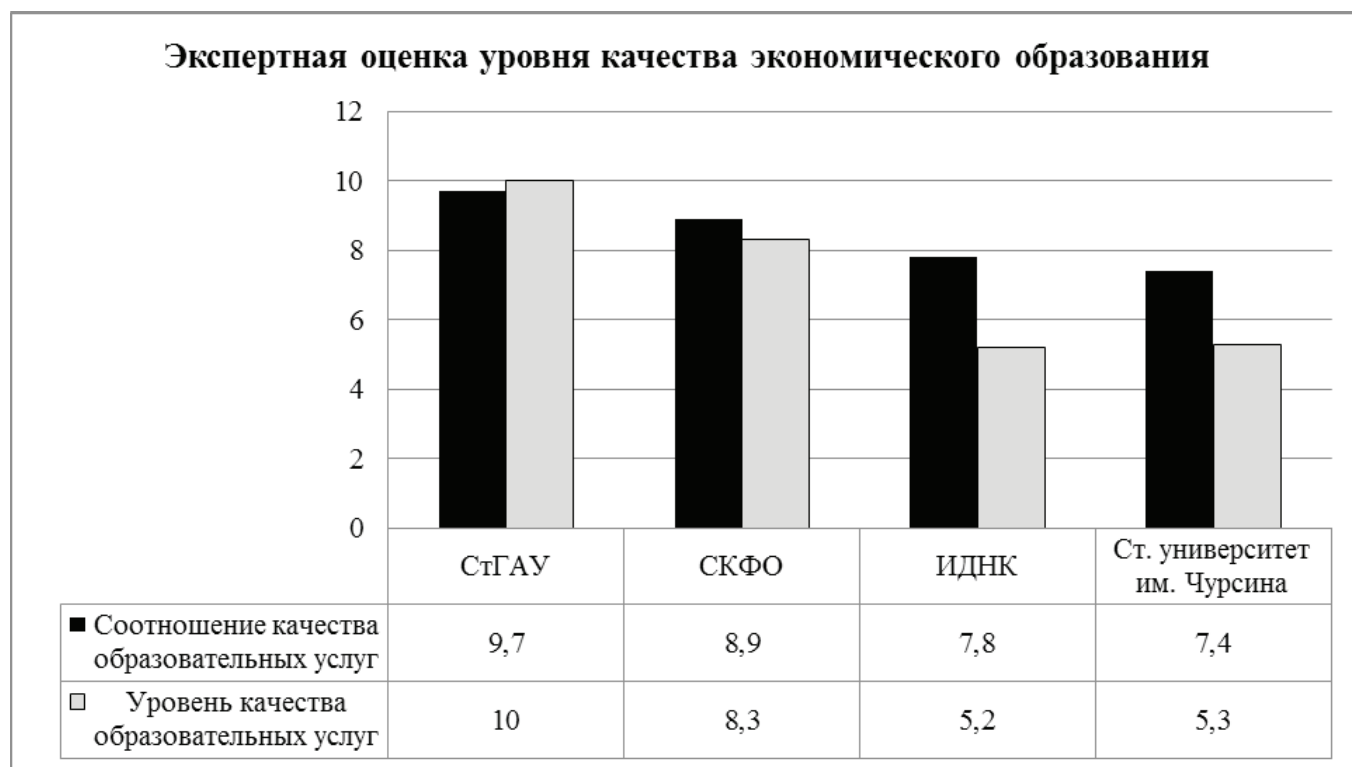


Рис. 1. Результаты сравнительной экспертной оценки уровня качества экономического образования, осуществляемого вузами г. Ставрополя

другие вузы: СКФУ, ИДНК, Университета им. Чурсина и т.д., Такая стратегия говорит о неустойчивости выбора образовательного учреждения выпускников, а, соответственно, неустойчивости, размытости целевых групп Ставропольских вузов.

В данном контексте уместно привести результаты сравнительной экспертной оценки уровня качества образования вузов г. Ставрополя, осуществляющих подготовку по специальностям экономического профиля. После обработки всех анкет (всех респондентов) 0–10 баллов распределились между двумя возможными вариантами ответов на вопросы.

Уровень качества образовательных услуг «экономического профиля» ФГБОУ ВПО СтГАУ, выявленный по результатам опроса респондентов, составил – 9,7 баллов (См. рис. 1).

С одной стороны, делать на основании полученной информации окончательные выводы или обобщения, безусловно, преждевременно; с другой – просто неразумно пренебрегать ею. Представляется, что другие вузы могут «конкурировать» между собой посредством установления «наиболее приемлемых» цен для категории потребителей, озадаченные в большей степени получением диплома, а не качеством образования. Значительный «запас качества» позволяет ФГБОУ ВПО СтГАУ установить цены за обучение студентов на коммерческой основе на 20–30 % выше, чем в других вузах. Однако для обоснования платы за обучение целесообразно провести специальное мар-

кетинговое исследование, ориентированное на установление более взвешенных, учитывающих реальную платежеспособность населения, цен, чтобы, выиграв на норме прибыли «по минимуму», не проиграть «по максимуму» на массе.

Результаты проведения маркетингового исследования отражены в диаграмме № 2

В структуре мотивов выбора образовательного учреждения доминирующими являются: престижность вуза и предлагаемых им специальностей (69 чел.), качество предоставляемого образования (54 чел.), возможность выбора специальности только в одном из исследуемых вузов (20 чел.) (см. рис. 2).

Удобное месторасположение выбрали 10 корреспондентов, конкурс в учебное заведение на выбранную специальность выбрали 25 корреспондентов.

Значительное влияние на авторитет вуза оказывает реклама. Например, в средствах массовой информации, в газетах, научных журналах Ставрополя. Также можно сказать о хорошем оформлении электронного сайта со всеми контактами, и картой расположения университета.

Маркетинговое исследование показало, что для большего успеха образовательного учреждения нужно как высокий уровень качества образования, так и правильная маркетинговая стратегия, качественная реклама, профориентационная работа в школах города Ставрополя и в школах района Ставропольского края.

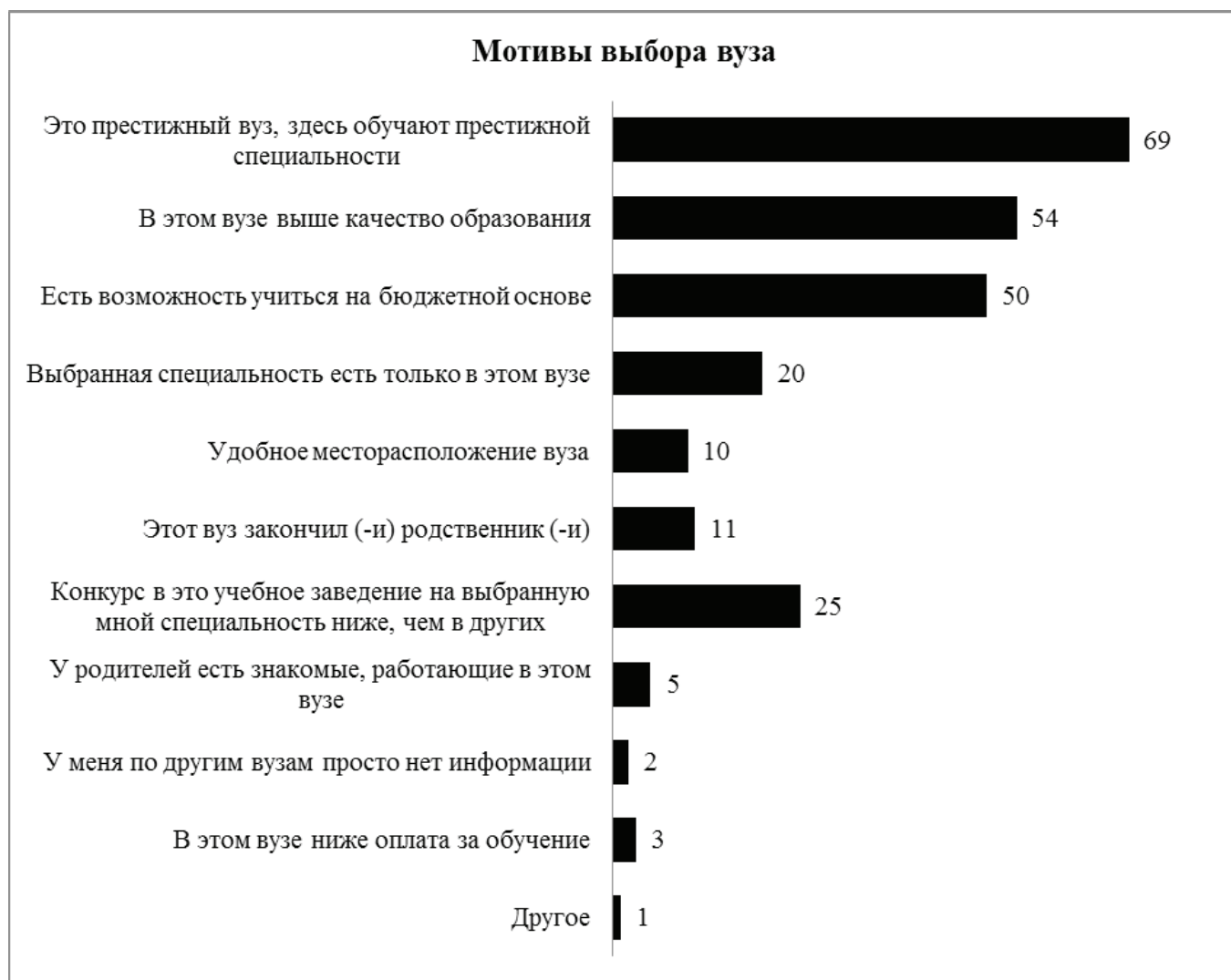


Рис. 2. Мотивы выбора вуза

В заключение подчеркнем, что оценка деятельности государственных и негосударственных вузов должна основываться на единых критериях: прежде всего, на востребованности выпускников и качестве их подготовки.

Литература:

1. Барышев А.Ф., Маркетинг – М.: АСАДЕМА, 2010
2. Миляева Л.Г «Маркетинг в России и за рубежом» № 5, 2005
3. Федько В.П., Федько А.Г. Основы маркетинга. Ростов н/Д: Март, 2009

Проблемы оптимизации и оценки дебиторской задолженности на предприятии

Имакаева Юлия Владимировна, магистрант
Финансовый университет при правительстве РФ (Уфимский филиал)

В практической деятельности коммерческих организаций порой возникают сложные вопросы оценки и оптимизации дебиторской задолженности. В статье исследованы основные методы оценки дебиторской задолженности и обоснована необходимость учета факторов, которые влияют на рыночную стоимость дебиторской задолженности, в т.ч. уровень инфляции. Обоснована необходимость проведения оптимизации дебиторской задолженности и предложено «дерево решений» по предоставлению кредита контрагенту. Предложено использование шкалы ранжирования, в зависимости от величины активов и объема кредиторской задолженности, числящихся на балансе контрагентов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, денежные средства, кредитоспособность, предоплата, отсрочка.

In practical activity of commercial organizations at times there are stumpers of estimation and optimization of account receivable. In the article the basic methods of estimation of account receivable are investigational and the necessity of account of factors, that influence on the market value of account receivable, including rate of inflation, is reasonable. The necessity of realization of optimization of account receivable is reasonable and a «decision tree» is offered after the giving of credit to the contractor. The use of scale of ranging is offered, depending on the size of assets and volume of account payable, contractors counted on balance.

Keywords: account receivable, monetary resources, solvency, pre-pay, postponement.

Введение

В период перехода России к рыночной экономике, когда вследствие замедления расчетов произошло нарушение финансовых связей между предприятиями, возникла проблема необходимости оптимизации дебиторской задолженности. Стабилизация состояния рынка позволила многим предприятиям увеличить объем продаж, расширить клиентскую базу, что невозможно без расширения объемов коммерческого кредитования контрагентов путем предоставления отсрочки платежа.

Наличие в предприятия значительных размеров дебиторской задолженности снижает ликвидность его активов, негативно влияет на финансовую платежеспособность, а также отвлекает денежные средства.

Отсутствие денег в нужное время может привести к серьезным последствиям для предприятия не только в настоящее время, но и в будущем (таблица 1).

Недостаточная проработанность теоретических и практических аспектов оптимизации дебиторской задолженности обуславливает необходимость поиска эффективных форм и методов управления этим активом на предприятии.

Исследование вопросов, связанных с оценкой дебиторской задолженности, имеет не меньшее значение. В настоящее время не существует общепринятой методики оценки дебиторской задолженности. Также невозможно использование при оценке стоимости дебиторской задолженности зарубежного опыта, так как существуют различия общепринятых правил ведения бухгалтерского учета, составления отчетности, а также потому, что долговые обязательства иностранных компаний существуют, как правило, в форме векселей, облигаций и других ценных бумаг, свободно обращающихся на биржевом или внебиржевом рынке, что не получило развития в современных условиях в России. Проблема правильной оценки

Таблица 1. Последствия отвлечения денежных средств в дебиторскую задолженность

Действия, вызванные отсутствием средств	Последствия
Возникновение задолженности перед бюджетом	Пеня и штрафные санкции, административная или криминальная ответственность
Задержка в выплате заработной платы	Индексация задержанной зарплаты, отток кадров, криминальная ответственность (за новым КК)
Возникновение просроченной задолженности банкам за кредитами	Штрафные санкции, плохая кредитная история в будущем
Рост кредиторской задолженности перед поставщиками	Отказ в предоставлении торгового кредита в будущем, потеря постоянных поставщиков
Задержки с закупкой материальных ценностей	Задержки с продажами, потеря постоянных покупателей

дебиторской задолженности актуализируется в связи с развитием инфляционных процессов, которые имеют место в нашей стране.

Однако известно, что в основе модели системы управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления, лежит выбранный подход к оценке дебиторской задолженности, а также постоянное управление портфелем задолженности.

Оценка дебиторской задолженности

Оценка дебиторской задолженности, как вид оценочной экспертизы, предполагает определение действительной рыночной стоимости дебиторской (кредиторской) задолженности предприятия с учетом сроков ее формирования, планируемых сроков погашения, юридических оснований, по которым возникла задолженность, обремененности задолженности штрафами или пеней. Как пока-

зывает практика, необходимость оценки задолженности возникает при проведении анализа финансовой эффективности предприятия, при переуступке прав требования, а так же при судебном и внесудебном урегулировании взаимных требований предприятий.

Рассмотрим существующие на сегодняшний день методики оценки дебиторской задолженности с учетом разнообразных факторов (табл. 2).

Оценка дебиторской задолженности должника зачастую производится одним из следующих подходов: доходный, затратный, сравнительный. Конкретный подход к оценке дебиторской задолженности должен применяться с учетом факторов, которые влияют на рыночную стоимость дебиторской задолженности:

- условия прекращения обязательств;
- расчет денежными средствами, ценными эмиссионными бумагами, зачетом встречных товаров и т.д.;
- сроки расчетов предусмотренные договорами;

Таблица 2. Основные методики оценки дебиторской задолженности

Наименование	Преимущества	Недостатки
Методика РОО (проект)	Ставка дисконтирования определяется кумулятивным методом путем прибавления к безрисковой ставке (предлагалось использовать доходность рублевых векселей Сбербанка РФ) надбавок за риски (риски, учитывающие отраслевые и региональные особенности предприятия-дебитора, и риски с учетом финансового состояния предприятия-дебитора). Проводится анализ «старения» дебиторской задолженности. Для его расчета рекомендуется определять коэффициент дисконтирования с учетом сроков возникновения задолженности. Рассматриваются такие факторы, как экономическая ситуация в стране, регионе, отрасли, предполагается более подробный финансовый анализ дебитора [1]	Проекту присуща внутренняя противоречивость, его методика является именно проектом, а не законченным руководством. Не определена сфера применения дисконта, остается неясным вопрос о применении коэффициента старения дебиторской задолженности – применять ли его к уже дисконтированной стоимости прав требований, использовать ли отдельно и в каких случаях
Методика, основанная на расчете кумулятивного коэффициента уменьшения	Она подходит для дебиторской задолженности конкретного дебитора или для каждой отдельной группы относительно идентичных долгов. Группировка обычно производится по таким параметрам, как долгосрочные и краткосрочные, просроченные и непросроченные, по группам должников или по отдельным должникам (дебиторам) [2]	После проведения финансового анализа аналитику необходимо выбрать те финансовые соотношения, по которым он впоследствии будет сравнивать рассматриваемое предприятие с соотношениями компаний-аналогов или нормативными значениями, или среднотраслевыми значениями (в зависимости от цели оценки, выбранной стратегии действия и наличия информации)
Методика Национальной коллегии оценщиков	Использование при определении стоимости дебиторской задолженности трех основных подходов к оценке: затратного, доходного и сравнительного [3]	Анализируется возможность объекта генерировать определенный доход и определяется текущая стоимость этого дохода. Предлагаемая методика предусматривает учет роста суммы долга с учетом пени за просрочку



Рис. 1. «Дерево решений» по предоставлению кредита или об отказе в нем

- наличие обеспечения по соответствующему обязательству;
- наличие претензий дебитора по количеству и качеству поставленной ему продукции;
- финансовое состояние дебитора;
- форма собственности предприятия дебитора.

Действительная стоимостная оценка возвратности дебиторской задолженности определяется темпами инфляционных процессов, что связано с процессом уменьшения реальной покупательной способности номинально равноценных сумм во времени.

Здесь считается целесообразным применить подход, предложенный Л.С. Васильевой и М.В. Петровской [4].

Для определения уровня инфляции (показывает, на сколько процентов за анализируемый период выросли цены) (Кинф) за единицу периода, используется индекс инфляции, который вычисляется по формуле:

$$\text{Уинф} = \text{Кинф} + 1.$$

Однако, на наш взгляд, предприятие за просроченные платежи должно выбирать величину штрафных санкций, и их относительная величина должна превышать значение уровня инфляции за этот же период. Только при этом предприятие сможет рассчитывать на «выигрыш» — премию за риск просрочки платежа.

Оптимизация дебиторской задолженности

Поддержание оптимального состояния дебиторской задолженности позволяет улучшить экономическое состояние предприятия за счет привлечения дополнительных клиентов с помощью реализации в кредит.

Уровень эффективной дебиторской задолженности — величина дебиторской задолженности, позволяющая оптимизировать экономическое состояние промышленного предприятия и обеспечить наилучший уровень рентабельности, повышаемый за счет роста товарооборота с отсрочкой платежей.

Поддержание оптимального уровня дебиторской задолженности (уровень эффективной дебиторской задолженности) влечет за собой увеличение прибыли, рентабельности, в то время как полный отказ от дебиторской задолженности на балансе влечет отток клиентов (которые предпочитают работу с отсрочкой платежей).

С целью оптимизации дебиторской задолженности целесообразно формирование информационной базы, сгруппировав покупателей по уровню кредитоспособности. Для ее разработки можно использовать информацию по выполнению платежей, данные об участии предприятия в официальных мероприятиях, судебных разбирательствах, арбитражи, а также другие сведения, которые характеризуют контрагентов; общую информацию — структура предприятия, ее история, биографические данные руководителей, список банков, которые ведут дела с предприятием, отзывы о предприятии, которые публикуются в печати.

На основе всей этой информации необходимо принять решение о возможностях кредита. Для этого стоит воспользоваться методом «дерево решений», наиболее доступным и популярным методом в менеджменте (рис. 1.)

Альтернативным, и более эффективным методом оптимизации дебиторской задолженности контрагентов является использование шкалы ранжирования, в зависимости

от величины активов и объема кредиторской задолженности, числящихся на балансе контрагента, партнерам присваивается рейтинг.

На основании рейтинга (А,Б,В,Г,Д), полученного контрагентом в ходе сотрудничества, для него определяется одна из допустимых систем расчетов:

- А – 100 % предоплата,
- Б – 70 % предоплата-30 % отсрочка,
- В – 50 % предоплата-50 % отсрочка,
- Г – 30 % предоплата-70 % отсрочка,
- Д – 100 % отсрочка.

Кроме этого, для рассматриваемого контрагента необходимо установить максимальный срок предоставления отсрочки платежа.

Оптимизировав структуру дебиторской задолженности, целесообразно определить предельную величину дебиторской задолженности. Возможная сумма средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, определяется по следующей формуле:

$$\text{Сдз} = (\text{Ок} * \text{Кс/ц} * (\text{ткрп} + \text{тпср})) / \text{Д},$$

где Сдз – необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

Ок – планируемый объем реализации продукции в кредит;

Кс/ц – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

ткрп – средний период предоставления кредита покупателям в днях;

тпср – средний период просрочки платежей в днях;

Д – период в днях.

Эта методика позволяет учитывать рентабельность производства. Но вместе с тем, при подобном методе расчета мы не учитываем влияние величины дебиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия, а

также неясно, с какой дискретностью нужно производить расчеты.

С точки зрения обеспечения ликвидности предприятия дебиторскую задолженность необходимо соотносить с величиной кредиторской задолженности. Объем дебиторской задолженности не должен превышать объем кредиторской. Это является пороговым значением для контроля. Предприятие должно брать средств в кредит больше, чем давать.

Заключение

Для построения экономического и финансового инструментария системы управления дебиторской задолженностью предприятия важной является разработка эффективных механизмов управления ими. Для более эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо осуществлять ее оценку с учетом темпов инфляции. Для оптимизации дебиторской задолженности предложено использовать ранжирование контрагентов в зависимости от величины активов и объема кредиторской задолженности, числящихся на балансе. Представлена методика определения уровня эффективной дебиторской задолженности, которая позволяет учитывать рентабельность деятельности предприятия.

Предложенный перечень аналитических расчетов и способов управления дебиторской задолженностью, позволят вооружить руководство предприятия инструментарием для оценки и оптимизации дебиторской задолженности.

Однако необходимо учитывать, что оценка и выбор оптимального уровня дебиторской задолженности непосредственно зависят от специфики деятельности каждого предприятия, отрасли хозяйства и сферы бизнеса.

Литература:

1. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: Учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. С. 70–72
2. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / под ред. Н.П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. С. 144–154.
3. Официальный сайт Национальной коллегии оценщиков: <http://www.nkso.ru>
4. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ. М.: КноРус, 2006. – 544 с.

Методика формирования центров функциональной ответственности организации в решении задачи внедрения интегрированного контроллинга в практику управления промышленными экономическими системами

Калинина Наталья Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Омский государственный институт сервиса

Данная статья посвящена интегрированному контроллингу — новой современной концепции управления промышленными экономическими системами. В статье приведена авторская методика выделения центров функциональной ответственности в процессе внедрения интегрированного контроллинга в практику управления хозяйствующими субъектами. Приведены требования к децентрализации управления. Дана функциональная характеристика и состав центров ответственности.

Ключевые слова: интегрированный контроллинг, центры ответственности, децентрализация управления.

Контроллинг как научно-практическое направление появился в России относительно недавно, но уже доказал свою эффективность. Повышенный интерес к данному явлению со стороны научных и научно-педагогических работников, руководителей, финансовых директоров, специалистов экономического профиля, аспирантов и студентов, изучающих менеджмент, управленческий учет и экономику, вызван результатами, которые получены благодаря применению принципов контроллинга в экономике западных стран. Тем не менее, западный опыт внедрения контроллинга нуждается в существенной адаптации к особенностям финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий с учетом особенностей современного этапа развития исследуемого явления — интеграции.

Как показывает практика, решение задачи рациональной постановки системы интегрированного контроллинга на предприятии во многом зависит от наличия обоснованной методологии решения данной проблемы. Без хорошей теории, как известно, практика слепа. Система интегрированного контроллинга представляет собой сложную организационно завершенную совокупность интегрированных в едином процессе управления элементов (планирования, учета, контроля, анализа и регулирования) [4, с. 165]. Поэтому ее формирование на предприятии возможно только путем формирования каждого элемента данной системы как самостоятельного блока задач, реализация которых должна осуществляться автономно и последовательно ввиду ограниченности управленческих, финансовых, информационных и временных ресурсов.

Формирование системы интегрированного контроллинга начинается с децентрализации управления через выделение внутри предприятия самостоятельных хозяйственных единиц — центров ответственности. Разделение на центры ответственности является своеобразным фундаментом управления структурными подразделениями предприятия, закладывающим основы успешного создания и функционирования системы интегрированного контроллинга.

На практике при выделении данных центров необходимо соблюдать следующие требования [1]:

- во главе каждого центра должно быть ответственное лицо;
- должна быть четко определена сфера полномочий и ответственности менеджера каждого центра;
- в каждом центре должны быть показатели для измерения объема деятельности и база распределения расходов;
- степень детализации показателей должна быть достаточной для анализа, но не избыточной, чтобы ведение учета не было трудоемким.

В современных условиях хозяйствования целесообразно выделение центров ответственности по функциональному принципу, соответствующих основным функциональным областям деятельности любого предприятия: снабжение, производство, сбыт, обслуживание и администрирование. Как показывает отечественный и зарубежный опыт, максимальная глубина работоспособной организационной структуры равна трем звеньям управления, включая высший [2; 112]. В свою очередь выделение функциональных центров ответственности обеспечивает переход к трехуровневой системе управления предприятием. Итак, первый модуль процедуры формирования системы интегрированного контроллинга связан с проведением реструктуризации хозяйствующего субъекта, целью которой является оптимизация уровней управления, существующее количество которых затрудняет в настоящее время вертикальные коммуникационные процессы, и организацией управления по функциональным центрам ответственности: обслуживающий, материально-технического обеспечения, производственный, бытовой, административный. Характеристика каждого центра приведена в табл. 1 [3, с.47].

Следует сразу же отметить, что образование производственного центра связано с установлением точек технологической ответственности, обусловленных принципами специализации основных цехов и особенностями организации процесса производства продукции. Для

Таблица 1. Характеристика функциональных центров ответственности промышленного предприятия

Наименование		Функциональные особенности	Состав *
Обслуживающий центр		Обеспечение непрерывности условий протекания производственного процесса всеми видами энергии, водой, сжатым воздухом, созданием и поддержанием температурного режима и вентиляции в подразделениях, а также перемещением исходного сырья, полуфабрикатов и готовых изделий в процессе производства	Цех электроснабжения; котельный цех; цех тепловодоснабжения; транспортный цех
Центр МТО		Обеспечение непрерывности производственного процесса в части поставок давальческого сырья, хранения материально- производственных запасов, материально-техническое обеспечение деятельности предприятия	Отдел материально-технического обеспечения, склад материально-производственных запасов
Производственный центр	Основное производство	Обеспечение непрерывности процесса производства продукции, предназначенной для реализации (цеха предметной специализации); Первичная обработка исходного сырья и материалов, производство полуфабрикатов для последующей передачи в основные цеха предметной специализации (цеха технологической специализации)	Основные цеха предметной специализации; основные цеха технологической специализации
	Вспомогательное производство	Обеспечение нормальной, бесперебойной работы цехов основного производства	Цех КИПиА, ремонтно-механический цех
Сбытовой центр		Обеспечение своевременной отгрузки готовой продукции сбытовому центру хозяйствующего субъекта и потребителям, хранение готовой продукции	Отдел сбыта, склад готовой продукции
Административный центр		Реализация функций управления центрами ответственности и предприятием в целом в рамках генеральной стратегии развития хозяйствующего субъекта	Планово-экономический отдел, отдел охраны труда и заработной платы, служба безопасности, финансовый отдел, бухгалтерия, служба качества

* В зависимости от принятой на конкретном предприятии терминологии, существующей организационной структуры и технологии организации производства и управления состав цехов и служб каждого центра может варьироваться.

предприятий производственной сферы такими точками выступают: для цехов, построенных по принципу технологической (стадийной) специализации, — стадии процесса производства; для цехов с предметной специализацией — конкретные виды и типоразмеры готовой продукции.

Кроме того, ввиду такой производственной особенности организационного обеспечения интегрированного контроллинга как существование ремонтных и энергетических служб предприятия, в составе производственного центра выделено вспомогательное производство. Сформированная организационная структура закрепляется и вводится в действие внутренним нормативным документом — Положением об организационной структуре

предприятия. Что касается сокращения уровней управления, то вследствие децентрализации происходит переход к трехуровневой системе менеджмента, а именно: высший уровень — руководство предприятия; средний уровень — менеджер (управляющий) функциональным центром ответственности; низший уровень — руководители цехов и функциональных служб в рамках каждого центра ответственности.

Таким образом, децентрализация управления в рамках интегрированного контроллинга позволяет более эффективно делегировать управленческие полномочия, закрепить зоны ответственности по непосредственным исполнителям.

Литература:

1. Алехина О. Управление преобразованиями: помощь организации в приобретении новых способностей / О. Алехина // Менеджмент сегодня. — 2004. — № 5. — С. 37–42.
2. Анискин, Ю.П., Павлова, А.М. Планирование и контроллинг: Учебник / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова. — М.: Омега-Л, 2003. — 280 с.

3. Калинина Н.М. Интегрированный контроллинг: теория и практика (монография). — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. — 216 с.
4. Калинина Н.М. Формирование системы интегрированного контроллинга на предприятиях химической и нефте-химической промышленности // Омский научный вестник. — Омск: ОмГТУ, 2006. — № 4 (38). — С. 163–167.
5. Chakraborty, H., Chakraborty, S. Management accountancy / H. Chakraborty, S. Chakraborty. — Oxford: Oxford University Press; Calcutta: Chennai Mundai, 1997. — 1009p.

Особые экономические зоны: проблемы и особенности функционирования на региональном уровне

Камдин Алексей Николаевич, преподаватель;

Ельмеева Ирина Геннадьевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Если экономическое состояние страны является не привлекательным для иностранных инвесторов, то одним из способов их привлечения является создание особых экономических зон (ОЭЗ) на территории страны, в рамках которых возможно проведение иной инвестиционной, фискальной, промышленной и тарифной политики.

Россия — растущий большой перспективный рынок и развитие ее национальной экономики обеспечивается деятельностью ОЭЗ, представленных широкой географией присутствия. Особые экономические зоны в России начали развиваться в связи с принятием Федерального закона № 116 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 года. На сегодняшний день ОЭЗ прочно вошли в мировую хозяйственную практику и являются неотъемлемой частью международных экономических отношений.

Таким образом, ОЭЗ — это интегрированный инструмент экономического развития. Она представляет собой ограниченную территорию с особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для национальных и иностранных предпринимателей, которую государство создает для привлечения российских и зарубежных инвесторов в приоритетные для России отрасли.

Главная цель создания таких зон — решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач. К основным целям создания ОЭЗ можно отнести:

- привлечение передовых технологий, приобретение мирового опыта международного предпринимательства;
- активизация экономики региона, путем привлечения иностранного капитала
- повышение уровня занятости населения и подготовка высококвалифицированных кадров;
- создание современной рыночной инфраструктуры, позволяющей использовать зоны как посредника между мировым рынком и отечественным хозяйством;
- рост экспортного потенциала территории страны;

- организация производства и поставок на внутренний рынок высококачественных импортозамещающих товаров;

- освоение современного опыта организации и управления производством и т.д.;

- ускорение научно-технического прогресса за счет отечественных и зарубежных разработок.

С функциональной точки зрения ОЭЗ можно подразделить на:

- внешнеторговые, где беспошлинная торговля сочетается с развитием транспортных и складских услуг и экспортным производством;

- технологические парки и технополисы, ориентированные на инновационные процессы, разработку и освоение высоких технологий;

- комплексные производственные зоны, ориентированные на экспортное производство нематериалоемких товаров массового потребления (от игрушек до электроники);

- оффшорные зоны, где на ограниченных территориях создаются льготные условия для операций нерезидентов с иностранной валютой с точки зрения регистрации, налогообложения, банковской тайны и т.д. [6]

Не так давно, а именно 21 марта 2013 года, премьер-министр России Д.А. Медведев, в связи со сложившейся ситуацией на Кипре, поставил вопрос о создании собственной оффшорной зоны внутри страны, в частности на Дальнем Востоке: на Сахалине или Курилах. Мнения ведущих экономистов на этот счет не однозначны и весьма скептически, ведь оффшорная зона предполагает наличие не только льготных ставок налогов, но и гарантии защиты инвестиций. Кипр, являясь особой экономической зоной, предоставлял не только определенные налоговые льготы, но и обладал хорошо развитой инфраструктурой и банковской системой. Чтобы создать такой же «налоговый рай» на Дальнем Востоке, придется неплохо потрудиться.

Тем не менее, можно отметить и положительные стороны создания оффшорной зоны в России, а именно: это позволит вернуть часть денежных средств, которые на-

ходятся не только на Кипре, но и в других государствах с льготным режимом регистрации и налогообложения; также крупные внебюджетные инвестиции могут оживить экономику региона, остановить отток населения и целом благоприятно сказаться на развитии Дальневосточного региона. Но в то же время это потребует значительных затрат времени и ресурсов на создание нормативной базы, регулирующей деятельность оффшора, а также создание подобающей инфраструктуры.

На наш взгляд, создание оффшорной зоны на Дальнем Востоке все же не является целесообразным. Сейчас с оффшорами начинают бороться на глобальном уровне, к тому же у России уже имеется негативный опыт создания подобных зон.

В Российской Федерации ОЗС могут создаваться в 4 основных видах:

1) технико-внедренческие;

- 2) промышленно-производственные;
- 3) портовые зоны;
- 4) туристско-рекреационные.

На сегодняшний день в России действуют 24 ОЭЗ, из них: 4 – технико-внедренческие (среди них «Алабуга» и «Липецк»), 4 – промышленно-производственные («Дубна», «Томск», «Зеленоград», «Санкт-Петербург»), 13 – туристско-рекреационные («Бирюзовая Катунь», «Байкальская Гавань», «Ворота Байкала», «Алтайская Долина», «Гранд Спа Юца», «Куршская Коса», «Остров Русский» и т.д.), 3 зоны портового типа с разной степенью готовности (среди них в том числе «Ульяновск», «Мурманск»). На рис. 1 отображена схема расположения ОЭЗ в России.

Характерным признаком СЭЗ является льготный характер налогообложения. Основные налоговые преимущества СЭЗ представлены на рис. 2



Рис. 1. Схема расположения СЭЗ в Российской Федерации



*Для ОЭЗ технико-внедренческого типа
 ** Ставка Транспортного Налога рассчитывается в зависимости от мощности двигателя, тяги реактивного двигателя или валовой вместимости транспортных средств, категории транспортных средств в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства, один килограмм-силы тяги реактивного двигателя, одну регистрационную тонну транспортного средства или единицу транспортного средства
 *** НДС для Портовых ОЭЗ

Рис. 2. Действующие налоговые преференции для ОЭЗ

Таблица 1. Ввоз товаров на территорию ОЭЗ

Иностранные товары	Российские товары
Не уплачивается ввозная таможенная пошлина и НДС	НДС подлежит возврату продавцу товаров; вывозная таможенная пошлина не уплачивается

Таблица 2. Вывоз товаров на территорию Российской Федерации, отчуждение в пользу нерезидента ОЭЗ

Иностранные товары	Российские товары
Таможенный режим: выпуск для внутреннего потребления	
Уплачивается ввозная пошлина, НДС, акциз	Уплачивается НДС

Налоговые преференции предполагают снижение ставок налога на прибыль до 15,5 %, налога на имущество организаций резидентов ОЭЗ, а также освобождение от земельного и транспортного налогов на срок до 5 лет.

Также для ОЭЗ характерен льготный таможенный режим.

На рис. 3 представлены действующие для ОЭЗ таможенные преференции. [3]

На территории ОЭЗ применяется режим свободной таможенной зоны, согласно которому иностранные товары, ввозимые в ОЭЗ, размещаются и используются в пределах территории особой экономической зоны без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к ввозу в соответствии с таможенным

режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин.

Говоря об уровне инвестиций, направляемых в ОЭЗ в 2010 году, следует сказать, что их объем составил 197,36 млрд. рублей, это на 38 % (75 млрд. рублей) больше, чем в 2009 году. К 2010 году совокупный объем продукции, произведенной в зонах, составил 31,4 млрд. рублей. На 1 января 2011 года, в ОЭЗ было зарегистрировано 257 инвесторов. Также следует отметить, что объем государственных инвестиций в развитие зон составил 45 млрд. рублей, объем заявленных частных инвестиций — более 200 млрд. рублей. Прирост фактических инвестиций в 2012 году составил 61 %: на 01.10.2012 фактические инвестиции резидентов составили 63,7 млрд. рублей (что на 24,3 млрд. рублей больше, чем по состоянию на 01.10.2011).

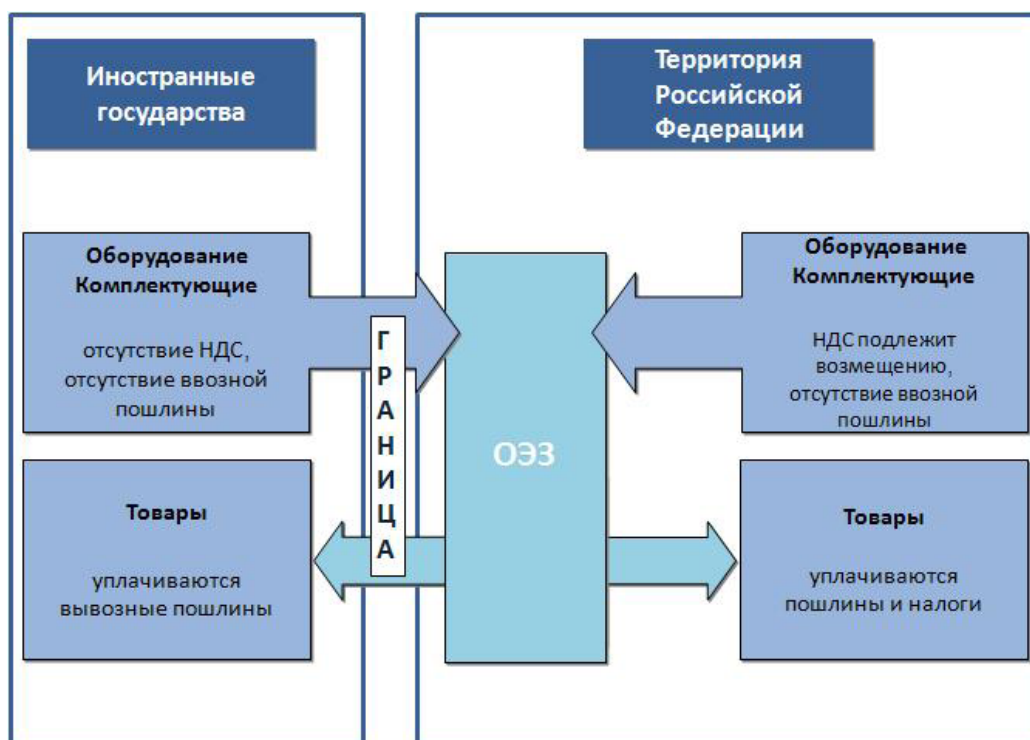


Рис. 3. Действующие таможенные преференции для ОЭЗ

На 46 % вырос объем произведенной в ОЭЗ продукции в денежном выражении: с 50,3 млрд. рублей на 01.10.2011 года до 73,6 млрд. рублей к 01.10.2012. Консолидированные налоговые отчисления в 2012 году выросли на 74 %: с 3,9 млрд. рублей (01.10.2011) до 6,9 млрд. рублей (01.10.2012). Количество созданных в ОЭЗ рабочих мест превысило 8000. При этом за последний год их количество увеличилось на 20 %. По итогам 2012 года в особые экономические зоны России пришло 326 инвесторов, в том числе 57 компаний из 21 страны мира; объем заявленных частных инвестиций по итогам 2012 года превысил 400 млрд. рублей. В особых экономических зонах запущено 5 новых заводов (ОЭЗ «Липецк» и ОЭЗ «Алабуга»). Также заместитель Министра Олег Савельев сообщил, что Минэкономразвития России внесло в Правительство проект постановления о создании особой экономической зоны (ОЭЗ) промышленно-производственного типа в Калужской области «Людиново». Планируется, что зона будет специализироваться на машиностроении. До 2025 г. планируется довести число резидентов ОЭЗ до 1 тыс., привлечь не менее 510 млрд. рублей частных инвестиций, создать не менее 140 тыс. рабочих мест. Ожидается выпуск резидентами продукции не менее чем на 5 трлн. рублей и уплаты ими налогов на сумму не менее 1,2 трлн. рублей. [2]

На наш же взгляд, существует неплохая перспектива создания ОЭЗ в Республике Мордовия, причем создания ОЭЗ технико-внедренческого типа. Не обладая большим ресурсным потенциалом, республика успешно развивается, при этом особенное внимание уделяется инновационному развитию. Регион обладает большим научно-техническим потенциалом и развитой инновационной инфраструктурой. К объектам инновационной инфраструктуры можно отнести:

- АНО «Республиканский бизнес-инкубатор»;
- Бизнес-инкубатор Республики Мордовия;
- Мордовский центр научно-технической информации;
- Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия;
- Технопарк-Мордовия;

- ЦТТ при Мордовском государственном университете;
- НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия;
- ГУП РМ «Научно-производственный центр информатизации и новых технологий»;
- ООО «Республиканский центр современных медицинских технологий»;
- ООО «Центр новых строительных материалов и технологий»;
- ООО «Инновационно-технологический центр Республики Мордовия»;
- ООО «Мордовский республиканский научно-технический центр «Электротехника Мордовии». [1]

Также в республике находится центр нанотехнологий и наноматериалов, который специализируется на электронном приборостроении и волоконной оптике. Уместным было бы отметить и выгодное географическое положение Мордовии. В июле 2012 года Всемирный банк и Международная финансовая корпорация составили рейтинг российских городов, где наиболее благоприятно и выгодно вести бизнес, в котором столица республики, город Саранск занял почетное 2 место. [5] Мы считаем, это свидетельствует, что город и республика в целом – благоприятный регион для ведения бизнеса в России, в котором существуют наименьшие барьеры для его ведения. К тому же следует признать и внутривнутриполитическую стабильность региона, что играет немаловажную роль в его инновационном развитии.

В 2011 году по темпу роста инвестиций республика занимала 43 место в России 7 – в ПФО, по объему инвестиций в расчете на 1 жителя – 42 и 4 места соответственно.

Начиная с 2010 года наблюдается значительный рост и иностранных инвестиций, что видно на рис. 5. [4]

Мы можем сказать, что создание ОЭЗ в республике будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса, и, в первую очередь, инновационного предпринимательства как на территории региона, так и во всей стране. Это даст возможность производства высокотехнологичной продукции и её вывода на российские и мировые рынки, а также привлечения иностранного капитала.



Рис. 4. Динамика инвестиций

Поступление иностранных инвестиций в Республику Мордовия

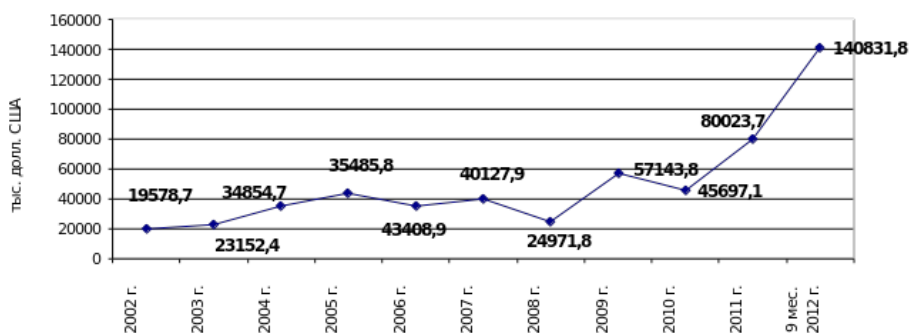


Рис. 5. Поступление иностранных инвестиций в Республику Мордовия

Анализ функционирования особых экономических зон в РФ свидетельствует о том, что данные формы пока еще не на должном уровне выполняют свое основное функциональное предназначение — быть центрами динамичного экономического роста, эффективного решения задач территориального развития и на этой основе обеспечивать сопряженное развитие других регионов.

К основным проблемам функционирования ОЭЗ в Российской Федерации можно отнести отсутствие четко сформулированной цели создания зоны, соответствующей интересам и региона и страны в целом. Как правило, руководители регионов видят в ОЭЗ только одну привлекательную сторону — перспективу получения налоговых льгот, и полагают, что ОЭЗ помогут им решить проблемы, с которыми они сам не в состоянии справиться. Но тут напрашивается вопрос: какой разумный инвестор будет вкладывать свои денежные средства в такую зону?

Также следует сказать, что для оптимизации процесса регулирования деятельности ОЭЗ следует создать специальный орган государственного управления федерального уровня, наделив его специальными функциями, но при этом разграничив их с полномочиями органов региональной и муниципальной власти. Кроме того, при создании ОЭЗ особое внимание следует уделить основным недостаткам и преимуществам ее местораспо-

ложения, которые позволят наиболее эффективно построить работу в данной особой зоне. Одной из проблем является недоверие иностранных и отечественных инвесторов к государственным гарантиям предоставляемых кредитов, да и в целом проблема кредитоспособности отечественных финансовых институтов.

Подводя итог, необходимо отметить, что для повышения эффективности функционирования особых экономических зон в России, необходимо постоянное совершенствование законодательства в этой сфере, также создание оптимальных методов контроля за его исполнением. Кроме того обязательным условием является стабилизация правовой и социальной, и конечно же, экономической ситуации в стране. Это позволит привлечь новых резидентов и обеспечит устойчивое развитие территорий дислоцирования ОЭЗ, и в целом экономики страны, что обеспечит ей конкурентоспособность на мировом рынке, усилит процессы интеграции в систему мировых хозяйственных связей.

Сегодня можно утверждать, что создание и функционирование ОЭЗ на территории России лишь в малой степени достигло поставленных целей, как на региональном, так и на общегосударственном уровне. При реализации этой новой для страны задачи возникло множество проблем различного характера, разрешение которых предстоит в ближайшем будущем.

Литература:

1. Общие сведения о Республике Мордовия. Наука и инновации. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rteconomics.e-mordovia.ru/aboutMordovia/obshiesved/> — Загл. с экрана;
2. Министерство экономического развития РФ. Заместитель Министра О.Г. Савельев подвел итоги деятельности особых экономических зон в 2012 году. — [Электронный ресурс] — 2012 — Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/mines/> — Загл. с экрана;
3. Министерство экономического развития РФ Преференции для инвесторов. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/mines/activity/> — Загл. с экрана;
4. Министерство экономики Республики Мордовия. Инвестиционная деятельность в Республике Мордовия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://mineco.e-mordovia.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=197&Itemid=450 — Загл. с экрана;

5. РБК Рейтинг. Лучшие российские города для ведения бизнеса в 2012 году. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2012/07/03/> – Загл. с экрана;
6. Электронная библиотека. Свободные экономические зоны в экономике России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/ekonomika-predpriyatiya-3/106.htm> – Загл. с экрана.

Разработка мероприятий по предотвращению потерь (на примере торговой сети)

Кожевникова Елена Юрьевна, аспирант;

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор;

Кожемякина Анна Евгеньевна, магистрант;

Нагибина Виктория Викторовна, студент;

Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет) (г. Челябинск)

Одной из проблем торговых сетей, которая может стать главной для розничной торговли в ближайшие годы и даже десятилетия, является борьба с потерями. С увеличением доли магазинов самообслуживания, укрупнением торговых предприятий, ростом штата и усложнением организационной структуры торговых предприятий – проблема потерь вышла на первые места. По статистике западноевропейской торговли сумма потерь сопоставима с 50% прибыли предприятий розничной торговли от осуществления торговой деятельности [1]. Потери по своей сути можно разделить на две очень большие группы: Известные и неизвестные (см. рис. 1).

Рассмотрим подробно известные потери. Известные потери – это потери, вызванные частичной либо полной утратой количественных или качественных характеристик товара в натуральном выражении, которые можно контролировать в единицу времени. К известным потерям можно отнести – списания просроченной продукции, списания некачественной продукции, потери на усушку, раструску, распыл, раскрошку продукции и т.д. В соответствии с западноевропейской и американской статистикой выявленные (известные) потери составляют 41% от об-

щего объема потерь. В России есть нормы естественной убыли, на которые еще ориентируются в своей работе магазины. Но были они разработаны не просто давно, а совершенно в другой ситуации ведения бизнеса и являются лишь каким-то сторонним ориентиром, а не цифрами, отражающими реальное положение дел [1].

Как бороться с таким количеством потерь? В первую очередь необходимо проанализировать в каких товарных группах и в каком соотношении проявляется динамика по известным потерям. Далее выявить причины известных потерь и разработать план мероприятий по их предотвращению. Хорошо продуманная программа предотвращения потерь – это не просто план, обеспечивающий безопасность работы магазина, а часть повседневной деятельности [2].

Предотвращение потерь – это рычаг, который обеспечивает выполнение целевых показателей и планов по выполнению главной цели – прибыли. Анализируя результаты инвентаризаций в магазинах одной из крупных торговых сетей Уральского федерального округа мы наблюдаем динамику по потерям за 2011 год в разрезе регионов (рис. 2):



Рис. 1. Виды потерь

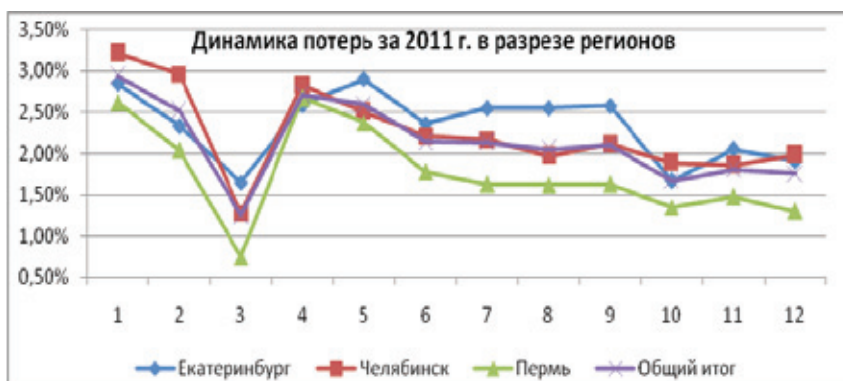


Рис. 2. Динамика потерь за 2011г УРФО в разрезе регионов



Рис. 3. Динамика потерь за 2011 г. Пермь



Рис. 4. Динамика потерь за 2011 г. Екатеринбург



Рис. 5. Динамика потерь за 2011 г. Челябинск

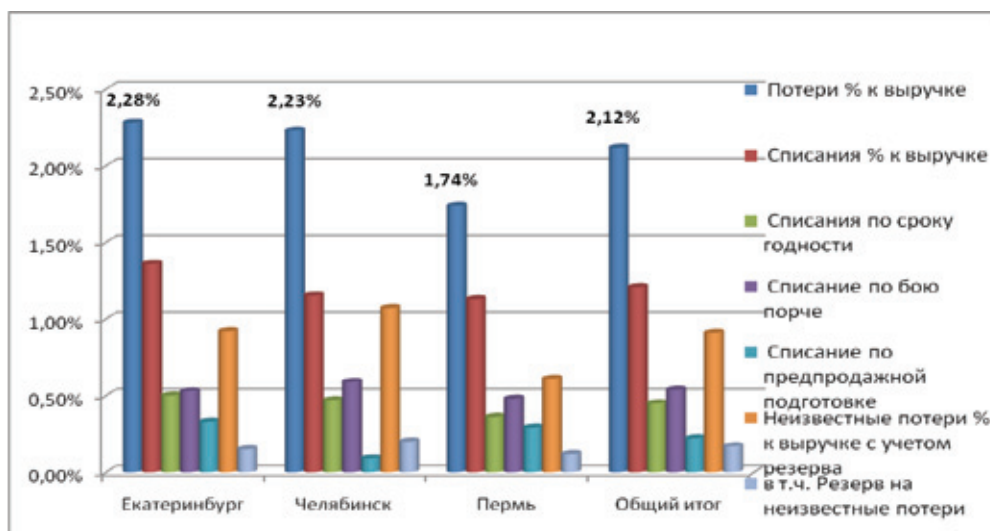


Рис. 6. Потери в разрезе причин за 2011 г.

При региональном анализе потерь (известные и неизвестные), представленных на рисунках 3, 4, 5 мы видим, как меняются линии тренда в течение 2011 года.

Так как речь идет об известных потерях, нас интересует именно линия тренда по списаниям. В течении года показатель по списаниям стремительно идет вниз. Основные причины известных потерь – списания по сроку годности, списания по бою, порче, списания по предпродажной подготовке (см. рис. 6).

Далее рассмотрим динамику товарообразующих групп в %, которая представлена в таблице 1.

Самую большую долю потерь составляет товарные группы «Овощи и фрукты», «Мясо и мясные продукты». Наглядно динамику можно представить в виде диаграммы (см. рис. 7).

Таким образом, по итогам года более 40% потерь составляет группа товаров «Овощи, фрукты», 20% «Мясо и мясной гастроном».

Согласно представленных Выше данных можно сделать вывод, что основной проблемой в магазинах является работа со скоропортящейся продукцией. Факторов влияющих на показатель известных потерь много. Это работа по предпродажной подготовке, работа с браком, работа по контролю сроков годности и соблюдению ротации продукции на полке, это контроль температурных режимов хранения оборудования в магазинах, работа с претензиями, работа с поставщиками продукции.

В компании разработан ряд мер по снижению потерь по товарным группам:

1) Разработан бизнес-процесс (БП) подачи и рассмотрения претензий по качеству товара поставщику, который успешно применяется и в случае получения от поставщика некачественного товара магазин предъявляет претензию, которую рассматривает вторая сторона и принимает решение;

2) Введен «Час качества». Ежедневно (перед откры-

Таблица 1. Динамика потерь по товарным группам за 2011г в %

Товарная группа	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Нарастающим итогом
Овощи, фрукты	10,0	6,46	7,05	6,47	7,51	7,66	8,30	10,65	12,43	9,77	5,95	4,61	7,66
Мясная гастрономия	3,79	4,42	4,12	3,98	3,59	3,64	3,13	3,49	3,84	4,33	4,39	2,98	3,78
Молочная гастрономия	0,94	0,97	1,43	1,04	0,94	0,95	0,88	0,86	1,01	1,23	1,16	0,88	1,03
Кондитерские изделия	1,02	1,84	1,73	1,46	1,66	1,85	1,62	1,61	1,53	1,81	1,64	0,66	1,50
Бакалея, непродовольственные товары	0,53	0,93	1,19	0,99	1,06	0,76	0,71	0,84	0,87	1,18	1,17	0,48	0,89
Мясо и мясные изделия	3,89	4,16	4,02	4,10	2,39	3,24	2,41	1,61	2,24	1,17	1,94	2,16	2,73
Алкоголь	0,83	1,83	2,46	1,57	1,74	1,18	1,59	1,76	1,10	1,25	2,02	0,47	1,43

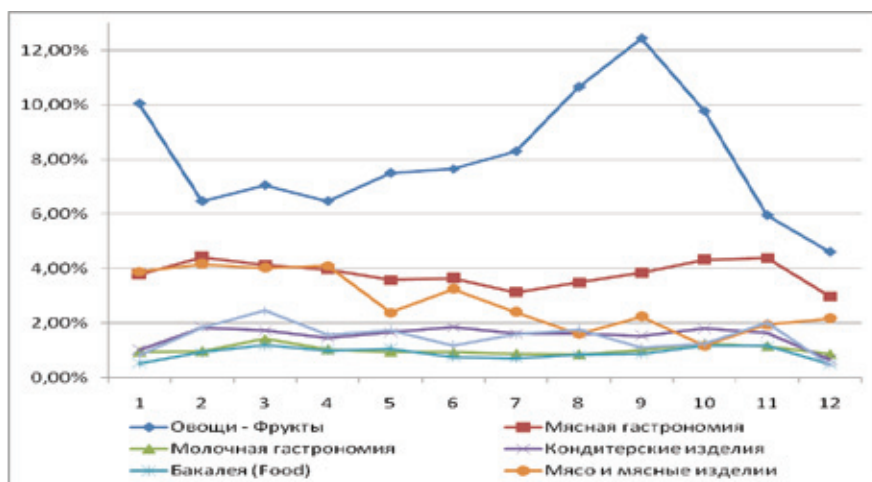


Рис. 7. Динамика потерь за 2011 г. по товарным группам

тием и закрытием магазина) продавцы должны проверить сроки годности товара, который находится на полке, соблюсти ротацию товара, проверить все маркировки, внешний вид товара и снять некачественный товар;

3) Компания проводит внутренние аудиты магазинов, направленные на выявление и пресечение нарушений, согласно действующего законодательства;

4) Три раза в день фиксируется температура холодильного оборудования, тем самым проверяется соответствие условий хранения продукции;

5) Разработаны картограммы (схемы) выкладки товаров с соблюдением товарного соседства. Особенно по группе «Фрукты, овощи», где очень большое значение имеет товарное соседство, т.к. большинство из продуктов данной группы товаров чувствительно к выделению этилена, и наоборот.

6) Контролируются заказы продуктов, преимущественно скоропортящихся.

7) При приемке продукции обязательно вся продукция проходит входной контроль на наличие документов,

подтверждающих качество и безопасность, проверяются органолептические показатели и внешний вид.

8) В рабочем режиме поддержание всех вышеперечисленных мер поддерживается обучением персонала магазинов и аттестацией сотрудников перед преступлением к работе.

Проведя ряд вышеперечисленных мер, мы можем наблюдать, как изменилась ситуация по итогам 1 квартала 2012 года (см. рис. 8). Динамика товарообразующих групп за 1 квартал 2012 года выглядит следующим образом (см. рис. 9).

Линия тренда показывает положительную динамику снижения потерь в течение 2012 г. Если сравнивать показатели потерь 1 квартала 2012 г с 1 кварталом 2011 года, то мы видим, что динамика положительная, что говорит, что принятые меры действительно положительно влияют на снижение известных потерь. Разработанная программа мер по снижению известных потерь дала положительные результаты.

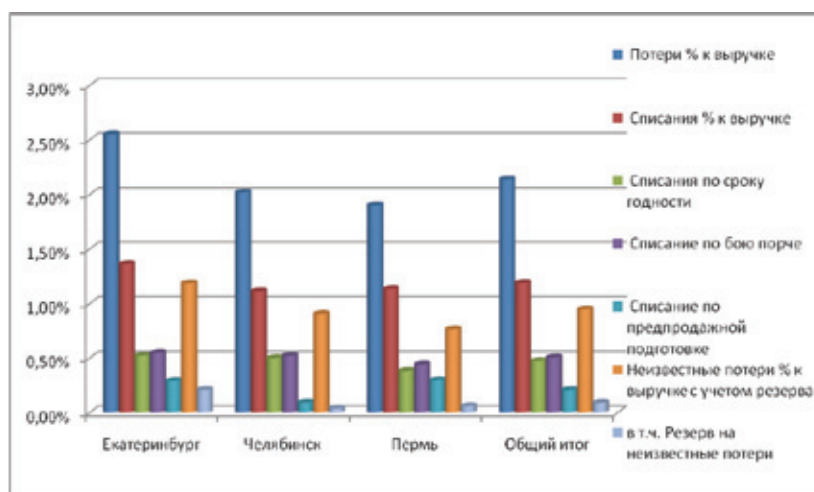


Рис. 8. Потери в разрезе причин за 1 квартал 2012 г.

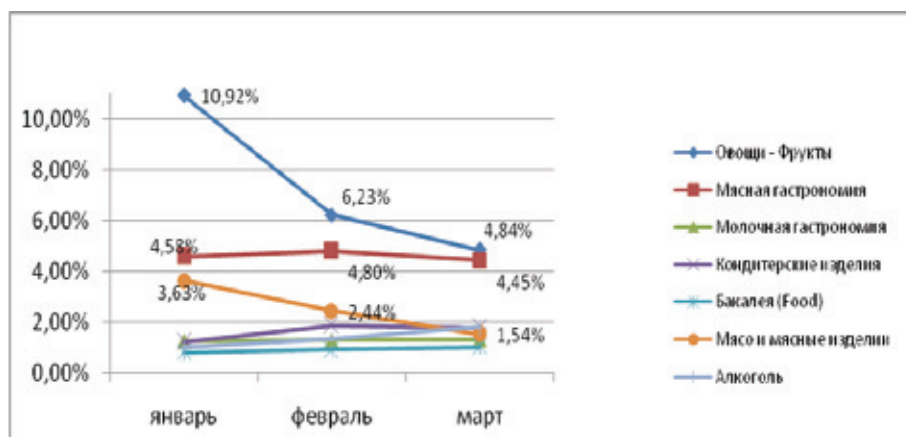


Рис. 9. Динамика потерь в разрезе товарообразующих групп за 1 квартал 2012 г.

Литература:

1. Крамарев А.Н. Торговые Решения // <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000423>
2. Информационный портал // <http://www.znaytovar.ru/new1142.html>

Изменение таможенных пошлин в период вступления во Всемирную торговую организацию

Колмыкова Екатерина Сергеевна, студент;

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО) 22 августа 2012 года, став 156 членом этой организации. Закончился многолетний переговорный процесс, длящийся в течение 17 лет, но начался переходный период, который продлится по многим товарам в течение нескольких лет. Вступление в ВТО однозначно скажется на всех секторах экономики, будут отменены некоторые преференции российским производителям.

Что касается доступа иностранных товаров на российский рынок, то здесь достигнуты договоренности о единовременном снижении России ввозных таможенных пошлин более чем по трети тарифных позиций. Не позднее трех лет после даты присоединения должно быть произведено снижение ставок по четверти тарифных позиций. В отношении последних определены начальные и конечные уровни «связывания» таможенных пошлин, то есть уровни, выше которых нельзя будет устанавливать пошлины на конкретные товары сразу после присоединения и после окончания трехлетнего периода. На наиболее чувствительные для России товары продолжительность переходных периодов установлена в семь лет (легковые автомобили, вертолеты, самолеты гражданского назначения) и восемь лет (свиное мясо).

По информации Минэкономразвития РФ, по товар в целом начальный уровень «связывания» средневзвешенной ставки пошлин определен в 11.85% конечный уровень – в 7.15%. Россия взяла на себя обязательства уменьшить средневзвешенный уровень тарифной защиты по сельскохозяйственным товарам с 15.2% до 11.3%, по промышленности – с 11.3% до 6.4%.

Средний уровень пошлин по отдельным товарным группам представлен в таблице 1.

По многим позициям прописаны графики снижения пошлин в Едином таможенном тарифе Таможенного союза с 23.08.12. Рассмотрим подробнее изменение таможенных тарифов по нескольким секторам экономики.

Наибольшие изменения тарифов произошли для продуктов питания и других потребительских товаров, причем в части продовольствия сильнее всего они затронут мясную и молочную группы, а также некоторые виды овощей и фруктов. При импорте в нашу страну мяса будет действовать, как и прежде, режим тарифного квотирования, который сохранится полностью в отношении говядины, но ужесточится по мясу птицы и свинины. Предполагается, что квота на импорт свинины будет отменена с 1 января 2020 года, а квоты по говядине и птице

Таблица 1. Снижение импортных пошлин по отдельным товарным группам

Товарные группы	Действующий уровень, %	Сниженный уровень, %
Молочные продукты	19,8	14,9
Зерновые	15,1	10,0
Масличные, жиры, масла	9,0	7,1
Химическая продукция	6,5	5,2
Автомобили	15,5	12,0
Электрооборудование	8,4	6,2
Древесина и бумага	13,4	8,0
Сахар (специфическая пошлина)	243 евро/т	223 евро/т

Таблица 2. Изменение таможенных ставок по продовольственным товарам

Товар	Новая ставка, %	Старая ставка, %
Свинина свежая, охлажденная или замороженная	0	15
Свинина свежая, охлажденная или замороженная, вне квоты	65	75
Готовые мясные изделия	20	25

Таблица 3. Изменение таможенных ставок по текстильной продукции

Товар	Новая ставка, %	Старая ставка, %
Пальто, полупальто, плащи, куртки	10, но не менее 3 евро за 1 кг.	10, но не менее 5 евро за 1 кг.
Костюмы, комплекты, пиджаки	10, но не менее 2.5 евро за 1 кг	10, но не менее 4 евро за 1 кг.
Свитеры, пуловеры	10, но не менее 2 евро за 1 кг	10, но не менее 3 евро за 1 кг.

будут действовать до тех пор, пока Россия не решит их отменить. [1]

Продовольственные товары, где произошли наибольшие изменения таможенных тарифов, представлены в таблице 2

Также в соответствии с соглашением по ВТО предусматривается и постепенное снижение пошлин на большую часть текстильной продукции, включая одежду. Данная информация представлена в таблице 3

При рассмотрении *автомобилестроения* можно отметить, что по пессимистическому прогнозу Министерства экономического развития, после вступления России в ВТО производство легковых автомобилей может снизиться более чем на 50%. По приблизительным оценкам, снижение пошлин на ввоз новых импортных грузовиков и автобусов к 2015 году вызовет сокращение производства грузовиков на 18%, а автобусов на 32% от текущего уровня, если государство не введет протекционистские меры. Впрочем, на это есть переходный период, в течение которого будут постепенно снижаться пошлины — до 2016–2018 годов. По легковым автомобилям сразу после вступления в ВТО будут отменены заградительные ввозные пошлины, введенные в период глобального кризиса (30% на новые машины и 35% на поддержанные). Начальный уровень снижения для тех и других установлен в 25%, который не будет меняться в течение трех лет для

новых автомобилей и пяти лет для машин возрастом 3–7 лет. После таможенные пошлины на новые авто за четыре года будут равномерно снижены до 15%, а на поддержанные — до 20% в течение двух лет. На автомобили старше семи лет специфическая пошлина останется неизменной — 2.5–5.8 евро за 1 куб. см двигателя.

Таким образом, снижение пошлин облегчит ввоз в страну новых машин иностранного производства, но отечественные автомобилестроительные предприятия получат пять лет для того, чтобы повысить свою эффективность.

Также уменьшение таможенных пошлин коснулось практически всей номенклатуры *сельскохозяйственных машин* с 15% (старая ставка) до 5–10% новая ставка. По некоторым видам техники установлены переходные периоды в два — четыре года. Снижение цен на импортную технику повлечет за собой их снижение и на российские машины, рентабельность выпуска которых не очень высока.

При рассмотрении *самолестроения*, то принятыми на себя обязательствами предусмотрено серьезное снижение в течение семи лет пошлин на магистральные авиалайнеры: с 20 до 7.5% на широкофюзеляжные дальнемагистральные самолеты и до 12,5% — на все остальные воздушные суда. Это позволит снизить цены на ввозимые в Россию самолеты, но в то же время создаст угрозу ре-

лизации масштабных авиастроительных проектов отечественных предприятий. [2]

Что касается ставок на нефть и нефтепродукты, то здесь формула определения ставок останется неизменной и сохранится на неопределенный период времени, не коснется изменения ставок и на природный газ.

Будут введены тарифные квоты на древесину — ель и сосну с внутриквотными ставками 13 и 15 % соответственно.

Экспортные пошлины на никель и медь будут снижены в течение четырех лет с 5 до 10 %

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что во всех секторах экономики России произошло и происходит снижение таможенных пошлин, которое по-разному будет влиять на экономику нашей страны, где то в положительную, а где то в отрицательную сторону. Но принятие нашей страной обязательств по снижению тарифных пошлин не означает, что она теряет возможность ограничивать импорт. В соответствии с нормами ВТО любая страна — член организации в случае, если в результате принятия ею на себя обязательств и в силу непредвиденных обстоятельств импорт какого-либо товара возрастает до такой степени, что это причиняет или может причинить серьезный ущерб соответствующей национальной отрасли, имеет право на использование за-

щитных мер. Практика показывает, что в качестве такой меры обычно вводится квота на импорт. Кроме того, члены ВТО по прошествии трех лет после завершения переговоров могут увеличить ставку ввозной пошлины на какой — либо товар. Для этого они обязаны провести переговоры с главным поставщиком данного товара и получить его согласие на такое повышение, предложив ему соответствующую компенсацию по другому товару либо по другому направлению торговли.

В ходе переговоров удалось сохранить право на применение экспортных пошлин, которые приносят около 20 % доходов федеральному бюджету и возвращают государству значительную часть природной ренты. Обязательства России охватывают примерно 700 товарных позиций.

Впереди у государства и бизнеса период адаптации к деятельности, в рамках норм и правил ВТО. Он вряд ли будет беспроблемным. Но переходный период дается присоединяющимся странам как раз для того, чтобы государственный аппарат и предприниматели смогли научиться работать в соответствии с принципами открытой и справедливой экономики, присущей многосторонней торговой системой. Для этого в нашей стране есть огромный потенциал, который необходимо развивать и приумножать, чтобы составлять достойную конкуренцию другим странам.

Литература:

1. Борхун Н., Родионова О. ВТО: пошлины и цены внутреннего рынка России на сельхозпродукцию // АПК: экономика, управление, 2012, № 8, с. 18—25.
2. Оболенский В. Россия и ВТО: обязательства, возможности, риски // Справочник экономиста, 2012, № 11, с. 59—68.
3. Оболенский В. Россия в Таможенном союзе и ВТО: новое в торговой политике // Мировая экономика и международные отношения, 2011, № 12, с. 22—30.
4. Единый таможенный тариф, утвержденный решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшим органам Таможенного союза) от 27 ноября 2009 г. № 18
5. Министерство экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/mines/main+>

Формирование оптимального портфеля на фондовом рынке

Колясникова Елена Рифовна, кандидат физико-математических наук, доцент;

Скороспелова Надежда Андреевна, студент

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В последние десятилетия в наиболее развитых мировых экономиках происходит усложнение механизмов перераспределения финансовых ресурсов. Вследствие этого, наблюдается резкое повышение активности портфельного инвестирования на финансовых рынках. Фондовый рынок испытывает подъемы и падения под влиянием разного рода экономических и политических, внутренних и внешних факторов. Ситуация на фондовых рынках не-

стабильна и весьма рискованна для большого числа инвесторов. Для финансовой деятельности важно не избегать риска, а иметь возможность его предвидеть и снизить. Принятие инвестиционных решений основано на максимизации доходности и минимизации риска вложений. Портфельное инвестирование опирается на принцип диверсификации, подразумевающий распределение капитала между различными активами. Для достаточно

крупных сумм вложений такой подход наиболее предпочтителен, поскольку важно ограничить риски, которым подвержены инвестиции.

В данной статье проанализируем существующие теоретические подходы к проблеме формирования оптимального портфеля на фондовом рынке.

Начало исследований в области моделей портфельного инвестирования было положено Г. Марковицем в 1952 году в статье «Выбор портфеля». За этот труд автору в 1990 году была вручена Нобелевская премия по экономике [6]. Будущий доход рассматривается Марковицем как случайная переменная. То обстоятельство, что доход, ожидаемый от приобретения инвестором различных видов активов, является случайной величиной, обуславливает существование такой категории, как риск. Риск актива (портфеля) — это вероятность неполучения ожидаемой доходности в требуемом размере, степень отклонения фактически полученной доходности от ожидаемой, определяется как дисперсия или стандартное отклонение случайной величины. Именно Г. Марковиц впервые предложил рассматривать задачу формирования портфеля с учетом не только доходности, как это делалось ранее, но и риска. Однако риск в модели Марковица оценивается при помощи стандартного отклонения, которое не учитывает асимметричность распределения доходности портфеля, а также «тяжелые хвосты».

Продолжил исследование портфельной теории в конце 50-х — начале 60-х годов 20 в. Дж. Тобин. Автор преобразовал модель Г. Марковица за счет введения в портфель безрискового актива и возможности заимствования. Инвестор имеет возможность привлекать дополнительные заемные средства для увеличения своих вложений в портфель, составленный из рискованных, имеющих более высокую доходность, активов. В качестве безрискового актива принимается любой вид актива (денежная ссуда, облигация и т.п.), имеющий ненулевую гарантированную доходность, равную, как правило, ставке процента. Результатом исследований является вывод, что вне зависимости от предпочтений инвесторов, структура оптимального портфеля, состоящего только из рискованных активов, является одинаковой для всех инвесторов при наличии на рынке безрискового актива. Структура же вложений инвесторов — разная, в зависимости от отношения к риску и предпочтений относительно доходности и риска.

В 1960-х годах У. Шарп предложил индексную модель оценки капитальных вложений финансовых активов (Capital Asset Pricing Model, CAPM) [7]. Модель CAPM имеет вид:

$$\bar{\mu}_j = y_j + \beta_j \bar{\mu}_I + \varepsilon_j,$$

где $\bar{\mu}_j$ — ожидаемая доходность актива,

y_j — часть доходности актива, полученная в отсутствие воздействия на него рыночных факторов. Она зависит от индивидуальных характеристик актива, не учитываемых рынком.

$\bar{\mu}_I$ — ожидаемая доходность рыночного портфеля,

β_j — коэффициент рыночного риска, показатель чувствительности доходности актива к изменению доходности рынка,

$\beta_j \bar{\mu}_I$ — часть общей доходности актива, обусловленной влиянием рыночных факторов,

ε_j — независимая случайная переменная, отражающая влияние специфического (нерыночного) риска данного актива на величину его ожидаемой доходности.

С 1964 года появляются другие работы, связанные с моделью оценки доходности активов CAPM. Труды Шарпа (1964), Линтнера (1965), Моссина (1966) были посвящены одному и тому же вопросу: определению соотношения между доходностью и риском актива при равновесии на рынке. При выборе оптимального портфеля инвестор учитывает не «весь» риск, связанный с активом, а только его часть, называемую систематическим (рыночным), или недиверсифицируемым риском. Эта часть риска актива тесно связана с общим риском рынка в целом и количественно выражена коэффициентом «бета», введенным Шарпом в его однофакторной модели. Остальная часть (так называемый несистематический, или диверсифицируемый риск) ликвидируется диверсификацией портфеля. Характер связи между доходностью и риском имеет вид линейной зависимости, и, тем самым, обычное практическое правило «большая доходность — большой риск» получает точное аналитическое представление.

Таким образом, развитие портфельной теории можно условно разделить на следующие этапы. На первом этапе осуществлялась разработка математических основ для портфельной теории (Г. Марковиц). На втором этапе — создание теории рыночного портфеля за счет введения в портфель безрискового актива и возможности заимствования (Дж. Тобин). Третий этап — активное развитие теории оптимального портфеля (У. Шарп, Я. Моссин, Дж. Линтнер, М. Миллер, Ф. Модильяни, Ф. Блек, М. Шоулз, Р. Мертон и др.). На данном этапе развивается математическая теория (B,S)-рынков, в которой рассматриваются портфели, состоящие из рискованного (S) (акции, валюта) и безрискового (B) (банковский счет) активов (Harrison J.M., Kreps D.M., Pliska S.R., Dalang R., Morton A., Willinger W., Föllmer H., Leukert P., Sondermann D., Schweizer M., Schäl M., Duffie D., Richardson H.R., Ширяев А.Н., Мельников А.В., Кабанов Ю.М., Крамков Д.О., Нагаев А.В., Павлов И.В., Белявский Г.И., Демин Н.С. и др.). Модели (B,S)-рынков широко применяются на практике как инструментальный для определения «справедливой» цены опциона.

В настоящее время широко используется еще один из подходов формирования портфеля с учетом показателя рискованной стоимости VAR (Value at Risk) — «стоимость под риском».

VAR — это мера риска, которая показывает, на какую максимальную сумму денег может понизиться стоимость портфеля инвестора в течение определенного периода времени с заданной доверительной вероятностью [2].

Существуют разные методики определения VAR. Их можно разделить на две группы: параметрические (аналитические или дисперсионно-ковариационные) и непараметрические модели. Модель называется параметрической, если известна функция распределения случайной величины и параметры ее распределения. В параметрической модели VAR предполагается, что доходность финансовых активов следует определенному виду вероятностного распределения, обычно нормальному. При использовании прошлых статистических данных, определяют ожидаемые значения доходностей, дисперсий и ковариаций доходностей активов. На их основе рассчитывают VAR портфеля для заданного уровня доверительной вероятности по следующей формуле [2]:

$$VAR_p = P_p \sigma_p z_\alpha;$$

где VAR_p – VAR портфеля;
 P_p – стоимость портфеля;
 σ_p – стандартное отклонение доходности портфеля, соответствующее времени, для которого рассчитывается VAR;
 z_α – количество стандартных отклонений, соответствующих уровню доверительной вероятности α .

В [4] автор предлагает непараметрическую методику формирования портфелей, выдвигая предположение, что между двумя активами в портфеле существует непараметрическая связь. Непараметрический метод расчета VaR избегает привязки к какому-либо виду распределения. В качестве коэффициента непараметрической связи можно взять коэффициент Кендалла, ранговый коэффициент Спирмена. Тогда мера риска, рассчитанная по методике непараметрического портфеля, имеет вид:

$$VaR_p = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n q_i q_j VaR_{ij}$$

где $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n q_i q_j$ – произведение матриц вектора и столбца весов активов на квадратную матрицу VaR_{ij} .

Недостатком непараметрического метода является использование прошлых данных, которые могут внести статистическую ошибку.

Показатель меры риска VAR и его различные модификации рассматриваются в исследованиях Е.М. Бронштейна, И.В. Демина, А.С. Дорохова, Ю.Б. Кисилевича, О.Л. Крицкого, Ю.В. Куреленковой, А.А. Лобанова,

Т.С. Ткаченко, А.А. Уфимцева, М.К. Ульяновой, А.М. Шапошниковой и других.

Методология VAR является весьма популярной, так как обладает рядом преимуществ, в отличие от других средств управления риском [1]:

- позволяет измерить риски на различных рынках универсальным образом;
- позволяет измерить риски как возможные потери, соотнесенные с вероятностями их возникновения;
- позволяет агрегировать риски отдельных позиций в единую величину для портфеля, учитывая при этом информацию о количестве позиций, волатильности на рынке.

Однако методология VAR применима к стабильным рынкам и перестает адекватно отображать величину риска, когда происходят резкие изменения. Если рыночные условия существенно изменяются, например, скачкообразно изменяются цены, резко изменяется ликвидность рынка или корреляция между активами, то VAR учитывает эти перемены через определенный промежуток времени, только накопив необходимую статистику событий данных [1].

В работе [3] рассматриваются когерентные меры риска и обобщенные когерентные меры риска. Достоинством обобщенных когерентных мер является то, что они точнее описывают реальные стратегии капиталовложений. Однако, в отличие от когерентных мер, они не позволяют оценить риск приемлемых портфелей, а также являются сложными в расчетах.

В последние десятилетия при анализе фондовых рынков, в том числе для решения задач портфельной оптимизации, стали использоваться элементы искусственного интеллекта: теория нечетких множеств [5,9,10,11,12,13,14] и нечеткая логика [14], нейронные сети [14], генетические алгоритмы [13,14]. Это позволяет учитывать при расчетах неопределенность внешней среды, получать в приемлемые сроки решение оптимизационных задач большой размерности с достаточно высокой точностью. Некоторые исследователи считают целесообразным учитывать в модели портфельной оптимизации третий важный критерий, кроме риска и доходности, – их ликвидность [8].

В настоящее время существует большое количество научных трудов отечественных и зарубежных авторов, посвященных проблеме формирования портфеля, снижению рисков, связанных с инвестиционной деятельностью, и выбора как отдельно взятых активов или портфелей, так и инвестиционных стратегий в целом.

Литература:

1. Александрова Е.Б. Методы оценки риска в строительстве – Экономическое возрождение России, г. Санкт-Петербург. [Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://ekvr.narod.ru/management12.htm>.
2. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. – М.: Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова, 2007.
3. Воробьев О.Ю., Мартынова Т.А., Новоселов А.А. Модифицированные когерентные меры риска (для евклидовой нормы). Вестник КрасГУ, 2005, N4, с. 183–188.
4. Кириянов И.В. Методика формирования непараметрических портфелей // Сибирская финансовая школа, 2011. – №2. – с. 78–83.

5. Недосекин А.О. Нечётко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. — СПб., 2002. — 181 с.
6. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Управление инвестиционным портфелем ценных бумаг. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007 г. — 512 с.
7. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. — ИНВЕСТИЦИИ: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2001.
8. Arenas Parra M., Bilbao Terol A., Rodríguez Uría M.V. A fuzzy goal programming approach to portfolio selection // *European Journal of Operational Research*. — 2001. — № 133. — P. 287–297.
9. Chang T.J., Meade N., Beasley J.E., Sharaiha Y.M. Heuristics for cardinality constrained portfolio optimization // *Computers & Operational Research*. — 2000. — № 27. — P. 1271–1302.
10. Carlsson C., Fullér R., Majlender P. A possibilistic approach to selecting portfolios with highest utility score // *Fuzzy Sets and Systems*. — 2002. — № 131. — P. 13–21.
11. Grishina E.N. On One Method of Portfolio Optimization With Fuzzy Random Data // *International Conference on Fuzzy Sets and Soft Computing in Economics and Finance (FSSCEF 2004): Proceedings*. — Saint-Petersburg, 2004. — Vol. 2. — P. 493–498.
12. Sewastianow P. and Jończyk M. Comparative Study of Aggregation Methods in Bicriterial Fuzzy Portfolio Selection // *International Conference on Fuzzy Sets and Soft Computing in Economics and Finance (FSSCEF 2004): Proceedings*. — Saint-Petersburg, 2004. — Vol. 2. — P. 484–492.
13. Uryasev, S., *Optimization Using CVaR: Algorithms and Applications*, Stochastic Optimization Lecture Notes 7, University of Florida, USA
14. Yazenin A.V. Optimization with Fuzzy Random Data and its Application in Financial Analysis // *International Conference on Fuzzy Sets and Soft Computing in Economics and Finance (FSSCEF 2004): Proceedings*. — Saint-Petersburg, 2004. — Vol. 1. — P. 16–32.

Подходы к оценке кредитоспособности в управлении кредитным риском

Коноплицкая Марина Александровна, старший преподаватель;

Лобан Тамара Николаевна, старший преподаватель;

Лукашик Лариса Александровна, старший преподаватель

Полесский государственный университет (г. Пинск)

Проблемы оценки кредитоспособности рассматриваются многими специалистами банковского дела [4,5,8,9,10,11,12]. Используя международный опыт, требования регулятора, а также, учитывая макроэкономическую ситуацию и собственный подход к управлению рисками банки разрабатывают внутренние методики оценки финансового состояния потенциального кредитополучателя.

В Республике Беларусь требования банков к экономике (кредиты, лизинг, факторинг, исполненные гарантийные обязательства, операции с использованием векселей, ценные бумаги, включая акции, прочие требования) за 2012 год увеличились на 37 %, или на 58,3 трлн. белорусских рублей, в том числе в иностранной валюте — на 55,2 %, или на 4,1 млрд. долларов США, в национальной валюте — на 22,6 %, или на 21,5 трлн. белорусских рублей. Опережающий рост требований банков к экономике в иностранной валюте был обусловлен более высокими процентными ставками в национальной валюте.

Кредитные операции занимают наибольший удельный вес в структуре активных операций банков. Доля требований к юридическим лицам в структуре активов белорусских банков на 1 января 2013 г. составила 54,4 процента,

увеличившись по сравнению с 1 января 2012 г. на 6,3 процентного пункта [1].

В то же время увеличение объемов кредитования реального сектора экономики влечет за собой увеличение кредитного риска, принимаемого на себя банком. Проблемные активы банков увеличились с 7021,2 млрд. белорусских рублей на 1.01.2012 г. до 11973,0 млрд. белорусских рублей на 1.01.2013 г., при этом доля проблемных активов банка в активах, подверженных кредитному риску на 1.01.2013 г. составила 5,5 % и увеличилась по сравнению с началом года на 1,34 процентного пункта.

Актуальность проблемы совершенствования методики определения кредитоспособности кредитополучателя определяется также тем, что кредитный риск является одним из основных рисков для банков и рост объемов кредитования приводит к необходимости уделять особое внимание организации системы комплексного подхода к оценке кредитоспособности потенциального кредитополучателя с целью предупреждения и снижения кредитных рисков.

Одним из самых важных этапов в организации процесса кредитования является оценка кредитоспособности заемщика. Этот процесс должен проходить до определения условий кредитования и заключения кредитного

договора, т.е. при получении заявки и необходимых документов банку следует изучить факторы, которые могут повлечь за собой непогашение кредита. Банки постоянно совершенствуют методологию оценки кредитоспособности и систему контроля и оценки кредитных рисков, уделяют внимание повышению квалификации кредитных работников.

Исходя из предлагаемых в экономической литературе определений понятия «кредитоспособность», выделим основные подходы к определению кредитоспособности, как экономической категории:

- 1) определение правоспособности кредитополучателя;
- 2) определение результатов деятельности;
- 3) анализ текущей и перспективной платежеспособности;
- 4) определение условий кредитования;
- 5) определение внутренних и внешних факторов кредитного риска;
- 6) определение условий возвратности кредита [3].

Лаврушин О.И. под кредитоспособностью предприятия понимает способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). Такого же мнения придерживается профессор Тавасиев А.М., который считает, что кредитоспособность — это способность и готовность лица своевременно и в полном объеме погасить свои кредитные долги (основную сумму долга и проценты). Продолжением этой формулировки может служить определение В.Т. Севрука: «Финансовое состояние предприятия выражается его платеже- и кредитоспособностью, т.е. способностью вовремя удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать рабочим и служащим заработную плату, вносить платежи и налоги в бюджет» [4, 11, 12].

Оценка кредитоспособности клиента направлена на выявление объективных результатов и тенденций в его деятельности с тем, чтобы предупредить или свести к минимуму негативные для банка последствия выдачи этому клиенту кредита. В каждом отдельном случае банк определяет степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен [10].

Эффективное управление кредитными ресурсами и получение прибыли банком базируется на определении финансовой устойчивости кредитополучателя и оценке возможных рисков. Банки используют различные методики оценки кредитоспособности клиентов, с помощью которых повышают эффективность управления кредитными ресурсами и прибылью банка.

Исследуя подходы к оценке кредитоспособности кредитополучателя, можно выделить два основных метода:

- оценка комплекса финансовых показателей;
- качественный анализ.

Что касается системы финансовых показателей, то банки в основном используют показатели ликвидности, оборачиваемости капитала, привлечения средств и прибыльности (рентабельности). Кроме этих показателей,

которые являются основными, банки изучают также — наличие собственного оборотного капитала, темпы роста реализованной продукции, отношение темпов роста объема продукции и темпов роста задолженности по кредитам, суммы и сроки просроченной задолженности по кредитам и др..

При выдаче кредитов на короткий срок, банк, как правило, меньше беспокоит динамика финансовых результатов предприятия-заемщика, а больше интересует наличие на сегодняшний день свободных оборотных средств для погашения кредита. Поэтому при выдаче краткосрочных кредитов целесообразно акцентировать внимание на текущей платежеспособности предприятия. При выдаче долгосрочных кредитов внимание следует уделять статьям отчета о финансовых результатах и показателям общей платежеспособности [6].

Министерство финансов Республики Беларусь совместно с Министерством экономики Республики Беларусь разработали инструкцию о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, в которой даны рекомендации по использованию системы показателей, для проведения анализа кредитоспособности включающей:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами;
- коэффициент капитализации;
- коэффициент финансовой независимости (автономии);
- коэффициент оборачиваемости;
- показатели рентабельности [2].

Данной инструкцией рекомендованы нормативные значения коэффициентов, дифференцированные по отраслям экономики, которые учитываются банками при разработке внутренних методик оценки кредитоспособности.

Учитывая, что не всегда потенциальный кредитополучатель является клиентом банка — кредитора, важное значение при оценке кредитоспособности банки придают кредитной истории клиента, которая может быть получена из кредитного регистра или иных внешних источников.

В настоящее время существует достаточно большое количество подходов к комплексной оценке кредитоспособности организаций. Одним из основных комплексных показателей кредитоспособности заемщика является кредитный рейтинг. Рейтинг представляет собой количественное выражение способности заемщика к совершению кредитной сделки.

Присвоение кредитного рейтинга используется банками в различных целях: для определения стоимости размещенных ресурсов (низкий класс кредитоспособности увеличивает надбавку за риск, делая тем самым привлечение средств менее привлекательным); для формирования резервов на возможные потери по кредитам; для оп-

ределения лимитов кредитования; для анализа кредитного портфеля в разрезе классов кредитного рейтинга с целью оценки кредитного риска; для вознаграждения сотрудников, размещающих кредитные средства. Присвоение кредитного рейтинга состоит в переходе от совокупности показателей к единственному значению — рейтингу [7].

Рейтинг определяется индивидуально для каждой группы заемщиков в зависимости от политики банка, особенностей клиента, ликвидности их баланса. Одинаковый уровень показателей и рейтинг в баллах могут быть обеспечены за счет разных факторов, одни из которых связаны с позитивными процессами, а другие с негативными. Поэтому для определения класса большое значение имеет факторный анализ коэффициентов кредитоспособности, анализ баланса, изучение положения дел в отрасли или регионе. По результатам рейтинговой оценки определяется класс кредитоспособности клиента. В зависимости от того, в какую группу по рейтингу попал клиент, банк предъявляет более или менее жесткие требования и условия кредита, вплоть до отказа от выдачи кредита ненадежному клиенту.

Анализируя методики банков, использующих кредитный рейтинг в качестве базового инструмента оценки риска предстоящей сделки можно выделить следующие общие подходы: при определении кредитного рейтинга в первую очередь оценивается финансовое состояние организации, также осуществляется оценка кредитной истории и производится анализ наличия (отсутствия) негативной информации. Оценка финансового состояния организации производится на основании изучения в динамике изменений основных коэффициентов и показателей её деятельности, которым в зависимости от значения присваивается соответствующее количество баллов: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, рентабельность продукции, динамика оборачиваемости оборотных средств (при отсутствии замедления или ускорения оборачиваемости баллы не присваиваются), общий размер дебиторской задолженности, доля просроченной дебиторской задолженности в объёме дебиторской задолженности (организациям, не имеющих просроченной дебиторской задолженности, баллы не присваиваются), доля неденежных форм расчётов в оплаченной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг, доля просроченной кредиторской задолженности в объёме кредиторской задолженности (организациям, не имеющих просроченной кредиторской задолженности, баллы не присваиваются).

В случае, если при анализе выявляется положительная тенденция изменения одного или нескольких показателей (при отсутствии отрицательной тенденции изменения других показателей), ведущая к улучшению финансового состояния организации и повышению эффективности её деятельности, рейтинговая оценка может быть скорректирована умножением на поправочный коэффициент 0,9.

При выявлении отрицательной тенденции — может применяться поправочный коэффициент 1,1. Поправочные коэффициенты применяются в случае, если значения одного или нескольких показателей изменяются в размере не менее 10% в положительную и 5% в отрицательную сторону по сравнению с предыдущим отчётным периодом. При наличии как положительной, так и отрицательной тенденции изменения показателей поправочные коэффициенты не применяются. В результате анализа вышеуказанных показателей определяется расчётный кредитный рейтинг организации.

К результатам проведённого анализа (расчётному рейтингу) применяются дополнительные критерии оценки. К ним относятся:

- своевременность расчетов организации с банком по операциям кредитного характера в течение предшествовавших 180 календарных дней (по организациям, имеющим сезонный характер работ — 360 календарных дней).

- наличие постоянной картотеки неплатежей к текущему (расчётному) счёту организации, открытому в банке.

В зависимости от качества кредитной истории и расчётной дисциплины дополнительно присваивается разное количество баллов — от 10 до 50.

В соответствии с полученным количеством баллов организация относится к одному из четырёх кредитных рейтингов — А, В, С, D с учётом следующего:

- при наличии негативной информации о способности организации своевременно исполнить свои обязательства перед банком, не может быть присвоен рейтинг выше В.

- при наличии трёх и более признаков финансовой неустойчивости организации не может быть присвоен рейтинг выше С. В случае возбуждения в отношении организации процедуры банкротства, организации присваивается рейтинг D.

- при непогашении организацией на момент определения кредитного рейтинга всей суммы предъявленной по решению банка к досрочному взысканию задолженности по ранее совершённой операции кредитного характера, а также при наличии фактов взыскания банком задолженности по операциям кредитного характера в принудительном порядке в течение предшествовавших 6 месяцев, организации присваивается рейтинг D.

- в исключительных случаях, при отсутствии либо наличии в течение анализируемого периода единичного случая выноса задолженности на счета по учёту просроченной, отсутствии негативной информации о способности организации своевременно исполнить свои обязательства перед банком, отсутствии трёх и более признаков финансовой неустойчивости организации, Кредитный комитет банка может осуществить корректировку рейтинговой оценки организации с рейтингом В и С в рейтинг А и В соответственно.

В исключительных случаях, когда организации присваивается кредитный рейтинг D только по причине наличия фактов взыскания банком задолженности по операциям кредитного характера в принудительном порядке, Кре-

дитный комитет банка может осуществить корректировку рейтинговой оценки организации с рейтингом D в рейтинг C при наличии следующих условий:

- отсутствие в течение предыдущих трёх месяцев и на дату расчёта просроченных обязательств перед банком;
- отсутствие негативной информации о способности организации своевременно исполнить свои обязательства перед банком.

При осуществлении операций кредитного характера размер обеспечения исполнения обязательств определяется в зависимости от присвоенного кредитного рейтинга с учётом коэффициента риска в соответствии с требованиями кредитной политики банка. Система рейтинговой

оценки организации представляет собой количественную оценку показателей финансовой деятельности, которая служит основой. Окончательное решение принимается на основании углубленного изучения деятельности организации, кредитуемого проекта, предлагаемого обеспечения и т.д.

Данный подход позволяет более точно определить степень риска кредитуемой сделки, определить условия кредитования, интенсивность проводимого в отношении данной организации мониторинга, с тем чтобы своевременно выявить ухудшение финансового состояния и/или иные негативные тенденции и принять соответствующие адекватные меры по снижению риска невозврата долга.

Литература:

1. Бюллетень банковской статистики: Ежегодник за 2012 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2012/.pdf>. — Дата доступа: 1.02.2013 г.
2. Постановление Министерства финансов РБ и Министерства экономики РБ от 27 декабря 2011 г. N 140/206 Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информации Республики Беларусь. — Минск, 2007.
3. Анущенко М.Р. Оценка кредитоспособности предприятия. М.: Экономикс, 2008. — 356 с.
4. Банковское дело: современная система кредитования. О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук., проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. — М.: КноРус, 2007. — 264 с.
5. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. М.: Высш. образование, 2009. — 422 с.
6. Захорошко С.С. Кредитный менеджмент. Гродно: ГрГУ, 2011. — с. 44
7. Жариков В.В., Жарикова М.В., Евсейчев А.И. Управление кредитными рисками. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2009. — 244 с.
8. Жуков Е.Ф. Банковское дело. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 575 с.
9. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. 4-е изд., Минск «НОВОЕ ЗНАНИЕ», 2007. — 336 с.
10. Кравцова Г.И. Организация деятельности коммерческого банка. БГЭУ, 2007. — 444 с.
11. Севрук В.Т. Анализ кредитоспособности СП // Деньги и кредит. 2003. № 3. С. 43.
12. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией: 2-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. — 640 с.

Совершенствование системы внутреннего контроля

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Коробкова Ольга Викторовна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Для того чтобы организация успешно функционировала, постоянно повышался уровень рентабельности, сохранялись и приумножались ее активы, необходим отлаженный механизм управления, самым важным инструментом которого выступает внутренний контроль.

Внутренний контроль представляет собой процесс, который осуществляется органом управления организацией или другими сотрудниками организации, для того, чтобы

получить информацию, которая касается выполнения трех задач: [2]

1. Эффективная и рациональная деятельности;
2. Достоверная финансовая отчетность;
3. Соблюдение законов и нормативных актов.

Система внутреннего контроля представляет собой совокупность организационной структуры, методики процедур, которые приняты руководством экономического

субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, которая в том числе включает организованные внутри данного экономического субъекта его силами надзор и проверку соблюдения требований законодательства, точности и полноты документации бухгалтерского учета, своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности, предотвращения ошибок и искажений, исполнения приказов и распоряжений, обеспечения сохранности имущества организации. [1]

Целью системы внутреннего контроля является своевременное предотвращение нерациональных или неправомерных действий, а также ошибок при обработке информации.

Система внутреннего контроля включает в себя несколько связанных компонентов:

1. Контрольная среда — может дать общую оценку организации, ее политике и процедурам;
2. Оценка рисков — идентификация руководством рисков;
3. Информация и сети — представляет собой методы, которые используются для классификации и отражения операций и сообщения ролей и обязанностей;
4. Мониторинг — представляет собой процедуры, которые необходимы для того, чтобы оценить качества применения системы внутреннего контроля на постоянной основе;
5. Существующие контрольные процедуры — представляют собой политику и процедуры, которые устанавливаются для гарантии того, что цели руководства достигнуты.

Рассмотрим совершенствование внутреннего контроля на примере ОАО «Саранский хлебокомбинат».

Внутренний контроль в ОАО «Саранский хлебокомбинат» могут осуществлять как отдельные сотрудники организации (менеджеры, бухгалтеры, экономисты), так и специально созданная ревизионная комиссия.

Руководство ОАО «Саранский хлебокомбинат», при разработке эффективной системы внутреннего контроля, старается учитывать самые разные обстоятельства, так же обстоятельства, которые входят в задачу аудитора по оценке системы внутреннего контроля предприятия. Управленческий учет на предприятии требует разнотипной информации обо всех сторонах планирования и ведения бизнеса. Бухгалтерский учет, о котором аудитор представляет аудиторское заключение руководству предприятия, ограничен правовыми рамками Законов и Положений, которые содержат требования о целях, системе, методах, сроках и формах бухгалтерской отчетности предприятия.

Разрабатывая эффективную систему внутреннего контроля руководство ОАО «Саранский хлебокомбинат» преследует следующие цели: [1]

1. Обеспечение надежной информацией руководства предприятия и принятие наиболее эффективных и своевременных управленческих решений.

Так, например, если уменьшается спрос на продукцию, которую производит предприятие, то необходимо своев-

ременно обеспечивать руководство предприятия информацией о причинах снижения спроса для принятия наиболее эффективных и своевременных управленческих решений, о способах учета предпочтений покупателей и координации деятельности в целях снижения расходов.

2. Обеспечение сохранности активов, документов и регистров предприятия.

Материальные активы на предприятии должны быть защищены надежной системой контроля в целях предупреждения их хищения, использования в неподобающих целях или случайного уничтожения.

Серьезной защиты и контроля требует также дебиторская задолженность, важные документы, к которым относятся договора и контракты, а также регистры бухгалтерского учета (Главная книга и журналы).

Так как компьютерные системы постоянно развиваются, необходимо принять должные меры к обеспечению сохранности объемов информации, которая хранится на компьютерных носителях.

3. Обеспечение эффективности хозяйственной деятельности в целях избежания произвольных затрат во всех областях хозяйственной деятельности, а также для предотвращения неэффективного использования всех прочих ресурсов.

Бывают случаи, когда затраты на выполнение задач, указанных в первом и втором пункте, в цифровом выражении превышают ту возможную прибыль, которую предприятие сможет получить в результате проведения предлагаемых мероприятий. Из этого следует, на первый взгляд, что мероприятия, которые указаны в первом и втором пунктах, могут оказаться неэффективными.

Но отказ от выполнения предложенных мероприятий по обеспечению надежной информацией и сохранности активов и регистров может привести к непоправимым потерям. Так если заинтересованные лица утратят или похитят данные о количестве и ценах поставляемого сырья, то возможно снизится конкурентоспособность производимой продукции.

4. Обеспечение соответствия предписанным учетным принципам.

Система внутреннего контроля должна обеспечивать необходимую степень уверенности в том, что должностные лица и работники предприятия строго придерживаются требованиям и правилам, которые закреплены внутренними документами предприятия. К таким документам можно отнести:

- положения об отделе, службе, иных подразделениях данного предприятия;
- должностные инструкции руководителей, менеджеров и специалистов предприятия;
- приказ об учетной политике предприятия;
- приказы и распоряжения генерального директора и иных руководителей, которые были изданы в соответствии с их компетенцией.

5. Обеспечение выполнения требований федеральных законов и иных правовых актов Российской

Федерации и местных органов власти при осуществлении финансово-хозяйственных операций.

Внутренний контроль предприятия, как правило, базируется на контрольных функциях руководителя каждого подразделения. В обязанности каждого руководителя входит постоянное осуществление контроля за результатами работы своих подчиненных. Также учитываются все функциональные особенности каждого руководителя подразделения в области контроля организации. Роль и функции внутреннего контроля определяются самой организацией в зависимости от специфики и содержания деятельности организации, объемов показателей финансово-экономической деятельности, системы управления, состоянием внутреннего контроля.

Эффективность системы внутреннего контроля ОАО «Саранский хлебокомбинат» во многом зависит от того, какое место в системе управления предприятием оно занимает и на каких принципах осуществляется ее работа.

Эффективность деятельности предприятия в области производственно-финансовой деятельности в основном зависит от правильности организации системы внутреннего контроля на предприятии и постоянного совершенствования ее структуры. [4]

Внутрихозяйственный контроль на ОАО «Саранский хлебокомбинат» возложен на ревизионную комиссию. Но как показывает многолетний опыт, в условиях современной рыночной экономики, руководство может игнорировать систему контроля или преднамеренно приводить ложные сведения в финансовой отчетности. Для устранения данного возможного нарушения в сфере управления предприятием необходимо создание вместо ревизионной комиссии внутреннего аудита, как самостоятельного подразделения, аппарата управления. Целью создания аппарата управления является обеспечение наиболее эффективной деятельности всех служб по защите законных имущественных интересов собственников предприятия. В зависимости от объемов и назначения организации функции внутреннего аудита могут возлагаться на специальные службы или отдельного специалиста аудитора или ревизионной комиссии, для обеспечения эффективности внутреннего аудита, как от функциональных подразделений, так и от бухгалтерии.

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» создана эффективная организационная структура. Данная структура наиболее полно и точно разграничивает ответственность и полномочия между ее сотрудниками. Данная структура должна по возможности препятствовать попыткам отдельных лиц нарушать требования контроля и обеспечивать разделение несовместимых функций. Несовместимыми функциями являются такие функции, сосредоточение которых у одного лица способствует совершению случайных ошибок и нарушений. Таким примером на предприятии может являться то, что один бухгалтер осуществляет одновременно начисление заработной платы и оформление операций по продаже продукции. Даже с учетом того, что организационная структура предприятия полностью соответствует его деятельности, но для устра-

нения возможных нежелательных нарушений, руководству предприятия необходимо повышать контроль за деятельностью лиц, которые осуществляющих выполнение не совместимых функций.

Также на предприятии необходимо повышать контроль руководства за кассиром предприятия. Именно кассир несет ответственность за сохранность кассовой наличности и правильность оформления расходных и приходных ордеров, по которым осуществляется движение денежных средств на предприятии.

Подбор кадров также имеет большое значение для повышения эффективности контроля на предприятии. Именно персонал является важным аспектом системы контроля. Если работники обладают высокой компетентностью, честностью, заслуживают доверия, при этом они полностью удовлетворены существующими системами оплаты труда, стимулами и поощрениями за результаты их деятельности, то даже при наличии других недостатков системы контроля в любом случае будет относительно низкая вероятность наличия искажений в финансовой отчетности. В противоположной ситуации некомпетентные, нечестные работники могут свести на нет эффективность любой системы контроля.

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» присутствует автоматизированная форма ведения учета. Поэтому многие документы и записи на предприятии хранятся в форме компьютерных файлов и распечатываются только в информационных целях. При этом подтверждающие документы, на основании которых была сделана запись, имеют значение подтверждающего документа. Поэтому одним из предложений эффективной системы внутреннего контроля является то, что предприятию необходимо назначить доступ лиц к информационным носителям.

Тесты, которые проводятся для подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности, должны непосредственно охватывать все сферы деятельности предприятия, а не одно направление деятельности.

Для наиболее эффективного осуществления внутреннего контроля организация должна использовать не только такие методы контроля, как контроль за ценами, плановыми заданиями, режимом работы, движения активов, но и такие методы, как планирование, мониторинг. Необходимо уделять большое внимание наиболее важным процессам и показателям (выпуск продукции, снабжение, реализация и т.п.), внутренней отчетности, внутреннему аудиту и т.п. Наиболее важным средством является контроллинг, суть которого заключается в планировании и прогнозировании деятельности предприятия. Она предназначена для осуществления контроля за некоторыми показателями производственного процесса.

Эффективность новой системы контроля зависит от постоянного совершенствования ее структуры. [1]

Система внутреннего контроля, как бы хорошо она не была организована, не может безусловно предотвращать любые негативные тенденции в силу влияния ряда ограничений, присущих любой системе контроля: [4]

- возможность ошибки;
- возможность злоупотребления, в том числе сговора между контролируемыми и контролирующими лицами;
- ненадлежащее вмешательство руководства в работу системы внутреннего контроля. Примером такого вмешательства может быть процесс, связанный с компьютерными программами. Так в компьютерную программу можно поставить защитную программу, которая будет блокировать введение суммы, которая превышает

определенную величину и требует специального подтверждения верности операции. Бухгалтер как правило воспринимает блокировку как сбой в программе, приглашает специалиста, который снимает блокировку.

- отсутствие адекватной реакции на информацию, которую представляет система внутреннего контроля.

В итоге можно отметить, что если предприятие хочет эффективно работать, ему необходимо постоянно совершенствовать систему внутреннего контроля.

Литература:

1. Сусин В.К. Контроль и ревизия: учебное пособие / В.К. Сусин, В.П. Шегурова, О.В. Шибилева. — Саранск, 2010. — 220 с.
2. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методика, практика). / Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. — Москва: Экономика, 2007. — 442 с.
3. Некрасова, Е. Строгий самоконтроль / Е. Некрасова // СЮ, 2008. № 4. с. 17–19.
4. Бурцев, В.В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом, 2002. № 4. с. 10–14.
5. http://www/auditnet.ru/best_practice/analytical_materials/

Банковская система и небанковские коммерческие организации

Красовская Тамара Владимировна, старший преподаватель;

Монастыршин Станислав Алексеевич, студент;

Жабина Олеся Александровна, студент

Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова (г. Абакан)

В данной работе проводится четкое разграничение банковской системы и небанковских коммерческих организаций, так как во многих современных учебниках эти два понятия переплелись в одно. В статье показана необходимость разграничения данных понятий или разделения современной банковской системы на три уровня.

Банк — неперенный атрибут товарно-денежного хозяйства. Первоначально банковские операции сводились к покупке, продаже и размену монет, приему вкладов, выдаче ссуд и т.д. Позднее кредиторы начинают выполнять расчеты и другие операции.

По мере развития банков и увеличения их количества, начинают формироваться банковские системы. Банковская система оказывает значительное влияние на кредитную систему страны и на экономику в целом.

Банковская система входит в большую систему — экономическую систему страны. Действующие в стране банки могут иметь одноуровневую, двухуровневую и трехуровневую организацию. Одноуровневый вариант может быть реальным, когда в стране еще нет центрального банка, либо есть только одни центральные банки. Одноуровневая банковская система предполагает использование в основном горизонтальных связей между банками, универсализацию проводимых ими операций и выполнение аналогичных функций.

Двухуровневая банковская система основывается на построении взаимоотношения между банками в двух пло-

скостях по вертикали и по горизонтали. По вертикали отношения подчинены между Центральным Банком как руководящим, управляющим центром и низовыми звеньями коммерческими и специализированными банками, при этом происходит разделение административных и оперативных функций связанных с обслуживанием хозяйства. Центральный Банк остается банком в полном смысле слова только для двух категорий клиентов — коммерческих, специализированных и правительственных структур с преобладанием функций «Банка — банку», управление деятельностью банковских учреждений в целях регулирования и контроля за функционированием кредитно-финансовых услуг.

Двухуровневая банковская система действует в большинстве ныне существующих стран.

По типу взаимосвязей трехуровневая банковская система схожа с двухуровневой, то есть предполагает существование вертикальной и горизонтальных связей. На первом уровне находятся центральные банки, на втором банки (коммерческие, сберегательные и др.). Кроме того, в данную систему включаются также кредитные инсти-

туты небанковского типа (например, страховые компании, пенсионные и благотворительные фонды и др.). На сегодняшний день самыми распространенными и своевременными являются двухуровневая и трехуровневая банковские системы.

В России многие специалисты спорят, сколько уровней банковской системы можно выделить на данный момент. Традиционно считается, что в России двухуровневая банковская система. На первом уровне, согласно Конституции находится Центральный банк РФ, на втором — банки, а также небанковские кредитные организации.

Все эти кредитные организации в зависимости от структуры и выполняемых операций делятся на несколько уровней. Каждому уровню присущи свои функции. Такая классификация, когда под один уровень практически приравниваются коммерческие банки и небанковские кредитные организации является не совсем корректной. Рассмотрим каждую НКО на примере.

Каждая НКО регулируется своим законодательным актом, исходя из определения каждой из НКО, можно сделать вывод, что Благотворительная организация, которая является некоммерческой организацией не может находиться на одном уровне с таким коммерческим кредитным учреждением, как банк.

Если рассмотреть цели деятельности каждой НКО и банков, то на примере Пенсионного фонда можно проследить четкое несоответствие его целей целям деятельности банков. Если главной целью любого банка является получение прибыли, то Пенсионный фонд направлен на обеспечение заработанного человеком уровня жизненных благ путем перераспределения средств во времени и в пространстве.

По задачам деятельности банки ориентированы преимущественно на создание таких формы привлечения средств, которые заинтересовали бы клиентов в накоплении ресурсов и формировали бы у них привычку к сбережению, определяющую инвестиционные возможности экономики, развивающейся по законам рынка. Инвестиционные фонды и компании же ставят перед собой задачи по обеспечению доступа на рынок ценных бумаг для непрофессионалов, привлечению денег рядовых ин-

весторов в экономику, а страховые компании вообще направлены на предоставление клиентам комплекса страховых услуг, а также на снижение цен на свою страховую продукцию.

Разительное отличие банков от НКО по функциям можно проследить на примере кредитных союзов, ведь банки в первую очередь привлекают временно свободные денежные средства физических и юридических лиц в депозиты, осуществляют кредитные операции, кредитные союзы, в свою очередь, организуют финансовую взаимопомощь, взаимное кредитование и совместное (коллективное) использование личных сбережений.

Банки и такая НКО как ломбарды, хоть и похожи на первый взгляд, но на самом деле они отличаются даже по видам осуществляемой деятельности. Банки привлекают временно свободные денежные средства физических и юридических лиц во вклады, открывают расчетные счета, осуществляют кредитные операции. Ломбарды же принимают в залог и на хранение движимые вещи (движимое имущество), принадлежащие заемщику и предназначенные для личного потребления.

Ещё один критерий отличия — это регистрирующий орган. Банки подлежат регистрации в Центральном банке РФ, в то время как такие НКО как финансовые компании регистрируются в необходимых фондах и налоговой службе и получают лицензию, а могут функционировать и без лицензии вовсе, а ссудосберегательные ассоциации подлежат государственной регистрации в соответствии как и юридические лица. Таким образом, рассмотрев каждый критерий, можно сделать вывод, что все перечисленные НКО разительно отличаются от банков и не могут находиться с ними на одном уровне.

Небанковские кредитные организации хоть и выполняют некоторые банковские операции, но не в таком объеме, как делает это коммерческий банк, причем выполняют эти функции без лицензии от Банка России и, если регистрируются, то в других органах государственной власти. Из-за отсутствия лицензии на банковские операции небанковские кредитные организации можно отнести к третьему уровню банковской системы, из-за специфичных функций, которые они выполняют.

Литература:

1. Белоглазова Н.Г. Деньги, кредит, банки / Н.Г. Белоглазова [текст] — М.: Высшее образование, 2009. — 392 с. ;
2. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс. / под. ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина [текст] — М.: КНОРУС, 2010. — 320 с. ;
3. Ломбард // ljgc.net URL:<http://www.ljgc.net/neob.html>;
4. Пенсионный фонд Российской Федерации URL: <http://www.pfrf.ru/>;
5. Страховая компания // finmarket.kubangov.ru URL:<http://finmarket.kubangov.ru/book/export/html/1072>.

Система бухгалтерского учета резервов на предприятии: финансовые и налоговые последствия

Кузнецова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Хозяйствующие субъекты имеют право формировать в системе бухгалтерского учета различные виды резервов. Одни из них создаются в обязательном порядке, другие — добровольно. В большинстве случаев отражение резервов в налоговом учете позволяет фирмам увеличивать расходы, что дает возможность получить от государства бесплатную отсрочку по уплате налога на прибыль организаций.

Ключевые слова: резервы, финансовый учет, налоговый учет, МСФО.

В системе бухгалтерского учета для отечественных хозяйствующих субъектов предусмотрена возможность создавать различные виды резервов. Они могут формироваться для уточнения оценки отдельных объектов бухгалтерского учета, а также для покрытия предстоящих расходов.

Перечни потенциальных резервов в финансовом и налоговом учете, к сожалению, различаются. В таблице 1 представлена информация о возможности создания резервов в финансовом учете предприятия.

В таблице 2 отражен перечень основных резервов, которые предприятия имеют право формировать в рамках налогового учета (в соответствии с 25 главой Налогового кодекса РФ (НК РФ) [1]).

В учетной практике российских предприятий резервы, как правило, создавались крайне редко. Главная причина в том, что создание резервов требовала от бухгалтеров специальных профессиональных компетенций и повышала трудоемкость учетных работ. Тем более что, в связи с некоторыми различиями в методике формирования резервов в целях финансового и налогового учета, у предприятий, применяющих Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», в учете появлялись разницы, которые следовало соответствующим образом отражать на бухгалтерских счетах (а это достаточно сложный процесс).

Однако формирование некоторых резервов в системе финансового учета отечественных предприятий является обязательным. В частности, к числу обязательных резервов в целях финансового учета относятся:

- 1) резервы под обесценение финансовых вложений;
- 2) резервы по сомнительным долгам.

Резервы под обесценение финансовых вложений являлись обязательными относительно давно — с момента вступления в силу ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» [4]. Но такие специфические объекты бухгалтерского учета, как выданные займы, депозиты, долговые ценные бумаги и прочие финансовые вложения, по которым может возникнуть обесценение, в финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий практически не появляются. Особенно, если идет речь о субъектах малого и среднего бизнеса: они просто

не обладают временно свободными запасами денежных средств, которые можно разместить в виде финансовых вложений.

А вот резервы по сомнительным долгам занимают особое место: они стали обязательными недавно, и их теперь необходимо создавать практически всем хозяйствующим субъектам. Перечень оснований для создания указанных резервов расширился с 2011 года (в соответствии с Приказом Министерства финансов России от 24.12.2010 г. № 186н [2]). В частности, теперь сомнительным долгом признается дебиторская задолженность, которая:

- 1) не обеспечена гарантиями;
- 2) не погашена в сроки по договору;
- 3) с высокой степенью вероятности не будет погашена.

Следовательно, сомнительным долгом может считаться даже та дебиторская задолженность, срок оплаты которой еще не наступил. Например, предприятие располагает сведениями, что определенный покупатель (заказчик) по другому договору имеет просроченный долг, существуют соответствующие судебные разбирательства. Причем это касается и тех ситуаций, когда возникает долг поставщиков и подрядчиков по авансам выданным.

Основанием для признания дебиторской задолженности сомнительной являются: выписки из ЕГРЮЛ с информацией о возможной ликвидации дебитора, данные его финансовой отчетности, сведения о начавшейся процедуре банкротства и пр.

К числу потенциально обязательных резервов можно отнести резервы на предстоящие расходы на оплату отпусков, выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет. Так, с 01.01.2013 г. в России планировалось введение нового учетного стандарта — ПБУ «Учет вознаграждений работникам». Как отмечает Кузнецова О.Н., проект данного стандарта является аналогом МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [5, с. 262]. Однако пока проект остался проектом. В то же время, в связи с тем, что отечественный бухгалтерский учет неотвратимо движется в сторону сближения с МСФО [6, с. 9], которые официально введены на территории России с 01.01.2012 г. для публичных компаний, российским предприятиям стоит в перспективе рассмотреть вопрос о возможности создания таких резервов.

Таблица 1. **Виды резервов в системе финансового учета хозяйствующего субъекта**

Резервы	Целевое назначение	Бухгалтерские записи
1. Резервы под снижение стоимости материальных ценностей	Создаются в ситуациях, когда рыночная стоимость запасов становится ниже их фактической стоимости	Формирование: Д-т счета 91/2 – К-т счета 14 Восстановление: Д-т счета 14 – К-т счета 91/1
2. Резервы под обесценение финансовых вложений	Создаются в ситуациях, когда возникают признаки существенного снижения стоимости финансовых вложений	Формирование: Д-т счета 91/2 – К-т счета 59 Восстановление: Д-т счета 59 – К-т счета 91/1
3. Резервы по сомнительным долгам	Создаются в ситуациях, когда покупатели (заказчики) просрочили оплату своих долгов	Формирование: Д-т счета 91/2 – К-т счета 63 Восстановление: Д-т счета 63 – К-т счета 91/1
4. Резервы предстоящих расходов	Создаются в ситуациях, когда требуется реализовать на практике принцип начисления в учете (на гарантийные ремонт и обслуживание, на оплату отпусков работникам и пр.)	Формирование: Д-т счетов 20, 23, 25 ... – К-т счета 96 Использование: Д-т счета 96 – К-т счетов 60, 70, 69 ...

Таблица 2. **Основные виды резервов в системе налогового учета хозяйствующего субъекта**

Резервы	Порядок создания
1. Резервы по сомнительным долгам (ст. 266 НК РФ)	При просрочке долга менее 45 дней резервы не создаются. При просрочке долга от 45 до 90 дней резервы создаются в размере 50% суммы долга. При просрочке долга свыше 90 дней резервы создаются на полную сумму долга. Резервы на любую отчетную дату не должны превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода
2. Резервы по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию (ст. 267 НК РФ)	Размер резерва на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание не должен превышать установленного предельного значения (порядок его расчета зависит от срока функционирования фирмы в сфере гарантийного ремонта и гарантийного обслуживания (менее 3 лет или более 3 лет), согласно ст. 267 НК РФ)
3. Резервы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки (НИОКР) (ст. 267.2 НК РФ)	Резервы можно формировать на срок реализации программы НИОКР, но не более 2 лет. Размер резервов не должен превышать планируемые расходы (согласно смете на НИОКР). В ст.267.2 НК РФ утверждена формула для расчета предельной величины отчислений в резервы, которая одновременно не должна превышать 20% от суммы доходов отчетного (налогового) периода
4. Резервы на ремонт основных средств (ст. 324 НК РФ)	Величина резервов рассчитывается исходя из совокупной стоимости основных средств и нормативов отчислений, установленных фирмой. Предельное значение резервов не должно превышать среднюю величину фактических расходов на ремонт основных средств за три последние года
5. Резервы на предстоящие расходы на оплату отпусков (ст. 324.1 НК РФ)	Резервы рассчитываются исходя из количества дней неиспользованного отпуска, среднедневной суммы расходов на оплату труда сотрудников (согласно установленной методике расчета среднего заработка) и обязательных отчислений во внебюджетные фонды. Остаток резервов можно переносить на следующий год при условии дальнейшего создания таких резервов
6. Резервы на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет (ст.324.1 НК РФ)	Резервы создаются аналогично порядку формирования резервов на оплату отпусков
И др.	

Кузнецова О.Н. [5. с. 267] предлагает для уменьшения трудоемкости учетных работ рассчитывать резервы на оплату отпусков максимально укрупнено (по сотрудникам основного, вспомогательного производств, общепроизводственного значения и пр.). При этом вели-

чину самих резервов (P_0) можно определять следующим образом:

$$P_0 = \text{ФОТ}_{\text{км}} / \text{КД}_{\text{отч}} \times (\text{КД}_{\text{отп}} / 12 \text{ мес.}) + \text{Ввф}, \quad (1)$$

где $\text{ФОТ}_{\text{км}}$ – фонд оплаты труда в конце каждого месяца, руб.;

КДотч — количество календарных дней в отчетном месяце, дней;

КДотп — количество календарных дней в отпуске, руб.;

Ввф — взносы во внебюджетные фонды, исчисленные от величины ФОТ_{км} / КДотч × (КДотп / 12 мес.), руб.

Что касается остальных (необязательных) видов резервов, то они по-прежнему создаются чрезвычайно редко. Так, например, резервы под снижение стоимости материальных ценностей фирмы начинают создавать под влиянием аудиторов, которые указывают на то, что на счетах 10 «Материалы» и 41 «Товары» уже несколько лет «висят» материальные ценности, которые не используются в производстве и не реализуются на сторону. По мнению аудиторов, такие неликвидные запасы завышают валюту баланса и формируют неверное представление о финансовом положении предприятия.

В результате, по указанным объектам следует оценить возможность реализации (на основе модели справедливой стоимости). При этом, если запасы находятся без движения только один год, то целесообразно резервировать 50 % их стоимости. А если запасы не используются в течение более 1–2 лет, то резервы под их обесценение логично создавать в размере 100 % балансовой стоимости.

Вообще, отечественным предприятиям не стоит бояться формировать в системе бухгалтерского учета различные виды резервов (в первую очередь — по сомнительным долгам и на предстоящую оплату отпусков сотрудникам). Просто их нужно одновременно создавать не только в финансовом, но и в налоговом учете (по возможности сблизив методику их расчета). В результате, хозяйствующие субъекты получают от государства бесплатную отсрочку по уплате налога на прибыль организаций. Ведь формирование резервов в налоговом учете признается в составе внереализационных расходов, поэтому величина налогооблагаемой прибыли и налога на прибыль организаций в отчетном (налоговом) периоде уменьшаются.

Впоследствии, если дебиторы погасят свои сомнительные долги, на сумму такой дебиторской задолженности резервы по сомнительным долгам придется восстановить. В итоге, у предприятия в налоговом учете появятся внереализационные доходы, соответственно — увеличится налогооблагаемая прибыль и налог на прибыль организаций. Но в промежутке времени между возникновением сомнительной задолженности и ее погашением предпри-

ятие как раз получит бесплатную отсрочку по уплате налога на прибыль.

Рассмотрим следующий пример. Выручка фирмы за январь-сентябрь 2012 г. составила 10000000 руб. По итогам инвентаризации на 30 сентября 2012 г. была выявлена задолженность покупателей за отгруженную продукцию, числящаяся на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»:

- по расчетам с покупателем №1 — 90000 руб. (задолженность просрочена на 106 дней);
- по расчетам с покупателем №2 — 100000 руб. (задолженность просрочена на 56 дней);
- по расчетам с покупателем №3 — 120000 руб. (задолженность просрочена на 42 дня).

В состав резервов по сомнительным долгам включается дебиторская задолженность:

- покупателя №1 — в сумме 90000 руб.;
- покупателя №2 — в сумме 50000 руб. (100000 руб. × 50 % / 100 %).

Общая сумма резерва составит 140000 руб. (90000 + 50000). Это допустимое значение, так как максимальный размер резерва — 10000000 руб. (100000 × 10 % / 100 %). Следовательно, налогооблагаемая прибыль за 9 мес. 2012 г. может быть уменьшена на 140000 руб. При условии дальнейшего погашения покупателями №1 и №2 своих долгов бесплатная отсрочка по уплате налога на прибыль составит 20000 руб. (140000 × 20 % / 100 %).

Аналогичная ситуация возникает и при образовании резервов на оплату предстоящих расходов (например, на оплату отпусков работников). Только бесплатная отсрочка по уплате налога на прибыль организаций формируется в промежутке времени между образованием резервов и фактическим осуществлением расходов, под которые они создаются.

С позиции финансового учета, резервы — объективная необходимость, поскольку они отражают реальное финансовое состояние фирмы. В международной практике учета создание резервов — обычное явление. Для отечественных предприятий они тоже становятся реальностью. Большое значение в этом направлении сыграло ПБУ 21/08 «Изменения оценочных значений» [3].

Следовательно, формирование резервов в системе бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов является чрезвычайно положительным фактором (в первую очередь, с налоговой точки зрения), несмотря на определенное увеличение трудоемкости учетных работ.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. II) // <http://base.garant.ru/10900200/>.
2. О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и признании утратившим силу Приказа Министерства финансов Российской Федерации от 15 января 1997 г. № 3 // Приказ Минфина России от 24 декабря 2010 г. N 186н // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=110985>.
3. Положение по бухгалтерскому учету. Изменения оценочных значений ПБУ 21/08 // Утверждено Приказом Министерства финансов России от 06.10.2008 г. № 106н (с изм. и доп.) // http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2008/10/PBU_21.pdf.

4. Положение по бухгалтерскому учету. Учет финансовых вложений ПБУ 19/02 // Утверждено Приказом Министерства финансов России от 10.12.2002 г. № 126н (с изм. и доп.) // http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_19.pdf.
5. Кузнецова О.Н. Новая модель учета вознаграждений работникам предприятия // В мире научных открытий. 2013. № 4.1. С. 260–270.
6. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери-АССА, 2012. 860 с.

Этапы формирования и развития концепции устойчивого развития

Кузнецова Юлия Александровна, кандидат экономических наук

Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра Российской академии наук (Республика Башкортостан)

Анализ категории «устойчивость» в рамках социально-экономических исследований взаимосвязан с понятием «устойчивое развитие». Изучение характера и динамики экономического развития регионов и их производственных систем с позиции устойчивости является предметом многочисленных научных исследований. Устойчивое развитие предполагает сбалансированное развитие трех составляющих: экономической, социальной, экологической. Интерес к проблеме устойчивости региональных социально-экономических систем обусловлен глобализацией мировых социально-экономических процессов, созданием общемирового информационного пространства, усилением глобального техногенного давления на окружающую среду и истощением запасов природных ресурсов планеты.

Термин «устойчивое развитие» был введен в 1983 г. Всемирной комиссией по окружающей среде и развитию, созданной в ответ на растущую озабоченность быстрым ухудшением состояния окружающей среды и последствий ухудшения экономического и социального развития. Устойчивое развитие было определено как «удовлетворение потребностей нынешнего поколения, без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [2]. Несмотря на то, что свое базовое определение термин «устойчивое развитие» принял в 1983 г., история развития данной концепции, по мнению Ю.А. Бубнова начинается с 1962 г. В этом году Рейчел Карсон опубликовала книгу «Безмолвная весна», объединившая исследования по токсикологии, экологии и эпидемиологии, и в которой был сделан вывод о катастрофическом масштабе применения сельскохозяйственных пестицидов [1]. На рисунке 1 представим основные вехи в истории концепции устойчивого развития.

До 1983 года

Начало 1960-х гг. считается тем временем, когда все больше людей начали осознавать тесную взаимосвязь социально-экономического развития и состояния окружающей среды. Именно в книге Рейчел Карсон впервые обосновано, что окружающая среда имеет пределы по накоплению загрязнений. Уже в 1963 г. была иницииро-

вана Международная биологическая программа, представившая анализ механизмов, посредством которых происходит разрушение окружающей среды. Десятилетнее исследование позволило сформировать базу данных, послужившую основой разработки научно-обоснованной охраны окружающей среды.

В целом 1960-е года можно охарактеризовать как время появления отдельных, весьма весомых научных исследований по устойчивому развитию, активного проведения конференций, посвященных моделированию и анализу взаимодействия между промышленным производством, демографической ситуацией и состоянием окружающей среды. Главным итогом этого десятилетия в мировом масштабе стал Закон США «О Национальной экологической политике», созданный первым национальным агентством по защите окружающей среды (1969 год).

В 1970-е года началось формирование различных организаций, движений и программ, так или иначе связанных с защитой природных ресурсов. В 1970-ом году основан Совет по защите природных ресурсов с целью достижения полноты экологической политики США. В этом же году проведен Первый день Земли в форме национального семинара по защите окружающей среды.

Важнейшим событием этого периода стало учреждение в Англии Международного института по окружающей среде и развитию (1971 г.), целью которого явился поиск путей экономического развития без разрушения окружающей среды. Кроме того, в 1972 г. в Стокгольме под эгидой ООН проведена Конференция по окружающей среде. Этот же год ознаменован появлением еще нескольких организаций в разных концах мира, целью которых стала разработка мероприятий по защите окружающей среды (в частности, Международный экологический контактный центр).

В 1974 г. были опубликованы значимые исследования, посвященные анализу влияния использования газов на озоновый слой (Роулэнди Молина), взаимообусловленности низкого уровня развития стран и экологических проблем (Фонд Барилоче «Пределы нищеты»).

1980-е года можно назвать периодом глубочайшего осмысления необходимости стратегического планирования

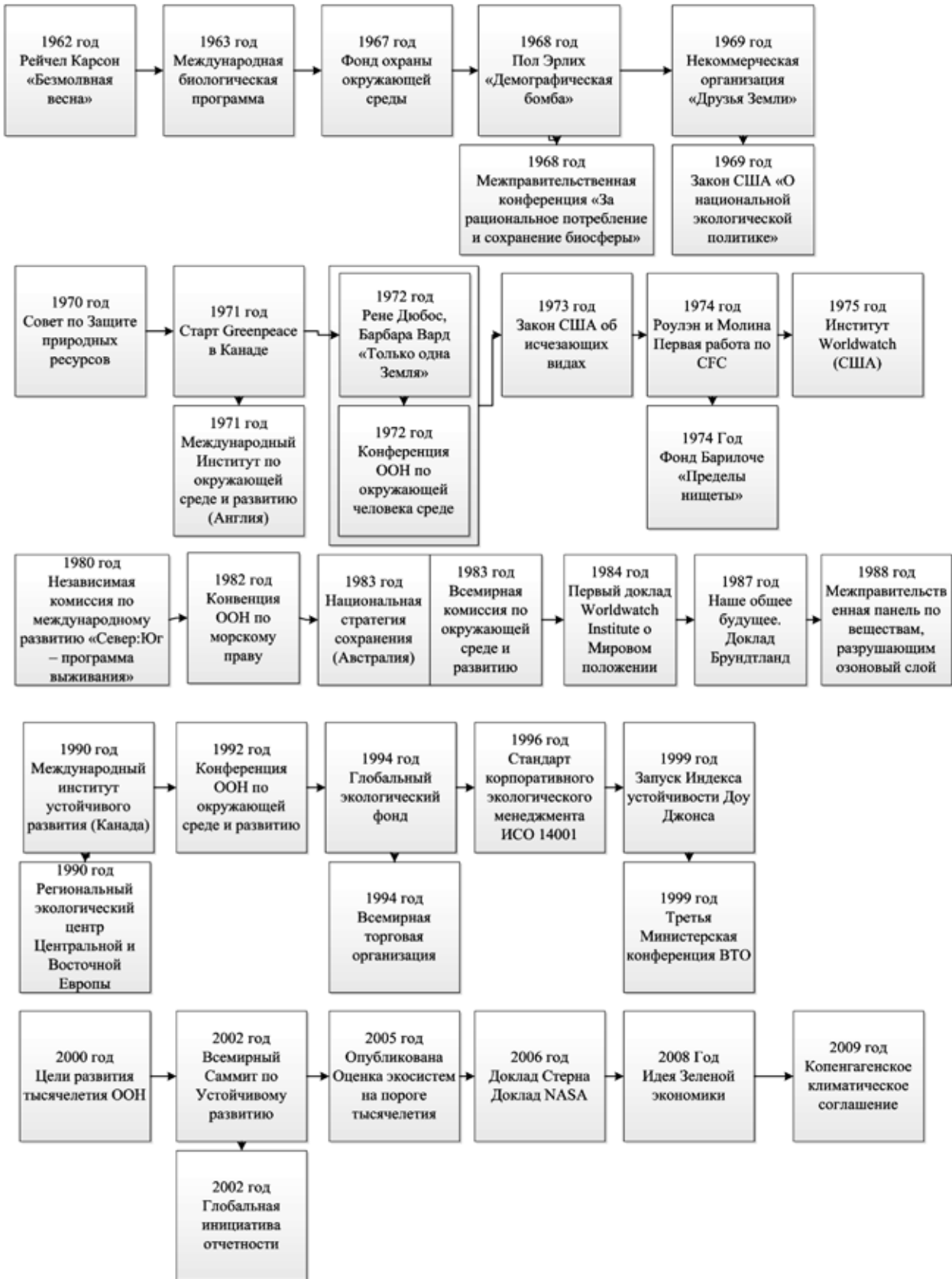


Рис. 1. История развития Концепции устойчивого развития (составлено с использованием материала EcoRussia.info)

устойчивого развития. В 1980-ом году опубликован доклад «Global 2000», в котором биоразнообразие впервые было признано критической характеристикой, присущей функционированию планетарной экосистемы. Двумя го-

дами позже, опубликована Всемирная Хартия природы ООН, призывающая к пониманию зависимости человечества от природных ресурсов и необходимости контроля их добычи.

После 1983 года

1983-й год ознаменовался учреждением Всемирной комиссии по окружающей среде и развитию, которую возглавил Гро Харлем Брундтланд. На протяжении трех лет комиссия работала над изучением взаимовлияния экономических, социально-культурных и экологических аспектов. Результатом работы стал доклад «Наше общее будущее», в котором впервые даны направления к решению глобальных проблем на основе учета всех указанных аспектов. Именно этот доклад популяризовал термин «устойчивое развитие» (sustainable development).

В 1990-ом году в Канаде был учрежден Международный институт устойчивого развития. В целом, в 1990-х гг. было проведено множество мероприятий, касающихся отдельных аспектов устойчивого развития, в частности, Саммит ООН по проблеме детей (1990 г.), Всемирный саммит по социальному развитию (1995 г.), четвертая Всемирная конференция по вопросу Женщин (1995 г.) и др. В этот же период формально принят как добровольный международный стандарт корпоративного экологического менеджмента ИСО 14001 (ISO 14001).

На границе перехода к новому веку прошло самое масштабное собрание мировых лидеров «Цели развития тысячелетия ООН» (2000 г.), в ходе которого были согласованы и утверждены ограниченные во времени (2015 г.) и количественно измеряемые цели для борьбы с бедностью, голодом, болезнями, безграмотностью, деградацией окружающей среды и дискриминацией женщин. Через 2 года

в Йоханнесбурге проведен Всемирный саммит по устойчивому развитию, по результатам которого «сотрудничество» было выдвинуто как метод достижения устойчивости. В этом же году Глобальная инициатива отчетности выпускает руководство по созданию отчетов об экономических, социальных и экологических аспектах деловой активности.

Практически в каждом году периода 2000—2009 гг. возникали события, которые еще более активизировали мировое сообщество на пути поиска методов сохранения окружающей среды при прогрессивном развитии экономики и общества: 2004 г. — эпидемия СПИД в странах центральной Америки, 2007 г. — поступление множества сведений о стрессе экосистемы; 2008 г. — Всемирный продуктовый, топливный и финансовый кризис; впервые в истории зафиксировано, что более 50 % всей мировой популяции живет в городах; 2009 г. — пожар в Австралии и др. Итогом этого десятилетия становится Копенгагенское климатическое соглашение 2009 года, одним из пунктов которого стало соглашение о сдерживании странами роста глобальной температуры с помощью значительного сокращения выбросов, увеличения финансирования для начала действий по снижению выбросов в развивающихся странах.

Представляется, что причиной многообразия ныне существующих определений понятия «устойчивое развитие» является, прежде всего, отсутствие единого подхода в определении систем для рассматриваемых природно-экономических объектов, порождаемое «отраслевым» многообразием современного научного знания.

Литература:

1. Бубнов Ю.А. История концепции устойчивого развития. Интернет-проект EcoRussia.info. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ecorussia.info/ru/about/part-1-intro>
2. Наше общее будущее: Доклад Международной Комиссии по окружающей среде и развитию: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета. М.: Прогресс, 1989. — 372 с.

Особенности аудита за рубежом

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Козичева Яна Михайловна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Теория и практика международного аудита складывалась в условиях конкурентной борьбы. Это сопровождалось множеством исследований и публичных обсуждений этих материалов. Что, в результате, привело к тому, что к настоящему времени создана прочная международная правовая аудиторская основа, подробно разработаны формы организации аудита, и, что не мало важно, издается и постоянно пополняется огромное количество методических материалов для аудиторской деятельности.

Зарубежные авторы, к примеру, Д. Рой, говорят о том, что первоначально на Западе аудит представлял собой лишь проверку и подтверждение достоверности бухгалтерской отчетности и других документов. Позже аудит принял форму системно-ориентированного, практикующие аудиторы-профессионалы более внимательно стали изучать взаимоотношения между организаторами и исполнителями бизнеса своих клиентов. Что же касается современного аудита, то можно сказать, что сегодня



Рис. 1. Категории аудиторских фирм за рубежом

аудиторская деятельность основана на риске. В процессе аудиторской деятельности могут быть использованы положительные стороны не только подтверждающего и системно-ориентированного аудита, но и аудита, который основывается, преимущественно на статистических либо нестатистических выборочных исследованиях. [2]

В любой стране аудит представляет собой элемент ее финансово-экономической системы, что определяет его содержание и функции. В разных странах используются различные определения термина «аудит».

С точки зрения Комитета по основным концепциям аудита Американской ассоциации бухгалтеров в США аудит представляет собой процесс объективного сбора и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях с целью определения соответствия этих утверждений установленным критериям и представления результатов проверки заинтересованным пользователям. [7]

Комитет по аудиторской практике в Великобритании дает более простое определение аудита, здесь под аудитом понимается деятельность по независимому рассмотрению специально назначенным аудитором финансовых отчетов предприятия и выражению мнения о них при соблюдении правил, установленных законом. [5]

Понятие «аудит» за рубежом в настоящее время в специализированной литературе и на практике, как правило, применяют в широком смысле: к аудиту относят различные виды деятельности, основными, среди которых, являются независимая проверка, оценка, экспертиза достоверности бухгалтерского учета и финансовой отчетности и других документов.

В зарубежной литературе можно встретить и более узкую трактовку данного понятия, согласно которому под аудитом понимается проверка, результатом которой является формирование мнения о верности и объективности финансовой отчетности. [1] Таким образом, за рубежом в определении «аудит» делается большой акцент на проверку финансовой отчетности.

Следует отметить, что профессия аудитора в зарубежных странах имеет различные названия. Например, в

США бухгалтер-аудитор называется общественным или дипломированным бухгалтером, аудиторы во Франции называются бухгалтерами-экспертами или комиссарами по счетам, в Германии аудиторы это контролеры хозяйства или контролеры книг, в Великобритании и многих других европейских странах аудитор это ревизор или присяжный бухгалтер и т.п. [6]

Независимые аудиторы за рубежом, имеют право работать индивидуально, но, как правило, они объединяются в отдельные организации или фирмы, так как это более эффективно. В современной практике примером таких объединений являются широко известные фирмы присяжных бухгалтеров в Великобритании, фирмы дипломированных общественных бухгалтеров в США и др.

За рубежом, в частности в развитых странах, функционируют десятки тысяч аудиторских фирм (только в США их более 45 тысяч [7]). Иностранские аудиторские фирмы группируются в четыре категории, рисунок 1:

«Большая четверка»: (KPMG, Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers и Deloitte LLP) – крупнейшие иностранные аудиторские фирмы. Практически во всех крупных странах и городах мира имеется хотя бы один офис данных фирм. Их деятельность характеризуется получением больших доходов, значительной долей мирового рынка аудиторских услуг. По данным 2012 года, фирмы большой четверки проводят аудит почти во всех (более 85 %) крупнейших компаниях.

Другие национальные фирмы – существуют и другие фирмы, кроме «большой четверки», которые фирмы считаются национальными. Они выполняют те же услуги, что и фирмы «большой четверки», а так же являются их прямыми конкурентами.

Крупные местные и региональные фирмы – эти фирмы конкурируют с национальными фирмами. Они проводят аудит в масштабах региона. Их главной особенностью является то, что профессиональный штат в них должен быть более 50 человек. Некоторые из данных фирм вступили в ассоциации аудиторских фирм, чтобы поделить ресурсы в таких областях, как техническая информация и непрерывное обучение.



Рис. 2. Виды аудита в зарубежной практике

Малые местные фирмы — фирмы, которые проводят аудит и оказывают другие связанные с этим услуги в основном для мелких предприятий в рамках отдельного региона. Численность профессионального штата данных фирм, как правило, не превышает 25 человек. Таких фирм насчитывают порядка 95 %.

По данным 2012 года, в международной ассоциации находится более 4,5 тысяч аудиторских фирм, которые осуществляют свои функции в 189 странах мира. Только в Великобритании созданы и работают свыше 200 крупных аудиторских фирм. Международный современный аудит характеризуется тем, что практически во всех развитых странах мира существует общественный Институт профессионального аудита со своей правовой и организационной инфраструктурой. Однако, существуют различия в государственном контроле аудиторской деятельности. Аудиторские фирмы в Великобритании и США характеризуются большой самостоятельностью в подготовке, присвоении квалификации и контроле за тем, насколько добросовестно и квалифицированно выполняются аудиторскими фирмами профессиональные обязанности. Аудиторская деятельность стран континентальной Европы, наоборот подвержена строгой регулируемости со стороны государства. Аудит здесь регулируется и проводится по нормативно-правовым актам, принятым в правительственных структурах. В странах Европейского союза наряду с аудиторами, занимающимися проверкой бухгалтерских отчетов и балансов, выделяют специфическую категорию аудиторов-консультантов по вопросам налогообложения. В Австралии создан институт дипломированных бухгалтеров-аудиторов, членами которого могут быть граждане некоторых азиатских государств, например, Малайзии, Сингапура, Гонконга. Кроме того, представителям данных азиатских стран в Австралии оказывается содействие по обучению и подготовке к аудиторской профессии, сдаче квалификационных экзаменов и присуждению соответствующих званий. [3]

Для всех аудиторов на Западе обязательно соблюдение стандартов GAAP (принципы бухгалтерского учета), а также GAAS (стандартов аудита).

Сравнивая нормативно-правовые акты различных зарубежных стран об организации аудита, можно об-

наружить определенное сходство в принятии решений по многим вопросам относительно данной сферы предпринимательской деятельности. К примеру, в нормативно-правовых актах почти всех государств имеется положение о необходимости проведения аудита годовой финансовой отчетности предприятия. Для каждой страны установлены квалификационные требования для разрешения осуществления аудиторской практики. В Англии, например, если лицо не является членом какого-либо бухгалтерского органа, признанного полномочным Государственным секретарем, оно не имеет права быть аудитором. Еще одним сходством в аудиторской деятельности зарубежных стран является право аудиторов присутствовать и выступать на всех собраниях проверяемого предприятия. Что касается ответственности аудиторов за рубежом: за небрежность в работе, упущения, заведомо ложную оценку деятельности, наряду с моральной и дисциплинарной ответственностью, иностранные аудиторы несут материальную и даже уголовную ответственность.

Еще одной особенностью зарубежного аудита является то, что в зарубежном законодательстве дается более детальная классификация видов аудита. Например, в законодательных актах США, выделяют такие разновидности аудита, как внутренний, государственный аудит, управленческий и аудит регулирующих органов. Внутренний аудит представляет собой осуществляемую в интересах организации независимую деятельность внутренних аудиторов по проверке и оценке работы организации.

Так же, в зарубежной практике принято выделять три вида аудита, рисунок 2.:

Финансовый аудит (аудит финансовой отчетности) — это оценка достоверности информации, которая содержится в финансовой отчетности. Как правило, данный аудит проводят аудиторские организации, которые по результатам проверки выдают заключение, относительно финансовой отчетности организации. По своей форме и содержанию данный вид аудита наиболее близок к российскому аудиту.

Операционный аудит — это оценка эффективности отдельных видов деятельности организации. Его особен-

ностью является то, что в рамках данного аудита проверка не ограничивается бухгалтерским учетом, она включает изучение организационной структуры фирмы, методов ее производственной деятельности, кредитной, инвестиционной, маркетинговой политик. На данный момент, операционный аудит имеет широкое распространение в государственном секторе.

Понятие «управленческий аудит» имеет множество трактовок, английский ученый Ч.Т. Хонгрэн, определяет управленческий аудит как «обзор, предназначенный для выяснения того, исполняются ли политики и процедуры, определенные высшим руководством».

Выдающиеся американские аудиторы Дж. С. Робертсон и Т. Дж. Лоуверс трактуют его как «изучение деловых операций с целью разработки рекомендаций относительно более экономного и эффективного использования ресурсов, результативности в достижении целей бизнеса и соответствия политике компании». [2]

Кроме того, управленческий аудит является одним из самых действенных инструментов обеспечения выполнения заданий, определенных высшим руководством компании.

Рассматривая современные особенности аудита отдельных стран, можно отметить, что в **США** аудиторы сертифицируются по трем специализациям:

- присяжный бухгалтер
- присяжный внутренний аудитор
- присяжный аудитор информационных систем

Чтобы получить лицензию на ведение практики аудита, необходимо сдать достаточно сложный экзамен.

Большой акцент в США делается на контроль качества независимого аудита, он проводится на нескольких уровнях: государственно-общественном, корпоративном и общественном.

Одной из стран-основателей аудита считается **Великобритания**. Основываясь на вековом опыте, современный аудит в Великобритании имеет следующие особенности.

Главная цель аудита — дать заключение относительно того, составлены ли директорами компаний финансовые отчеты точно и беспристрастно. Аудиторы, обычно проводят выборочный письменный опрос дебиторов, чтобы проверить, что они действительно существуют. Для банков в Великобритании аудит обязателен. Квалификация аудиторов должна подтверждаться членством в одном из четырех институтов Консультативного комитета бухгалтерских органов. Необходимо так же, сдать экзамен на аудитора.

В **Канаде** главным органом, государственного финансового контроля является Управление Генерального Аудитора. Во главе управления стоит Генеральный аудитор, который избирается на 10 лет и является должностным лицом парламента. В свою очередь, персонал (порядка 600 человек) Управления Генерального аудитора оказывает содействие Генеральному аудитору при осуществлении возложенных на него законом полномочий.

Управление проводит 3 вида аудита: финансовый, специфический и управленческий (ежегодно около 30 проверок в субъектах государственного управления). Любая проводимая Управлением проверка длится до 18 месяцев.

Италия относится к числу стран, где сильно развито государственное регулирование аудита. Законодательство обязывает компании издавать детализированные, подтвержденные аудиторами финансовые отчеты.

Главной особенностью аудиторская деятельность в **Германии** является то, что все аудиторы и аудиторские фирмы должны быть в обязательном порядке членами Аудиторской палаты. Аудиторский контроль в Германии осуществляется по нескольким направлениям. Во-первых, аудиторский контроль предприятия в конце финансового года. Во-вторых, специальный аудиторский контроль (в период образования, по поручения общего собрания директоров и т.п.).

В **Японии** наблюдается не очень хорошее состояние аудита. Это характеризуется неадекватностью системы независимого аудита и внутреннего контроля в японских корпорациях уровню экономического развития. Министерство финансов Японии оказывает слишком большое влияние на аудит, что вредит независимости аудиторов. И даже попытки внедрить в Японию западные модели бухгалтерского учета и аудита удалась далеко не полностью. Внутренний аудит в японских корпорациях не прижился вообще.

Правительство **Китая**, наоборот поддерживает рост числа дипломированных общественных бухгалтеров и аудиторов. В стране существует более 50 тысяч аудиторских организаций и 70 тысяч внутренних аудиторов.

Во **Франции** вопросы, связанные с аудитом, регулирует министерство юстиции. Аудитора во Франции называют комиссаром по счетам, он назначается собственниками предприятия (акционерами) сроком на шесть лет для проведения аудита.

Подводя итог, можно сказать, что в зарубежных странах аудит достаточно развит.

Количество аудиторских служб за рубежом достаточно велико в каждой стране. Их деятельность настолько распространена, что привела к созданию международных аудиторских фирм. Невозможно не заметить, что развитие аудита в западных странах принимает характер постепенных улучшений.

Стоит отметить, что квалифицированные аудиторы востребованы всегда и везде, и спрос на данную профессию с каждым годом увеличивается. И основная задача аудиторских служб на современном этапе состоит в контроле за соблюдением законодательства, регулирующего финансово-хозяйственную деятельность предприятий, ведение бухгалтерского учета, составление финансовой отчетности, и в обеспечении государственных органов и частных предпринимателей, и всех собственников объективной информацией о финансовом положении той или иной фирмы, банка, кооператива и т.д.

Литература:

1. Адамс Р. Основы аудита: пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2009. — 398 с.
2. Лещенко И.Б. Современные виды аудита в международной практике. Экономика, управление, финансы: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 79–81.
3. Международный аудит: Учебное пособие / Т.В. Ножкина. — Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ. 2011—127 с.
4. Европейский аудит // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://world.eizvestia.com/full/evropa-atakuet-auditorov>.
5. Основы аудита // [Электронный ресурс]. 28.03.2012 — Режим доступа: <http://knigi-uchebniki.ru/osnovy-audita>;
6. Мазуренко А.А. Зарубежный бухгалтерский учет и аудит: Учебн. пособие / А.А. Мазуренко. — М.: КНОРУС, 2010. — 240 с.
7. Аудит: Опыт США // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/853/69853/files/217.pdf>.

Трудовая мобильность как составляющая кадрового потенциала

Латыпова Зухра Ильгизовна, кандидат философских наук, ассистент;
Халиуллин Артур Тимергалиевич, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В условиях глобальных изменений, охвативших все мировое сообщество, усложнения жизни и ускорения ее темпа, существенного изменения социокультурных взаимосвязей между людьми все большее значение приобретают разные формы социальных связей, обусловленные бурным развитием масштабных процессов потребления и новых видов коммуникации, поддерживающих эти процессы [1].

Исследование процессов трудовой мобильности невозможно без выявления и изучения самого труда, методологические основы трудовой мобильности происходят своими «корнями» из методологии труда.

Далее будут рассмотрены основные моменты методологии труда, предложенной и изложенной в работах Мухаметлатыпова Ф.У.

Труд существует как процесс взаимосвязи людей друг с другом и с природой, а также как обмен веществ и деятельности, как процесс воспроизведения и преобразования людей и вещества природы.

Методологию труда можно определить как систему принципов и методов познания исследования труда, которая имеет иерархическую структуру. В ней представлены методы всех уровней научного познания.

Самыми значимыми являются принцип двойственного характера труда и метод восхождения от абстрактного к конкретному.

Принцип двойственного характера труда был открыт К. Марксом с помощью метода восхождения от абстрактного к конкретному. К. Маркс писал, что «от меры овладения этим методом двойственности зависит понимание политической экономии вообще».

Принцип двойственного характера труда можно сформулировать как принцип противоречивости труда. То есть, внутренним источником развития труда является противоречие и единство двух его сторон, выступающих в форме конкретного и абстрактного труда.

«Двойственный характер труда как принцип исследования мог быть разработан лишь тогда, когда противоречивость труда (благодаря этой двойственности) по всем срезам своего функционирования и развития достигла апогея — антагонизма как в отношении к природе, так и в отношениях между людьми» [3].

Маркс показал характерные для своего времени, признаки труда. Ему это удалось, благодаря раскрытию тайны стоимости как единства и противоречивости потребительной и меновой стоимости.

Конкретный труд это труд, затрачиваемый в определенной целесообразной полезной форме создающей потребительные стоимости. А абстрактный труд — это труд создающий меновые стоимости, он историчен и является собственно субстанцией стоимости. То есть, двойственность труда порождает двойственность стоимости.

«Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью... Но эта полезность не существует вне товарного тела... Поэтому оно само есть потребительная стоимость, или благо» [2].

«Меновая стоимость, прежде всего, представляется в виде количественного соотношения, в виде пропорции, в которой потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода, — соотношения, постоянно изменяющегося в зависимости от времени и места». Конкретный труд существует при любом

способе производства. Он «есть нечто независимое от всяких общественных форм условие существования людей, вечная естественная необходимость, без него не был бы возможен обмен между человеком и природой, то есть не была бы невозможна сама человеческая жизнь» [2, с. 51].

Конкретному труду соответствует технико-организационная сторона труда. Абстрактному же труду социально-экономическая его сторона.

Абстрактный труд является субстанцией экономических и социальных различий между людьми.

Сущность абстрактного труда таится в стоимостном отношении, а сущность капиталистического абстрактного труда в неадекватном стоимостном отношении (о чем говорится у Маркса). То есть при капитализме имеется абстрактный труд, создающий стоимость и абстрактный труд, создающий прибавочную стоимость. Неадекватное стоимостное отношение как проявление абстрактного труда вызывает такую ситуацию, когда создается антагонизм, между виртуальным трудом и трудом реальным, то есть, между трудом, создающим прибавочную стоимость, и деятельностью, присваивающей эту стоимость.

Итак, особенности труда, показанные выше, могут быть применимы и к различным категориям, возникающим в процессе исследования труда и непосредственно имеющим к нему отношение.

Для перехода к рассмотрению трудовой мобильности необходимо рассмотреть разделение труда, поскольку именно оно создает возможность перемещения работников по трудовым позициям и является основой трудовой мобильности.

Поскольку труд обладает двойственным характером, то и разделение труда также может характеризоваться двойственностью и противоречивостью. Можно различать разделение абстрактного труда и разделение конкретного труда. Разделение конкретного труда может породить дифференциацию труда внутри мануфактуры, фабрики, завода по горизонтали и по вертикали; внутри отрасли, между отраслями, сферами общественной жизни, а это может проявиться в системе разделения абстрактного труда как определенные социальные различия между общностями. Но разделение труда существует и в таком более верном и важном аспекте: оно может привести к «дифференциации людей на работников, создающих не востребованную стоимость, и людей, присваивающих эту стоимость». Это разделение труда является основополагающим для капиталистической системы.

Разделение конкретного труда можно обозначить как историю конкретного труда, то есть огромный период времени до возникновения абстрактного труда. До капитализма нет разделения абстрактного труда, можно сказать, что еще нет какой-либо преобладающей формы социального различия людей на основе этого разделения.

Разделение абстрактного труда приводит к разделению на виртуальный труд и реальный труд. Имеется в виду разделение на тех, кто обладает стоимостью, и на тех, кто создает ее. Отношения между виртуальным и реальным трудом могут выражаться как отношения работник — ра-

ботодатель. Их отношения в стоимостном аспекте бывают как адекватные, так и неадекватные.

Разделение труда образовывает в пространстве и времени многообразие трудовых позиций. Благодаря им происходят процессы количественного и качественного изменения рабочей силы. Именно разделения труда создает возможность перемещения работников по трудовым позициям. Трудовую позицию можно определить как «синтез субъекта труда, деятельности, отношений, рабочего места, результата труда — процесс» [4].

Необходимо учитывать, что разделение труда это «не только поле для переходов между различными трудовыми позициями, но и определенные барьеры, препятствия между ними, которые нужно преодолеть субъекту мобильности».

Из вышесказанного следует, что разделение труда является фундаментальной основой трудовой мобильности.

Трудовая мобильность наряду с законом перемены труда образуют две стороны развивающегося процесса разделения труда.

До сего времени трудовая мобильность в научной литературе трактовалась исключительно в узком смысле.

В основной массе различной литературы, под трудовой мобильностью понимается процесс перемещения рабочей силы на новые рабочие места, который может сопровождаться изменением вида занятости (профессии), территории, работодателей. Данное понимание сводится к трудовой мобильности в сфере конкретного труда.

Но несомненен тот факт, что этот достаточно узкий подход не соответствует реалиям (требованиям) настоящего времени и это отмечается рядом ученых.

С помощью принципа двойственного характера труда раскрывается сущность трудовой мобильности. Под ней понимается «противоречивый и поступательно развертывающийся во времени и пространстве процесс развития субъекта труда как работника и как живой человеческой личности».

Таким образом, исследуются две стороны трудовой мобильности. Первая сторона касается противоречий в сфере труда, порождающих, в конечном итоге, процесс трудовой мобильности.

При изучении второй стороны рассматривается поле трудовой деятельности, где господствуют законы разделения труда, которые в свою очередь формируют действительные потребности и возможности для осуществления трудовой мобильности.

Благодаря подходу к труду через его двойственный характер, можно получить некоторые новые предположения. А именно: «развитие человека как работника осуществляется преимущественно в процессе трудовой мобильности в сфере конкретного труда, его взаимоотношений с природой, а развитие его как личности детерминируется, прежде всего, изменениями в процессе трудовой мобильности в рамках абстрактного труда, его экономических (стоимостных) отношений с обществом.

При рассмотрении трудовой мобильности в сфере кон-

кретного труда не возникает особых сложностей. Разделение трудовой деятельности приводит к образованию различных типов деятельности, создающих потребительные стоимости, и проявляющихся в различиях между профессиями, должностями и отраслями. Перемещения между ними — это и есть трудовая мобильность в сфере конкретного труда.

Трудовая мобильность в сфере абстрактного труда более сложное явление. Она представляет собой перемещения работников по линии, конечными пунктами, которой являются, с одной стороны, труд, создающий стоимость и деятельность, присваивающая эту стоимость. Трудовая мобильность в сфере абстрактного труда проявляется в экономических и социальных различиях.

Литература:

1. Латыпова З.И. Формирование ценностных приоритетов человека в условиях становления общества потребления. Автореферат. — Уфа, РИЦ БашГУ, 2012. с. 3.
2. Маркс К. Капитал. Том I. С. 44.
3. Мухаметлатыпов Ф.У. Трудовая мобильность: концептуальная модель, реальные тенденции, проблемы управления. — Уфа, Башк. кн. изд-во, 1990. с. 11.
4. Мухаметлатыпов Ф.У. Политэкономия труда / Изд-е Башкирск. ун-та. — Уфа, 2001. С. 76.

Крестьянские (фермерские) хозяйства Республики Саха (Якутия)

Ли Ольга Леонидовна, аспирант, старший преподаватель
Якутская государственная сельскохозяйственная академия

В статье представлен краткий анализ развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Саха (Якутия) и приведены результаты предварительных расчетов дальнейшего их развития на период до 2020 г.

Ключевые слова: *крестьянские (фермерские) хозяйства, Республика Саха (Якутия)*

Аграрный сектор Республики Саха (Якутия) представлен большим разнообразием хозяйствующих субъектов. Среди них особая роль отводится крестьянским (фермерским) хозяйствам, как одной из организационных форм использования трудовых, земельных и материально-технических ресурсов сельского хозяйства. В связи с этим возникает необходимость комплексного исследования состояния и направлений развития К (Ф)Х, определения основных путей повышения эффективности производственной деятельности.

Развитие фермерского движения в Республике Саха (Якутия) можно разделить на два этапа: первый — с 1989—1995 гг. наблюдается резкий рост количества фермерских хозяйств (с 26 до 3353ед.)— это связано с наиболее благоприятным периодом для организации частного сектора в связи с ростом общественной популярности фермерства и государственной поддержкой; второй период — 1996—2011 гг. — характеризуется относительной стабилизацией в организации крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) (рис. 1).



Рис. 1. Динамика численности К (Ф)Х РС (Я)



Рис. 2. Динамика доли продукции К (Ф)Х в сельском хозяйстве РС (Я)



Рис. 3. Прогноз доли К(Ф)Х в сельскохозяйственной продукции РС (Я)

В целом наблюдается положительная тенденция развития К (Ф)Х республики. Для изменения уровней динамического ряда доли вклада К (Ф)Х в производство сельского хозяйства построен график за период с 1993 по 2011 год. За изучаемый период наблюдается положительная динамика производства продукции сельского хозяйства, однако весомого увеличения объемов производства не происходило. На этом фоне в крестьянских хозяйствах отмечается значительный прогресс в увеличении объемов сельскохозяйственного производства (рис. 2).

В аграрном секторе региона К (Ф)Х занимают достойное место: на них приходится почти четверть доли от общего валового производства сельхозпродукции. Изучение результатов деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств за двадцатилетний период, показывает, что они проявили наибольшую устойчивость и жизнедеятельность в жестких условиях рыночных отношений.

Для исследования их дальнейшего развития проведен прогноз, так численность К (Ф)Х имеет тенденцию к увеличению. К 2020 году число фермерских хозяйств может составить 5571 ед., что на 30,7% больше отчетного года.

Как показывают исследования, за период с 1993 по 2011 год доля крестьянских хозяйств в сельскохозяйст-

венном производстве Якутии не была ниже 9,3%.

Представленный прогноз (рис. 3) показывает, наиболее вероятная доля продукции фермерских хозяйств в сельском хозяйстве региона в 2020 году составит 37,3%, что почти на 10,0% больше чем в 2011 г.

Анализ уравнений линии трендов основных показателей К (Ф)Х показал (табл. 1), что наибольшие темпы роста отмечаются в отрасли животноводства: по численности поголовья КРС — ежегодный прирост более 3 тысяч голов; по численности поголовья лошадей — более 2 тысяч голов; валовому надою молока — свыше 3 тысяч тонн. В растениеводстве показатели значительно ниже: ежегодный прирост производства картофеля — не более 400 тонн; овощей — не более 500 тонн. В производстве зерновых наблюдаются отрицательные тенденции, где производство в течение года будет сокращаться на 80 тонн.

Неоспоримо, фермерский сектор сформировался, заняв свое место и роль в АПК РС (Я). Этому способствовали эффективные формы и методы управления агропромышленным комплексом. Вместе с тем уровень развития К (Ф)Х еще не в полной мере соответствует современным требованиям, да и сами фермеры отмечают нестабильность своего положения.

Таблица 1. Прогноз основных показателей К (Ф)Х РС (Я)

Показатели	Факт 2011 г.	Уравнение тренда	Коэффициент аппроксимации	Расчет		
				Год		
				2012	2015	2020
Поголовье КРС, гол	63366	$y=3032,3x+18169$	0,8	84880	93977	109138
в т.ч. коров, гол	25875	$y=1628,3x+2332,2$	0,8	39386	44271	109138
Лошадей, гол	58554	$y=2277,8x+3511,4$	0,9	53623	60457	71846
Свиней, гол	9530	$y=109,21x+7253,9$	0,5	9657	9984	10530
Валовый надой молока, тн	56667	$y=3333,5x+587,64$	0,8	73925	83925	100593
Реализация мяса, тн	10685	$y=249,22x+5304,2$	0,4	10787	11535	12781
Производство картофеля, тн	10872	$y=381,51x+4637,9$	0,5	13031	14176	16083
Производство овощей, тн	8825	$y=477,32x+915,54$	0,8	11417	12849	15235
Производство зерновых, тн	1432	$y= -81,92x+3220,2$	0,4	2167	1921	1511

Требуется проведение организационно-экономических мероприятий для повышения эффективности деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств:

1. Обоснование оптимальных размеров хозяйства (разработанные критерии оптимизации размеров с указанием максимальных и минимальных пределов имущества, выручки, затрат);

2. определение годового фонда рабочего времени членов крестьянского (фермерского) хозяйства (обеспеченность рабочей силой на постоянной и сезонной основе);

3. обоснование потребности в технических средствах (при этом важно учесть квалификационные качества и количество работоспособных членов крестьянского (фермерского) хозяйства, а также размер обрабатываемой площади и специализацию);

4. создание либо вступление в кооператив с целью облегченного доступа к получению кредитов, техники и реализации продукции;

5. организация земельной территории хозяйства [1, с. 51].

Фермер для принятия управленческого решения требуются конкретные, оправданные, практические подходы. Анализ конкретных ситуаций может помочь им в адекватном выборе оптимального развития.

Несомненно, одним из условий эффективного функционирования К (Ф)Х является определение его рациональных размеров. В Республике Саха (Якутия) фермерский сектор испытывает острую необходимость обоснования оптимальных размеров и сочетания отраслей фермерских хозяйств.

Большое распространение при моделировании оптимальных размеров К (Ф)Х имеет детерминированный подход, который не в силах учесть вероятностный ха-

рактер и огромную зависимость от специфики ведения сельскохозяйственного производства, вызывающих колебания результатов деятельности по годам. Т.е., так как структура фермерских хозяйств по их видам не однородна, то ни одна существующая модель не может предложить такие варианты организации К (Ф)Х, которые учитывали бы все особенности сельскохозяйственного производства сразу и смогли подходить для всего сектора.

Сложные процедуры расчетов проводить на основе общих средних данных по фермерским хозяйствам региона с общим учетом влияния тех или иных факторов для обоснования государственных программ, а для каждого отдельного фермерского хозяйства более практичным, действительно понятным и возможным для использования предложить такой способ определения оптимальных размеров, который позволил бы им самим в первую очередь выбрать тот или иной вариант развития, опираясь на факторы, которые обуславливают рост или его сдерживание в действительности.

Таким образом, роль фермерских хозяйств при положительной динамике развития фермерства и грамотном государственном регулировании будет возрастать и хотя этот сектор смог доказать, что имеет право и возможности существования, все же в ближайшей перспективе крестьянские (фермерские) хозяйства не могут стать лидирующей формой хозяйствования и серьезно конкурировать с крупными организованными сельскохозяйственными организациями. Следовательно, имеет смысл мобилизовать все силы для разработки более эффективных мероприятий по модернизации крестьянских (фермерских) хозяйств, так как фермерство, особенно для селян — образ жизни, то при нынешней государственной политике, активно направленной на возрождение сел, необходимо поднимать статус фермеров.

Литература:

1. Конаков, М.А. Организация и экономические основы фермерских хозяйств: учеб. пособие / М.А. Конаков, А.П. Конаков. — М.: Академия, 2004. — 256 с.

Инновационный риск: понятие, этапы управления

Марамохина Елена Валерьевна, ассистент

Дзержинский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева

В статье раскрыто понятие инновационного риска, представлены этапы управления инновационным риском и характеристика каждого этапа.

Ключевые слова: инновационный риск, неопределенность, факторы рисков, последствия рисков, события, управление рисками.

Под инновационным риском понимают вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке [1].

С понятием риск тесно связаны такие категории как неопределенность, факторы рисков и последствия наступления рисков. Их взаимосвязь представлена на рисунке 1 [2, с. 589–590].

Под факторами рисков понимают такие незапланированные события, которые могут потенциально осуществиться и оказать отклоняющее воздействие на намеченный ход реализации проекта, или некоторые условия, вызывающие неопределенность исхода ситуации.

Неопределенность в широком смысле — это неполнота или неточность информации. В количественном отношении неопределенность подразумевает возможность отклонения результата от ожидаемого (или среднего) значения как в меньшую, так и большую сторону.

Последствия наступления рисков — это результат наступления рисков. Возможны три экономических результата проявления риска: отрицательный, положительный и нулевой.

Инновационные риски возникают при внедрении более дешевого метода производства товара или услуги по сравнению с уже используемыми; при создании нового товара или услуги на старом оборудовании; при производстве нового товара или услуги при помощи новой техники и технологии [1].

Под управлением риском в инновационной деятельности понимается совокупность практических мер, позволяющих снизить неопределенность результатов инновации, повысить полезность реализации нововведения, снизить цену достижения инновационной цели.

Выделяют следующие этапы управления инновационными рисками [2, с. 591]:

1. выявление и идентификация предполагаемых рисков;
2. анализ рисков;
3. выбор методов управления рисками;
4. применение выбранных методов и принятие решений в условиях риска;
5. реагирование на наступление рисков;
6. разработка и реализация мер снижения рисков;
7. контроль, анализ и оценка действий по снижению рисков и выработка решений.

Под выявлением рисков понимают классификацию рисков. Классификация рисков представляет собой распределение рисков на конкретные группы по определенным признакам. Научно обоснованная классификация рисков позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе, создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. К настоящему времени в экономической теории еще не разработано общепринятой классификации рисков [3, с. 87–88]. В существующих классификациях инновационный риск не рассматривается как самостоятельная категория, а выделяется как подвид либо инвестиционного риска, либо внутренних рисков в сфере взаимодействия с техникой [3, с. 90]. В результате этого, анализ и выбор методов управления инновационными рисками проводится по общепринятой методике оценки рисков. В соответствии с указанной методикой выделяют количественный и качественный анализ рисков.

Качественный анализ инвестиционных рисков проводится на стадии разработки бизнес-плана, а обязательная комплексная экспертиза инвестиционного проекта позволяет подготовить обширную информацию для начала ра-

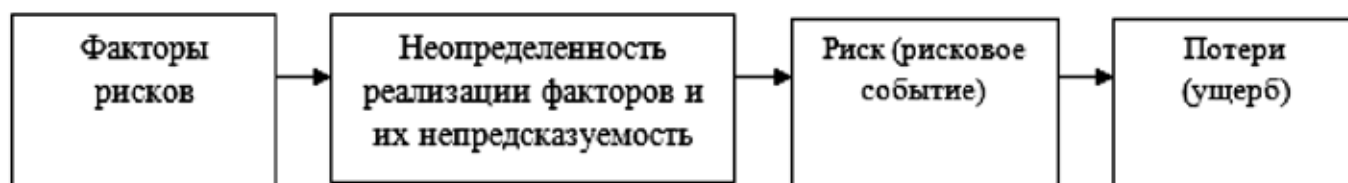


Рис. 1. Взаимосвязь основных характеристик риска

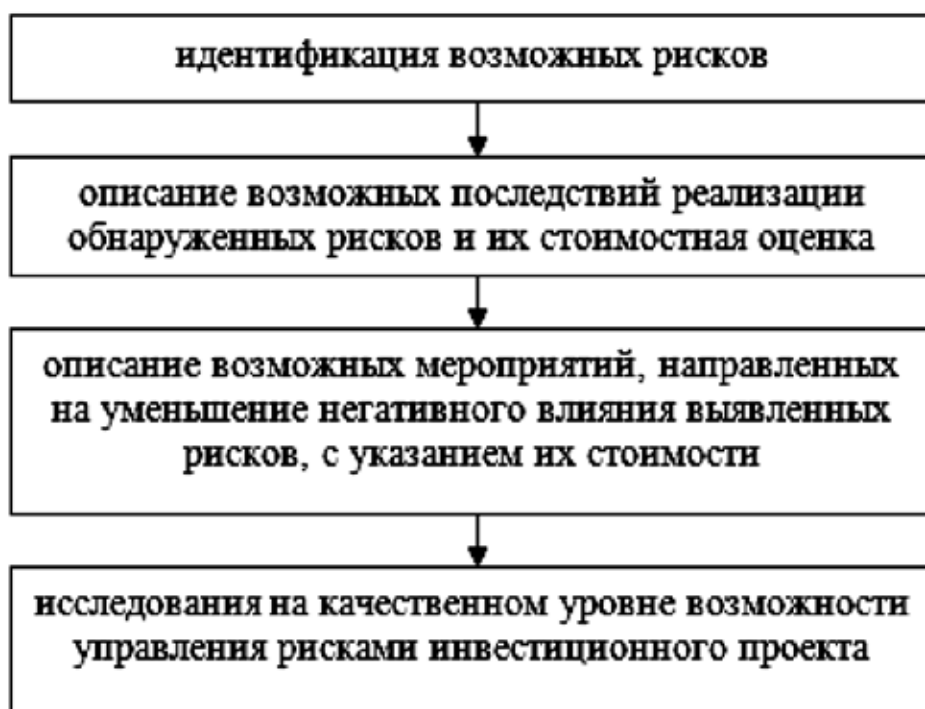


Рис. 2. Этапы качественного анализа рисков

боты по анализу рисков [2, с. 595]. Этапы качественного анализа рисков представлены на рисунке 2.

Основными результатами качественного анализа рисков являются [2, с. 601–602]:

1. выявление конкретных рисков проекта и порождающих их причин;
2. анализ и стоимостной эквивалент гипотетических последствий возможной реализации отмеченных рисков;
3. предложение мероприятий по минимизации ущерба и их стоимостная оценка.

Количественный анализ рисков предполагает численное определение величин отдельных рисков и риска проекта в целом. Характеристика количественных методов оценки рисков приведена в табл. 1.

В настоящее время, большое распространение получил метод экспертного анализа рисков. Экспертный анализ рисков применяют в случае, если объем исходной информации является недостаточным для количественной оценки эффективности (погрешность результатов превышает 30 %) и рисков проекта. Алгоритм экспертного анализа рисков следующий [2, с. 609–610]:

1. по каждому виду рисков определяется предельный уровень, приемлемый для организации, реализующей данный проект. Предельный уровень рисков определяется по столбальной шкале;
2. устанавливается, при необходимости, дифференцированная оценка уровня компетентности экспертов, являющаяся конфиденциальной. Оценка выставляется по десяти балльной шкале;

3. риски оцениваются экспертами с точки зрения вероятности наступления рискового события (в долях единицы) и опасности данных рисков для успешного завершения проекта (по сто балльной шкале);

4. оценки, проставленные экспертами по каждому виду рисков, сводятся разработчиком проекта в таблицы, в которых определяется интегральный уровень по каждому виду рисков;

5. сравниваются интегральный уровень рисков, полученный в результате экспертного опроса, и предельный уровень для данного вида и выносятся решение о приемлемости данного вида риска для разработчика проекта;

6. в случае, если принятый предельный уровень одного или нескольких видов риска ниже полученных интегральных значений, разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на снижение влияния выявленных рисков на успех реализации проекта, и осуществляется повторный анализ рисков.

Полностью избежать риска в инновационной деятельности невозможно, так как очень трудно предвидеть, какое нововведение будет иметь успех на рынке, а какое не будет пользоваться спросом. Однако на предприятиях на всех стадиях осуществления предпринимательского проекта разрабатываются мероприятия по снижению вероятности возникновения рисков.

Проведенное исследование показало, что существует необходимость дальнейшего углубления и развития знаний в области инновационных рисков предприятия.

Таблица 1. Характеристики количественных методов оценки рисков

Методы определения рисков	Область применения	Преимущества метода	Недостатки метода
Вероятностные методы	Оценка разнообразных показателей при наличии статистических данных за несколько предыдущих периодов	Простота в использовании, точность расчетов	Необходимость большого массива исходных данных. Описываемые процессы должны носить неограниченный повторяющийся характер
Экспертный анализ рисков	Оценка рисков привлеченными экспертами в случае отсутствия или недостаточного объема исходной информации	Отсутствие необходимости в точных исходных данных и дорогостоящих программных средствах. Возможность проводить оценку до расчета эффективности проекта. Простота расчетов	Трудность в привлечении независимых экспертов. Субъективность оценок
Метод аналогий	Определение степени риска на основе информации об аналогичных проектах или сделках	Простота использования	Необходимость наличия аналогичных проектов или сделок. Сложность в правильном подборе аналога. Сложность оценки степени точности, с которой уровень риска аналогичного проекта можно принять за риск рассматриваемого. Отсутствие методических разработок, подробно описывающих логику и детали подобной процедуры оценивания риска
Анализ чувствительности проекта	Оценка изменения результирующих показателей реализации проекта при различных значениях заданных переменных, необходимых для расчета	Теоретическая прозрачность. Простота расчетов. Экономико-математическая естественность результатов и наглядность их толкования.	Однофакторность метода и, как следствие, недоучет возможной связи между отдельными факторами. Метод не является всеобъемлющим, так как не рассчитан для учета всех возможных обстоятельств
Анализ сценариев развития проекта	Разработка и сравнительная оценка нескольких вариантов (сценариев) развития проекта. Рассчитываются пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный варианты (сценарии) возможного изменения переменных	Учет корреляционной взаимосвязи переменных и оценка влияния этой зависимости на значение показателя эффективности. Возможность получить достаточно полное представление об инвестиционном проекте, определить его слабые и сильные стороны, сделать обоснованный вывод о целесообразности реализации этого проекта	Рассмотрение только нескольких возможных исходов, хотя число возможных исходов не ограничено. Проблема достоверности вероятностных оценок. Необходимость выполнения достаточно большого объема работ по отбору и аналитической обработке информации
Метод построения дерева решений проекта	Расчет вероятностей. Позволяет оценить каждый путь и выбрать менее рискованный	Графическое построение различных вариантов решений. Наглядность результатов и процесса анализа. Простота в использовании	Техническая сложность при наличии больших размеров исследуемого «дерева решений». Большая вероятность ошибки при использовании большого числа альтернативных решений

Методы определения рисков	Область применения	Преимущества метода	Недостатки метода
Имитационные методы	Базируются на пошаговом нахождении значения результирующего показателя за счет проведения многократных опытов с моделью.	Прозрачность всех расчетов. Простота восприятия и оценки результатов анализа проекта всеми участниками процесса планирования. Совершенствует уровень принятия решений по малоприбыльным проектам. Помогает идентифицировать производственные возможности. Освещает секторы проекта, требующие дальнейшего исследования и управляет сбором информации. Выявляет слабые места проекта и дает возможность внести поправки. Предполагает неопределенность и возможные отклонения факторов от базовых уровней	Существенные затраты на расчеты, связанные с большим объемом выходной информации. Для оценок и выводов используются вероятностные характеристики, что не очень удобно для непосредственного практического применения. Реализация методики возможна только с помощью современных информационных технологий. Неопределенность функций распределения переменных, которые используются при расчетах. Применение методов не дает однозначного ответа на вопрос о том, следует ли все же реализовывать данный проект или нет
Оценка риска на основе анализа финансового состояния	Оценка риска банкротства на основе анализа финансового состояния	Один из самых доступных методов относительной оценки риска как для самих предприятий, так и их партнеров. Всесторонняя оценка степени надежности предприятия	Трудности определения «эталонных» значений показателей. Необходимость большого количества исходных данных. Трудности в проведении расчетов
Оценка риска на основе анализа безубыточности	Расчет критических соотношений и анализ чувствительности отклонений от них	Позволяет точно определить величину, отклонение от которой ведет к риску	Требует создания определенной «шкалы», позволяющей судить о степени отклонения от критических значений
Комбинированный метод	Решение сложных задач, когда требуется использование нескольких методов одновременно	Позволяет решать сложные задачи	Сложность расчетов. Необходимость большого количества исходных данных для расчета

Литература:

1. <http://www.risk24.ru/innovriski.htm> — Инновационные риски.
2. Мазур И.И. Управление проектами: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности 061100 «Менеджмент орг». / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. — 4-е изд., стер. — Москва: Издательство «Омега-Л», 2007. — 664 с. — (Современное бизнес-образование). — ISBN 5-370-00049-2. — ISBN 978-5-370-00049-2.
3. Юрлов Ф.Ф. Оценка эффективности инвестиционных проектов и выбор предпочтительных решений: Учеб. Пособие / Ф.Ф. Юрлов, Е.А. Зайцева, Д.А. Корнилов, А.Ф. Плеханова; Нижегородский государственный технический университет. Нижний Новгород, 2003. 132 с. — ISBN 5-93272-205-3.

Направления активизации инвестиционной деятельности предприятий: финансово-учетный аспект

Мешкова Нина Олеговна, старший преподаватель
Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Активизация инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов является ключевой экономической задачей в каждом российском регионе. Расширить возможности отечественных предприятий в данном направлении можно посредством грамотной организации финансово-учетной системы.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, мультипликатор инвестиций, амортизация основных средств, лизинг.

Стабилизация российской экономики и ее последующий рост невозможны без активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов. При этом каждый регион должен внести посильный вклад в процесс мобилизации инвестиций.

Положительные тенденции в региональной экономике произойдут лишь в том случае, если рост инвестиций приведет к адекватному увеличению валового регионального продукта (ВРП), что отражает показатель мультипликатора инвестиций (M_i):

$$M_i = (ВРП_o - ВРП_p) / (I_o - I_p), (1)$$

где ВРП_o – ВРП за отчетный год, руб.

ВРП_p – ВРП за предыдущий год, руб.

I_o – инвестиции за отчетный год, руб.

I_p – инвестиции за предыдущий год, руб.

В развитой рыночной экономике прирост инвестиций обычно приводит к более значительному приросту ВРП, в чем и проявляется эффект мультипликатора. Такой эффект возникает в связи со следующими взаимосвязанными событиями:

- 1) инвестиции в отрасль А;
- 2) прирост объемов производства в отрасли А;
- 3) положительная динамика развития в отраслях Б, В и других, являющихся смежными по отношению к отрасли А.

Однако для проявления положительного эффекта мультипликатора инвестиций требуется выполнение следующего условия: темпы роста производительности труда, фондоотдачи и материалоотдачи в инвестируемых производствах и отраслях должны превышать темпы роста инвестиций. Для выполнения указанного условия необходимо выбирать приоритетные и одновременно выгодные объекты инвестирования.

Кроме того, уровень инвестиций влияет не только прямо (на показатели непосредственно экономического развития, ключевыми из которых являются ВВП и ВРП), но и косвенно на целый ряд показателей социального развития, тем самым, определяя не только экономическую, но и социальную устойчивость системы. При этом одним из важнейших показателей, на который опосредованно

влияет уровень инвестиций, является уровень занятости, что подчеркивается исследователями различных экономических течений [2, с. 67].

Занятость и безработица, в свою очередь, являются одними из ключевых показателей социальной сферы, находящихся в сфере внимания государства – достижение высокого уровня занятости и сохранение рабочих мест являются одной из задач органов государственной власти как на макро-, так и на микроуровне [3, с. 111].

В итоге, согласно указу Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», одной из основных долгосрочных целей социально-экономического развития России устанавливается увеличение объема инвестиций не менее чем до 25 % ВВП к 2015 году и до 27 % – к 2018 году [1].

Однако инвестиционная активность предприятий в России оставляет желать лучшего. Например, инвестиционный поток в экономику города Брянска за 2012 год не только не увеличился, а даже немного снизился (таблица 1).

Основным источником инвестиций в г. Брянске традиционно являются привлеченные средства (их доля в общем объеме инвестиций составляет более 60%). В то же время удельный вес привлеченных средств в общей структуре источников финансирования инвестиций в 2012 г. снизился с 65,8% до 64%.

Для активизации инвестиционной деятельности предприятия должны максимально полно использовать все доступные внутренние и внешние источники инвестиций. Причем среди собственных финансовых ресурсов особое внимание необходимо уделить средствам амортизационного фонда. Ведь его прямым целевым назначением как раз и является воспроизводство внеоборотных активов (в первую очередь – основных средств). Важно сделать так, чтоб это воспроизводство стало расширенным. А для этого следует умело начислять и использовать амортизацию основных средств и нематериальных активов.

Так, за годы реформ, начиная с 1992 г. в начислении и использовании амортизации на отечественных предприятиях были допущены серьезные просчеты, а именно:

- 1) в период проведения обязательных переоценок ос-

Таблица 1. Основные показатели инвестиционной деятельности в городе Брянске [4]

Показатели	2011 г.	2012 г.	Отношение 2012 г. к 2011 г., %
Инвестиционный поток в экономику города, тыс. руб.	14 708 159	14 189 825	99,7
В т.ч.:			
собственные средства предприятий	5 026 978	5 112 554	101,7
привлеченные средства	9 681 181	9 077 271	93,8

новых средств применялись заниженные коэффициенты их пересчета с учетом уровня инфляции (как следствие — остаточная стоимость основных средств оказалась заниженной, что не давало предприятиям возможности возмещать их реальный физический износ);

2) существенные различия в механизме начисления ускоренной амортизации в целях финансового учета, а также в целях налогообложения ограничивают применение данного механизма (российские предприятия в основном используют линейный способ начисления амортизации, поскольку он является самым простым и удобным в применении — только он одинаково применяется как в финансовом, так и в налоговом учете);

3) отсутствие возможности контролировать процесс использования средств амортизационного фонда на счетах бухгалтерского учета приводят к тому, что многие предприятия используют амортизационные отчисления не по целевому назначению, а на финансирование текущих расходов, в том числе — и на выплату заработной платы своим работникам.

Несмотря на то, что ведущая роль в указанных просчетах принадлежит государству, на уровне отдельных хозяйствующих субъектов все-таки можно попытаться изменить ситуацию к лучшему и превратить амортизационный фонд в действенный источник финансирования инвестиций, параллельно мобилизуя и другой важный источник собственных средств — чистую прибыль.

В частности предприятия должны:

1) использовать механизм ускоренного списания основных фондов, несмотря на параллельное увеличение трудоемкости учетных работ;

2) организовать аналитический учет использования средств амортизационного фонда для контроля над его целевым использованием.

Так, ускоренное списание основных средств в целях финансового учета напрямую увеличит объем амортизационных отчислений. Кроме того, это поможет сэкономить на налоге на имущество организаций, так как он начисляется от остаточной стоимости основных средств (по данным бухгалтерского (финансового) учета). А при использовании ускоренных способов (способа уменьшаемого остатка или по сумме чисел лет) остаточная стоимость убывает значительно быстрее. Сэкономленные

средства могут быть направлены на финансирование инвестиционной деятельности предприятий.

Ускоренное списание основных средств в целях налогового учета (посредством применения нелинейного способа начисления амортизации, а также «амортизационной премии») позволит получить бесплатную отсрочку по уплате налога на прибыль в первую половину нормативного срока службы имущества. Соответственно, средства, полученные в результате такой налоговой отсрочки, должны быть так же направлены на расширение инвестиционной деятельности предприятий.

При организации аналитического учета использования средств амортизационного фонда для контроля над его целевым использованием предприятиям следует вводить два дополнительных аналитических счета: «Амортизационный фонд начисленный» и «Амортизационный фонд использованный».

При этом лучше всего помещать средства амортизационного фонда на отдельный специальный банковский счет. Для этих целей подходит депозитный счет, который позволит не только отделить средства амортизационного фонда от остальной денежной массы предприятия, но и получить дополнительные экономические выгоды — процентный доход. Такая модель, кстати, достаточно широко применяется за рубежом. На рис. 1 данная модель изображена наглядно.

При этом на первых порах необходимо открывать краткосрочные (до 3 месяцев) депозиты, так чтобы ликвидность таких активов была максимальной. В дальнейшем возможно часть средств амортизационного фонда помещать и на более длительные сроки (но не более 1 года).

Среди внешних источников финансирования инвестиций предприятий особое внимание следует обратить на операции лизинга, представляющего собой долговременную аренду машин, оборудования, транспортных средств и т.д. с правом последующего выкупа. Лизинг способствует устранению противоречия между потребностью хозяйствующих субъектов в инвестициях и средствах производства и ограниченными финансовыми возможностями предприятий. При этом предприятия-лизингополучатели должны учитывать лизинговое имущество на своем балансе (обособленно от собственных объектов основных



Рис. 1. Модель одновременной оптимизации управления денежными средствами и учета амортизации основных средств предприятия

средств). В результате, у них появится возможность начислять по лизинговому имуществу амортизацию, в т.ч. — и с помощью ускоренных способов (со всеми вышерассмотренными последствиями).

В свою очередь государство для успешной мобили-

зации инвестиционных средств должно совершенствовать нормативно-правовую базу, обеспечивая надежные государственные гарантии сохранности, рационального использования и возврата этих средств инвесторам вместе с определенными доходами.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» // Собрание законодательства РФ. — 07.05.2012. № 19. Ст. 2333.
2. Пахалина Т.А. Безработица в разрезе основных направлений экономической науки: причины и механизмы борьбы // Вестник экономики, права и социологии. 2011. №3. С. 65—70.
3. Сухопаров Е.Н. Анализ эффективности реструктуризации с позиций заинтересованных сторон на примере предприятий мебельной промышленности // В мире научных открытий. 2011. № 10. С. 107—120.
4. Официальный сайт Брянской городской администрации: <http://admin.bryansk.ru>

Мотивация труда банковских работников

Мухаметлатыпов Роман Филорович, преподаватель;

Афони́на Анастасия Сергеевна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Хорошо продуманная система мотивации труда является одним из важнейших факторов, определяющих успешность организации.

Проблемы, связанные с усилением воздействия мотивации на результаты труда, особенно остро стоят в сфере, использующей высококвалифицированный и интеллектуальный труд работников. [3] Поэтому особенно важно соответствующим образом подходить к вопросу мотивации труда банковских работников.

Интенсивное развитие банков, в условиях жесткой конкуренции, требует от работников повышенной производительности, освоение новых (более эффективных) технологий и качественного предоставления банковских услуг.

В процессе работы сотрудников банка затрагивают факторы, непосредственно влияющие на мотивацию:

- регулярный контроль текущего уровня знаний сотрудников;
- неравномерная загруженность в течение дня (месяца, года);
- высокая степень ответственности за проведенные операции и принятые решения;
- длительная работа на компьютере и монотонность;
- работа в режиме сверхурочного времени;
- строгая регламентация всех трудовых процессов;
- негативные психологические состояния (стресс, раздражительность, сильное утомление, и т.д.);

Необходимо разрабатывать систему мотивации с учетом особенностей банковской работы.

Оплата труда имеет самую высокую степень влияния на трудовую мотивацию. Существуют различные типы схем оплаты труда банковских работников, помимо должностного оклада [1]:

1. Премии. Осуществление денежных выплат за выполнение работником (подразделением или банком в целом) определенных задач банка.

2. Комиссионные — получение процента от суммы сделок (относится прежде всего к кредитным менеджерам). Комиссионные могут быть использованы как в сочетании с базовым окладом, так и независимо от него, полностью составлять заработную плату сотрудника.

3. Специальные индивидуальные вознаграждения в качестве признания ценности того или иного сотрудника. Например, премии за верность компании, которыми награждают работников, проработавших в банке определенное количество времени.

4. Программы разделения прибыли. Данные программы предполагают получение сотрудником определенного процента прибыли компании.

Материальные выплаты, зависящие непосредственно или косвенно от результатов труда, выступают весомым фактором мотивации. Сотрудники должны иметь ясное представление за что они получают вознаграждение. Премии, бонусы, разовые выплаты легче поставить в зависимость от работы банковских служащих. Но при этом необходимо учитывать периодичность выплат. В случае, если бонусы будут выплачиваться редко, психологически они перестают расцениваться как реальная часть дохода. А если бонусы будут выплачиваться часто, но в небольшом размере, то это хоть и повысит удовлетворенность трудом, но не окажет существенного влияния на мотивацию. Поэтому необходимо чередовать размер и периодичность выплат, учитывая степень ответственности и сложности работы банковских служащих.

Материальная мотивация обязательно должна подкрепляться другими инструментами.

Наиболее значимым для работников считается наличие в кредитной организации социального пакета, который может быть представлен в денежной и неденежной форме.

Социальный может включать:

- а) дополнительные пособия (за неотработанное время):
 - отпуск;
 - оплата больничных листов;
 - выплаты при увольнении;
 - пособия по безработице;
- б) выплата страховок:
 - страхование жизни;
 - страхование от несчастных случаев;
 - медицинское страхование, страхование нетрудоспособности и др.
- с) льготные услуги:
 - персональные услуги (льготное кредитование для сотрудников)
 - программы материальной помощи, оплата мобильной связи, предоставление личного автомобиля и пр.);
 - льготы (отпуск по уходу за детьми, оплата обучения, бесплатное питание и пр.)
- д) пенсионные программы

Мотивация банковских работников неразрывно связана с развитием благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Работа в дружном, сплоченном коллективе положительно отражается на результатах совместной деятельности. Благоприятный социально-психологический климат характеризуется доверием, оптимизмом, взаимной поддержкой и вниманием со стороны коллег. Коллективная работа — одна из особенностей банковской работы, поэтому улучшению социально-психологического климата необходимо уделять большое внимание.

Положительно на банковскую деятельность влияют благоприятные условия труда. Выделяют следующие факторы условий труда [2]:

— санитарно-гигиенические — температурный режим, освещение, влажность, атмосферное давление, вибрация, различные виды излучений, загрязненность пылью и т.п.

— социально-психологические — организация рабочего места, темп работы, режим труда и отдыха, физическая нагрузка, монотонность работы, нервно-психическое напряжение, функциональные качества оборудования и т.п.

— эстетические — архитектурно-художественное оформление интерьера (мебель, озеленение, цветовая гамма, предметы декоративно-прикладного искусства).

Для создания хороших условий труда необходимо учитывать все вышеперечисленные факторы.

Достаточно действенным инструментом в системе мотивации труда банковских служащих считаются моральные стимулы. Они могут осуществляться по двум направлениям:

— Поощрение — знаки внимания, символы отличия, комплименты, похвала, грамоты, награды и т.д.

— Порицание — замечания, выговоры, штрафы и т.д.

Для того, чтобы моральные стимулы имели ощутимый эффект, необходим индивидуальный подход к каждому сотруднику и широкий спектр всевозможных мер стимулирования.

Одним из вариантов морального стимулирования может быть привлечение сотрудников к управлению банком. Вовлеченные в процесс работы, они почувствуют свою причастность и ощутят личную роль в общем успехе банка.

Литература:

1. Ильясов С.М., О мотивации персонала коммерческого банка // Банковское дело. — 2010. — №4. — с. 68–71
2. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — №2. — с. 83–88
3. Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях / О.Н. Волгина. — http://www.cfin.ru/books/examen/descr_hr_in_banks.shtml

Государственные гражданские служащие как специфические субъекты трудовых отношений

Мухаметлатыпов Роман Филорович, ассистент;
Бикбулатова Гузель Габитовна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Государственная служба — это трудовой деятельности, заключающийся в практическом осуществлении государственных функций. Виды государственной службы: военная служба и правоохранительная служба. Правоотношения в системе государственной службы требуют регу-

На мотивацию персонала банка большое влияние оказывает развитие корпоративной культуры, которая предполагает признание миссии, целей и ценностей банка работником, а также его активное участие в разработке стратегических целей и действия для их реализации. Благодаря сильной корпоративной культуре организация создает систему социальной стабильности, помогает сплачивать коллектив, создавая благоприятный психологический климат.

Резервы усиления мотивации труда есть в области продвижения по службе и ротации кадров. Перспективы карьерного роста — очень важный фактор, который позволяет сохранить сотрудников на местах, и стимулирует их уверенно работать дальше. Повышение квалификации банковских работников эффективно тогда, когда носит регулярный характер. Считается, что для поддержания мотивации персонала на должном уровне и устранения в этой связи только лишь фактора однообразия банковских операций, необходимо подвергать ротации банковский персонал каждые три года.

Система мотивации труда банковских работников должна сочетать интересы банка в целом, отдельных подразделений и конкретных сотрудников и стимулировать достижение высоких финансовых результатов работы банка. А правильное сочетание материальных и нематериальных рычагов мотивации будет способствовать созданию эффективной системы мотивации труда.

В основе банковской работы — нацеленные на развитие и достижение результата сотрудники, и есть та движущая сила, обеспечивающая эффективную деятельность и успех банка.

лирования законами в аспекте трудового права. Эффективная мотивация труда связана с формой труда.

Люди, которые работают в других трудовых отраслях, подвержены другими мотивациями, чем экономисты, а военные далеки от мотивов государственных служащих. По-

этому нужно разобрать подходящих методы мотивации в отличие труда государственных служащих от труда в других сферах.

В России в 90-е г. XX в начали отделять госслужащих в отдельную категорию рабочих с точки зрения правового статуса. Это обуславливается тем, что в советский период все трудоспособное население, были работниками, которые наняты государством прямо или косвенно. Только с началом в России политических и экономических преобразований произошли изменения в системе государственных служащих в особую правовую категорию.

Занятые в других трудовых сферах граждане работают «на себя», в то время как государственный служащий работает во «благо» государству, но и, исполняет государственные функции, обделяет себя в профессии, воплощает волю государства, а не свою собственную. В отличие от других граждан, ограничиваются не только его конституционные права, но и другие личные права и свободы. Например, существуют запреты на получение дополнительного заработка в других трудовых сферах, то есть на занятие другой оплачиваемой деятельностью, особенно нельзя заниматься предпринимательской деятельностью. Согласно действующему законодательству государственному служащему нельзя выполнять иную оплачиваемую работу, кроме научной, медицинской, преподавательской и творческой деятельности. Педагогическая, медицинская, научная и творческая деятельность здесь в расчет братья не может, так как она мало оплачивается и служит, в основном, удовлетворению творческих потребностей. В такой ситуации заработная плата госслужащего принимает особое значение.

Другим важным ограничением был запрет государственным служащим на участие в забастовках, в митингах в том числе в забастовках с целью защиты своих профессиональных прав. Ввиду того, что право на забастовку есть прекращение работы работниками отдельного предприятия, группы предприятий, отрасли одно из главных и законных средств, с помощью которых работники и их предприятия могут осуществлять и отстаивать свои социальные и экономические мнения. Такие ограничения прав и свобод в интересах занятых в государственной службе требуют вознаграждения, которые должны включать в себя комплекс мер, направленных:

1. на вознаграждение ограничений, обусловленных характером деятельности;
2. на реализацию социальных ожиданий, в основу профессионального выбора государственного служащего;
3. на устранение факторов, мешающих его служебной деятельности. Под этим могут рассматриваться меры по соединению частных интересов служащих с интересами службы.

При трудоустройстве на работу государственный служащий обязан предоставить полные сведения о доходах и имуществе на данное время. Такие требования, предшествуют при приеме на государственную службу, не принята в других трудовых сферах. Например, в банков-

ской сфере изучается уголовное и политическое прошлое кандидата, а в сфере торговли и в других сферах — заслуги и успехи, но ни как не материальное положение человека.

Отличительная черта деятельности госслужащего состоит в следующем:

- государственные служащие непосредственно материальных ценностей не создают, но в то же время обеспечивают условия их нормального производства. Каждый госслужащий является вспомогательной частью для производства материальных благ;
- предметом труда является информация, которая в то же время выступает и средством воздействия на управляемых;
- права — все государственные служащие воздействуют на людей посредством исходящей от них информации, облаченной в форму актов, постановлений, приказов, законов и пр. документов, обязательных к выполнению соответствующими группами частных лиц или организаций. Особенность состоит в том, что эти права не могут быть использованы в собственных целях;
- государственные служащие занимают должности в государственных сферах, что означает, что они работают в государственных интересах, выполняя волю тех государственных органов, которые оплачивают их труд;
- оплата работы, которую получают государственные служащие, осуществляется из государственного бюджета;
- государственный служащий действует от имени государства или государственного органа со всеми вытекающими последствиями;
- государственные служащие выполняют свои деятельность на профессиональной и компетентной основе, а поэтому может занять свою должность только после соответствующих процедур, подтверждающей его опыт, навыки, знания.

Законодательство не разрешает государственным служащим заниматься предпринимательской деятельностью, оказывать содействие предпринимательским сферам, заключать с ними сделки, получать вознаграждение от других лиц за выполнение или невыполнение должностными лицами своих служебных обязанностей; заставлять их представлять декларации о доходах при назначении на должность, совершении имущественных сделок на сумму, превышающую стократную минимальную заработную плату, установленных федеральным законом, ценные бумаги, облигации, акции по которым может быть получен доход. В соответствии с законодательством нарушение правил государственных служащих, непредставление ими декларации о доходах или умышленное представление в ней недостоверной информации влечет снятие с назначенной должности.

Предвкушение государственных служащих в первую очередь связаны с удовлетворением потребностей — стремление к профессиональному росту по карьерной лестнице, уважению, получение достойных материальных благ. При этом остаются за пределами поля их внимания, но, должны удовлетворяться на достаточно высоком и

достойном уровне. Они должны зависеть от общего благосостояния населения района, города, области, региона, республики, т.п. В этом проявлении, наряду с поднятием статуса государственной службы, видны проблема профессионального и личностного роста государственных служащих. Причем явно прослеживаются две стороны этого вопроса:

1) карьера служебная, то есть повышение профессионального и должностного статуса, связанное с расстановкой кадров;

2) карьера профессиональная, то есть профессионально-квалификационное развитие, связанное с обучением, желанием делать более сложную работу.

Различают четыре вида служебных направления госслужащих: на характер работы, на условия работы, на вознаграждение, на карьеру.

В жизни эти типы направления сочетаются в различных видах. Для достижения максимальной эффективности отдачи труда нужно использовать конкретную направленность.

Удовлетворенность работой у госслужащих почти не существует с точки зрения первичных потребностей, точнее, эта деятельность остается в тени. Чаще всего их мотивация учитывается с точки зрения вторичных потребностей, в данном случае более существенных потребностей. Государственные служащие нанимаются не просто на заработную плату, а чтобы служить наивысшим национальным интересам. Деньги, роскошь для таких людей — не главное. Мотивация государственных служащих не должна ограничиваться их материальным обеспечением, но должна учитывать их психологический интерес, самоуважение и признание со стороны коллег, начальства, общества в целом. Здесь возникает первоочередная проблема создания положительного, делового стиля государственной службы на основе правдивой и оперативной информации. Денежное вознаграждение государственного гражданского служащего, будучи оплатой его трудовых возможностей, является составной частью системы зарплаты трудового права, исходя из прошедшего периода развития денежного содержания госслужащих, непрерывно связанной с историей развития зарплаты, а также из того, что Закон о государственной гражданской службе предусматривается понятиями, присущими системе зарплаты в трудовом праве. У денежного содержания госслужащего одна правовая природа с зарплатой, одинаковые функции и гарантии. Многие пробелы в законодательстве о денежном содер-

жании госслужащих восполняются при помощи норм трудового законодательства. Денежное содержание, как и зарплата, выплачивается систематически за производимую служебную деятельность. Денежное содержание, как и зарплата, делится на основную и дополнительную части. Вычеты из вознаграждения за труд государственного гражданского служащего возможны лишь по основаниям, указанным в Трудовом кодексе Российской Федерации. Материальное вознаграждение является основой, предопределяющим мотивом поведения государственного служащего, поэтому, материальные стимуляторы должны играть главную роль в мотивации труда государственных служащих. Например, статья 23 «Поощрение государственных служащих» говорит о единовременном денежном поощрении, которое выплачивается за выполнение служебных заданий особой важности или сложности. Такое поощрение, в зависимости от его размера, может подвигнуть служащего к проявлению своих лучших черт. Такую законодательно предусмотренную социальную и материальную поддержку имеет далеко не каждый негосударственный рабочий. Для рабочих в коммерческих сферах, такое просто невозможно. Так скажет любой опытный менеджер любой коммерческой организации, рассматривая обогащенный набор мотивационных механизмов, созданный для государственных гражданских служащих. В это время уровень активности рабочих намного выше, чем в государственных учреждениях. В чем причина такой разницы? Дело в том, что наличие мотивационных механизмов не предопределяет их эффективного использования руководителями государственных структур, которые являются объектами тех же мотивационных механизмов, которыми они благополучно не используют. Какие же методы мотивации предлагает современное государство для государственных гражданских служащих?

В России, в послереволюционное время у номенклатуры был очень мощный мотивационный фактор объединять, повышать свою значимость для того, чтобы не отпущиться в «обычный» рабочий класс или же в крестьянство, избежать изнуряющего физического труда, не лишиться легко создаваемых силами «рабочего класса» льгот и преимуществ, магазины специального обслуживания, льготы на жилье, пособия и выплаты. На сегодняшний момент, служба в государственных органах власти всего лишь один из видов труда, к тому же, не особенно вознаграждаемый, и поэтому мотивация и стимулирование его труда требует тщательного подхода.

Литература:

1. Корнийчук Г.А. Государственные служащие. Особенности регулирования труда государственных служащих РФ. — М.: Альфа-Пресс, 2006. — 109 с.
2. Полетаев Ю.Н. Правовое положение государственных гражданских служащих в сфере труда. — М.: Городец, 2005. — 192 с.
3. О государственной гражданской службе в Российской Федерации: федер. закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2004. — N 31. — ст. 3215.

4. <http://www.bestreferat.ru/referat-83216.html>
5. <http://www.mag-consulting.ru/ru/node/885>
6. <http://zakonprost.ru/zakony/o-gossluzhbe/>

Современное состояние малого предпринимательства в России

Мухаметлатыпов Роман Филорович, преподаватель;
 Дадаханова Регина Ринатовна, студент
 Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Переходный период экономики России к рыночным отношениям обособлен с процессом становления и развития предпринимательства.

Предпринимательская деятельность является важнейшим элементом любой рыночной экономики, т.к. она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это — движущая сила развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разобратся в различных аспектах предпринимательства как социально-экономического феномена.

Предпринимательство — это стиль хозяйствования, которому, присущи принципы новаторства, использование инновационных технологий, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределение и потребление товаров и услуг, а также независимость, ответственность и стабильность.

Важной составляющей социально-экономического развития страны является малое предпринимательство. Малое предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться [2, с. 182—185].

Малое предпринимательство занимает определенную нишу в системе экономических отношений современного общественного устройства.

В современной рыночной экономике развитие малого бизнеса является главным фактором создания конкурентоспособной экономики и государства в частности.

В экономически развитых странах число малых и средних предприятий достигает 80—99% от общего числа предприятий, в этом секторе сосредоточены две трети экономически активного населения, производится более половины валового внутреннего продукта. Именно в сфере малого производства происходит большая часть всех инноваций, которые создают дополнительные рабочие места и формируют «средний класс». В этих странах проводится активная и последовательная политика по поддержке и развитию предпринимательства.

В России нынешние возможности малого бизнеса пока ещё используются не на полную мощность. По статисти-

ческим данным, имеет место порядковое различие в численности малых предприятий между развитыми странами мира и Россией.

Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по степени «насыщенности» малыми предприятиями, в частности, на тысячу жителей. Так, на тысячу граждан в среднем приходится всего лишь 10 малых предприятий, тогда как в развитых европейских странах — не менее 35. Роль малого бизнеса в общественном производстве также существенно различается от 10—11% ВВП в России, и до 50—60% в развитых странах мира.

Малое предпринимательство в Российской Федерации испытывает серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства, по регулированию экономики, устранению административных барьеров и преодолению коррупции.

В возникшей ситуации в первую очередь необходимо выработать долгосрочную стратегию развития малого бизнеса в России, которая позволит разрешить проблемы, связанные с процессом формирования новой социально-экономической системы страны.

Именно сейчас, когда динамично развивающийся малый бизнес, особенно его инновационная сторона, является важнейшим фактором развития рыночной экономики, повышения благосостояния людей, улучшения социально-экономической сферы в стране, в первую очередь нужен государственный подход, чтобы малый бизнес был обозначен как объект, стратегической политики развития конкурентоспособного государства.

Помимо выше сказанного для успешного развития малого бизнеса необходимо также:

- иметь развитую правовую систему, включающую законы, эффективно защищающие предпринимателя. Формирование правовой среды решает многие проблемы, которые возникают на пути развития малого предпринимательства, начиная с момента регистрации, лицензирования и заканчивая процедурами банкротства и прекращения их существования;

— осуществлять искоренение административных барьеров, расходы на преодоление которых, по оценкам экспертов, на сегодняшний день достигают 10% от выручки предприятия. Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, упростить процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции. Административное вмешательство в большей степени негативно отражается на малом бизнесе;

— слабо развитая система гарантий и страхования рисков для финансирования и кредитования малого бизнеса, так же ограничивает доступ средних предприятий к кредитным ресурсам. Кредиты в нашей стране выдаются только под залог или поручительство, которые далеко не всегда могут предоставить малые предприятия. Отсутствуют специальные банки для обслуживания малого бизнеса. В особо трудном положении оказываются частные предприятия малого бизнеса: невозможность получения кредита исключает возможность их конкуренции с иными предприятиями;

— решение проблем налогообложения, так как именно давление со стороны налоговой системы на малый бизнес выходит за пределы разумного в нашем государстве. Четко не продуманная налоговая политика способствует ещё большему уходу малого бизнеса в теневую сторону экономики, второстепенно работая на пользу криминальных структур.

Таким образом, говоря о важности развития малого бизнеса как фактора улучшения социально-экономической стороны государства необходимо, чтобы малое предпринимательство стало одним из приоритетных направлений государственной политики. Ведь, помощь со стороны государства, а также содействие со стороны региональных органов власти, могут оказать существенное влияние на прогресс малого бизнеса, формированию

среднего класса, снятию социально-экономической напряженности, способствовать насыщению рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, развитию конкуренции и стабилизации цен. В настоящее время, Россия находится в той стадии, когда есть масса возможностей для создания новых проектов, внедрения инновационных технологий [3, с. 22–23].

Как показывает практика, достижения в части развития малого бизнеса в сфере социальной инфраструктуры имеют те из субъектов Российской Федерации, в которых разработаны, утверждены и реализуются программы, посвященные формированию в регионах благоприятной среды для развития малых предприятий; решению проблем занятости трудоспособного населения; насыщению рынка потребительских товаров и услуг за счет развития соответствующих производств в регионе; достижению высокой конкурентоспособности местной продукции, прежде всего на региональном рынке; сохранению и развитию имеющегося потенциала; поощрению конкуренции и преодолению монополизма отдельных хозяйствующих субъектов на местном рынке; созданию благоприятной (стабильной) социально-экономической обстановки в регионе.

В экономике России поддержка малого предпринимательства государством осуществляется в различных формах [1]:

а) создание системы информационного обеспечения, обучения и переподготовки кадров, нормативной базы, финансовой инфраструктуры и т.п.;

б) налоговые льготы и послабления;

в) целевые фонды, финансирование из федерального и местных бюджетов, зарубежная финансовая помощь на поддержку предпринимательских структур в России.

Государственной поддержкой охватываются, создаваемые предпринимательские структуры до момента их перехода из малого в категорию крупного предпринимательства.

Литература:

1. Асаул А.Н., Денисова И.В., Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне // Научные труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. СПб.: – 2008. – 280 с.
2. Гражданкин В.А., Становление и развитие малого предпринимательства в России // Экономика. – 2009. – №2. – с. 182–185
3. Перечнева И., Анализ инвестиционной активности бизнеса // Эксперт-Урал. – 2012. – №48. – с. 22–23

Мотивация предпринимательской деятельности

Мухаметлатыпов Роман Филорович, преподаватель;

Дадаханова Регина Ринатовна, студент

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Переход российской экономики к рыночным отношениям неизбежно связан с установлением и развитием предпринимательства. Успех в предпринимательской деятельности достигается знаниями, практикой, необходимыми материальными средствами и психологическими качествами личности.

В большинстве стран мира, предпринимательство служит мощным двигателем экономического и социального развития. Предпринимательство выполняет управленческую, организационную, рыночную функции. Посредством предпринимательства реализуются нововведения в торговле, информационных технологиях и других отраслях.

Предпринимательство способствует формированию среднего класса как главного гаранта стабильности и эффективности экономики страны [2, с. 140–144].

Исходя из этого, особую актуальность приобретает исследование и анализ мотивации современного предпринимателя в частности и предпринимательской деятельности в целом.

Сущность предпринимательской деятельности проявляется в ее основной функции — это создание экономических благ, позволяющих удовлетворить различные потребности людей и общества в целом.

Для развития предпринимательства необходима стабильность государственной социальной и экономической политики, льготный налоговый режим, усовершенствованная инфраструктура поддержки предпринимательства, наличие гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей, эффективной системы защиты интеллектуальной собственности. Предприниматели должны иметь возможность свободно выходить на внешний рынок. Также для развития предпринимательства немаловажно создать доступную кредитную систему, предоставить возможность приобретать средства производства, сырье и необходимые комплектующие изделия.

На мой взгляд, важно понять, что движет собственниками, когда они принимают решение начать новый проект. От того на сколько будет высокой мотивация предпринимателя, зависит успех всей его деятельности.

Под мотивом подразумевается, совокупность побуждений людей к тем или иным действиям. Мотив предпринимательской деятельности направлен на удовлетворение общественных потребностей, побудительным мотивом которой, выступает личный интерес.

В предпринимательской деятельности присутствует взаимодействие двух аспектов. Первый аспект — материально-мотивационный, он связан с рыночной оценкой

деятельности, размерами вознаграждения в форме дохода или прибыли. Вторым аспектом — общеэкономический, связанный с реализацией индивидуальных способностей, возможностями полноценного воплощения потребности в самостоятельную, инициативную деятельность.

Определяющая мотивация, с которой выходит предприниматель на рынок — это мотивация доходности, вопрос рентабельности и достижение цели. В большинстве случаев проект запускается с целью повышения эффективности. Предприниматель смотрит, сможет ли он обеспечить снижение затрат, начать выпуск более качественной продукции, вывести на рынок продукт с новыми свойствами, но с меньшей себестоимостью. То есть инвестиционный проект рассматривается, как возможность сэкономить, и уже за счет этого обеспечить рост. Стремление предпринимателя повысить эффективность — правильное и разумное.

Выраженный в доходе материальный интерес, является побудительным мотивом предпринимательской деятельности. Прибыль является источником дохода предпринимателя и развития фирмы, служит показателем эффективности использования ресурсов и оценки инвестиционных возможностей, психологическим стимулом, а также оценкой его успеха. Это свидетельствует о том, что, не проявляясь внешне, прибыль, все же, занимает главенствующее место в иерархии целей предпринимателя.

Цель заработать денег может быть ведущим мотивом предпринимателя, но не единственным.

Личность предпринимателя отличается своей сложностью и многогранностью. Предприниматель — это человек, который, тем или иным образом, пытается изменить условия, по которым живет остальное общество, этим он отличается от других. Предпринимателя характеризует умение быстро находить подходящее для данной ситуации действие и определить его темп, реализовать гибкую модель поведения при достижении цели, отыскать плодотворные идеи и нужную информацию. Именно нестандартный подход приносит результат.

Предпринимательская деятельность позволяет раскрыть свою уникальность, обрести свободу. Если делать то, что делают все, невозможно достигнуть значимого результата. Делать что-то иначе, думать, воздействовать, формировать свой мир — это сильнейшие стимулы, позволяющие предпринимателю преодолевать высокие стрессовые нагрузки и добиться успеха. Именно высокая эмоциональная вовлеченность, формирует стойкий интерес к предпринимательской деятельности. Это одно из условий успешной деятельности предпринимателя.

Предпринимательская деятельность, неразрывно связана с риском. Постоянно меняющиеся правила, связанные с неопределенностью ситуаций, предполагают принятия нестандартных решений — это также является мотивом деятельности предпринимателя.

Нередко, деятельность предпринимателя проистекает из любимого дела. Например, человек, увлеченный своим хобби, изначально не задумывается о предпринимательстве. Но складываются обстоятельства, что другие люди становятся заинтересованными в услугах или продуктах деятельности, увлеченного человека, и постепенно любимое дело преобразовывается в предпринимательскую деятельность. Мотивом предпринимательской деятельности, является интерес к любимому делу, с которым предприниматель делится с другими людьми. Он стремится пожертвовать тем, что имеет сейчас, ради того, чем может овладеть в будущем. Данный пример мотивации наиболее значимый, так как это жизнь предпринимателя.

В структуру мотивации всегда входит набор целей, практика планирования может повысить мотивацию. Предпринимательство — это организация, которая должна понимать, что она будет делать завтра, какими ресурсами будет обладать. Цель предпринимательской деятельности непосредственно зависит от потребности и является ее прямым следствием. Цель выбирается субъективно на основе конкретного знания предпринимателя, является средством оценки будущего результата. Выбранная цель конкретизируется в комплексе задач [3, с. 27]. Знать цель, к которой стремишься — это рассудительность, уберігающая предпринимателя от ненужных разочарований. Мотивацию предпринимателя усиливает обсуждение целей, особенно долгосрочных. Если планирование бизнеса проходит с близкими людьми, то это помогает скоординировать цели, учесть негативные последствия. Достижение цели формирует уважение к себе, повышает самооценку, но главное структурирует жизнь, вносит в нее элемент

стабильности.

При исследовании и анализе мотивации современного предпринимателя был отмечен тот факт, что предприниматели, ориентированные на успех, предпочитают умеренный риск, который оправдывает их ожидания. Он взвешивает риск и предпринимает действия, чтобы его уменьшить или контролировать результаты. Чем выше мотивация предпринимателя к успеху — достижению цели, тем ниже готовность к риску.

Необходимо отметить, что развернутая мотивация предпринимательской деятельности может быть лишь при условии развитой конкурентной среды. Все это позволяет сделать вывод, что для успешной реализации предпринимательства нужны благоприятные социально-экономические условия. На этой основе более полно раскрывается потенциал, появляются возможности проявления способностей к предпринимательской деятельности, воплощение в ней целей и потребностей, реализации личного интереса. И наоборот, неразвитость рыночной организации скрывает возможности и искажает направленность предпринимательской деятельности.

Предприниматель постоянно должен себя мотивировать. Отслеживать логическую цепочку: потребности-мотивы-стимулы-результаты, с целью оперативного внесения в нее необходимых коррективов. Для этого иногда необходимо задаваться такими вопросами как:

- зачем я занимаюсь предпринимательской деятельностью?
- что, или кто меня мотивирует?
- могу ли я быть более счастливым, в случае занятия другой деятельностью?
- почему мне важно сохранять верность собственному делу?
- что заставляет меня вкладывать личные сбережения, рисковать, нервничать и суетиться, тратить свое время?

Литература:

1. А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А. Гордеев, Е.Г. Гужва, А.А. Петров, Р.А. Фалтинский Р.А., Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008.
2. Нагорнов В.И., Есаулов В.Н., Соловенко И.С. Мотивация предпринимательской деятельности // Российское предпринимательство. — 2011. — №7 Вып. 1 (187). — с. 140–144. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/13029/>
3. Смирнов В.П. Предпринимательская деятельность с позиции методологии: направления разработки методологии предпринимательской деятельности // Российское предпринимательство. — 2010. — №11 (1). С. 27.

Эксклавность региона как важнейший фактор развития и поддержки предпринимательства (на примере Калининградской области)

Насонов Владимир Викторович, аспирант

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В XXI веке проблемы эксклавности регионов многих стран, в период мировой глобализации, масштабной интенсификации производства, расширения сфер экономического и политического влияния, стали объектом исследования многих ученых. Само понятие эксклавности стало играть немаловажную роль для экономических процессов многих стран и недооценивать этот фактор с точки зрения развития и поддержки бизнеса для каждого отдельного государства крайне недопустимо.

Одним из ярких примеров влияния фактора эксклавности на развитие предпринимательской деятельности в регионе, стала экономика Калининградской области. После распада СССР Калининградская область оказалась изолированной от основной территории России границами независимых государств и стала эксклавом России с 1991 года. Исходя из возникших обстоятельств, регион стал ощущать глубокий спад в социально-экономическом развитии. Разрыв традиционных, сложившихся за несколько десятилетий экономических связей, а также возникшая к тому времени правовая неопределенность, сильно повлияли на экономические отношения в регионе. Фактически перед областью встала важная задача построения экономики в совершенно новых геополитических условиях.

Возникшее тяжелое экономическое положение в регионе сначала не привлекло надлежащего внимания федеральных органов власти. К тому же сначала не возникло острых проблем транзита пассажиров и грузов через территории бывших союзных республик, ставших независимыми государствами де-юре, но сохранившими часть прежних, характерных для единой страны, экономических взаимоотношений де-факто.

В самой Калининградской области ее эксклавность также не была сразу осознана региональными властями. Она рассматривалась как предпосылка ускоренного развития региона путем вхождения его в европейское экономическое пространство и использования западного опыта для развития рыночных отношений. С этой целью предполагалось использовать апробированный во многих странах механизм свободной экономической зоны, способный, как ожидалось, привлечь иностранные инвестиции и передовые технологии для модернизации региональной экономики. Одним из выходов из столь критического положения стало принятие нескольких нормативных актов, определивших регион сначала как свободную, а в последствии особую экономическую зону.

В настоящий момент одним из главных факторов, оказывающих прямое влияние на развитие региональной экономики, является уникальное географическое распо-

ложение региона, определяющее его эксклавность по отношению к остальной территории Российской Федерации и анклавность по отношению к иностранным государствам, что в свою очередь как положительно, так и отрицательно сказывается на развитии малого и среднего бизнеса в области.

По причине уникальности своего места нахождения Калининградская область имеет существенные предпосылки для развития регионального малого и среднего бизнеса. В первую очередь это обусловлено близостью потенциальных участников рыночных отношений в странах ближнего зарубежья, а именно в странах Балтики, в Белоруссии, а также остальных странах Евросоюза. Развитие и укрепления дружеских связей, установление тесных экономических отношений со странами ближнего и дальнего зарубежья даёт мощный толчок для интеграции региона в международную экономику и определит для него место в международном разделении труда.

Используя мощный потенциал портового терминала, Калининградская область при рациональном подходе и правильном ведении торговой политики в состоянии позиционировать себя на рынке транспортных услуг по транспортировке крупных и средне тоннажных грузов и составить достойную конкуренцию странам Балтии.

Имея колоссальные запасы янтаря, богатые месторождения нефти, наличие торфа, минеральной воды Калининградская область имеет все потенциальные возможности для развития собственного промышленного производства, сохранившая и пригодная промышленная инфраструктура, доставшаяся «в наследство» от Советского Союза является достойным заделом для развития многих отраслей региональной экономики в условиях инвестиционного голода, наблюдающегося в настоящее время. Наличие прекрасного морского прибрежного ландшафта, заповедных мест, памятников истории и культуры делают Калининградскую область привлекательным местом для организации и осуществления туристско-рекреационной хозяйственной деятельности.

Но в тоже время в силу эксклавности региона имеется ряд негативных факторов, сказывающихся на развитии экономики в целом и в частности на развитие малого и среднего предпринимательства.

Взращенный на льготных налоговых преференциях инкубатор, в лице экономики Калининградской области, ощутил на себе неоднократно негативное влияние нескольких произошедших событий.

Удар, вызванный мировым финансово-экономическим кризисом 2008–2009 годов, серьёзно отразился на экономике Калининградской области. В связи с большой

удаленностью от остальной части России и большой зависимостью от финансовой поддержки федеральных властей, экономика региона очутилась на грани выживания. «Оголтелая» приватизация государственного и муниципального имущества, не обоснованная экономическая политика со стороны государственных и муниципальных властей, экономические шоки оказали негативное влияние на экономику региона.

22 августа 2012 г. вступил в силу Протокол от 16.12.2011 года «О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г»., ратифицированный Федеральным законом от 21.07.2012 № 126-ФЗ «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г». С этого дня Россия стала полноправным членом Всемирной торговой организации, что сформировало для Калининградской области состояние некоторой неопределенности в развитии экономических отношений в новых условиях. Принятые на себя Российской Федерацией обязательства по приведению регулирования внешнеторговой деятельности в соответствие с принципами ВТО фактически отменяют де-факто в Калининградской области дальнейшее существование в ней режима таможенных льгот, что являлось ранее для развития малого и среднего бизнеса «спасительной соломинкой».

Одной из главных причин, которая существенно влияет на развитие региональной экономики, является большая территориальная оторванность Калининградской области от основной части страны. В тоже время регион находится на периферии от стран ЕС. Исходя из географического понятия эту проблему можно назвать проблемой двойной периферийности. В настоящее время непосредственные соседи Калининградской области, тоже испытывают экономические трудности, что сказывается на внешнем товарообороте региона и на экономику в целом.

Еще в 1990-х годах регион пережил тяжелейший экономический кризис, в ходе которого промышленное производство упало на 70% (в среднем по России — на 50%). Экономические шоки 1998 года, 2008–2009 годов сильно ударили по экономике области, что еще раз подтверждает влияние географического фактора в случае изменения экономической и политической среды, в которой живет регион. Входя в состав Российской Федерации, область поддерживает крепкие экономические связи с остальной частью России. Эти связи стали еще крепче в 2000-х годах благодаря росту импортозамещения, а также государственным и частным российским инвестициям в регион, но этого является недостаточным для создания благоприятной экономической среды в регионе.

Следующая причина, сказывающаяся на развитии экономики региона, это большие транспортные издержки при перемещении товаров между регионом и остальной частью Российской Федерации. Удаленность региона от

«большого материка» составляет более 900 километров, что влечет большой расход моторесурса, а также дополнительные издержки на таможенное оформление и делают поставки товаров экономически не рентабельными, что ведет к потере конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Немаловажной причиной, связанной с эксклавностью региона, является разрыв традиционных экономических связей с остальной частью Российской Федерации и странами зарубежья, установленных до распада СССР. Обособленное положение Калининградской области по отношению к основной части суверенной России обусловило значительные трудности функционирования хозяйства области, при этом многие внутренние проблемы перешли в ранг международных. Оказались разорванными традиционные связи со странами Балтии, между предприятиями и другими участниками экономических отношений. Специализация и четкое позиционирование в международном и отечественном разделении труда региона стали существенной проблемой, связанной с вступлением России в ВТО.

Важным фактором, сказывающимся на региональной экономике, а в частности на развитии и поддержке малого и среднего бизнеса в Калининградской области, является прямая зависимость области от преференций, предоставленных в рамках федеральной экономической политики. Исследуя хронологию нормативно-правового регулирования экономических отношений в регионе за период начала «экссклавности» региона до наших дней, можно выявить недостаточную эффективность правового механизма развития и поддержки предпринимательства, а иногда и не последовательность, не своевременность федеральных властей внедрения механизма регулирования экономики области в связи со складывающимися политическими и социально-экономическими условиями.

Исследуя динамику разрешения возникших экономических проблем Калининградской области можно подчеркнуть, что одним из первых шагов стала разработка идеи свободной экономической зоны (СЭЗ), которая стала рассматриваться как стратегическое направление развития региона. Основная идея концепции заключалась в получении всей областью режима СЭЗ с таможенными льготами, то есть с отменой всех видов сборов, льготами по налогообложению совместных и иностранных предприятий, свободным вывозом прибыли для иностранных инвесторов, централизованным финансированием или налоговым кредитом для развития зональной инфраструктуры.

Многие трудности и проблемы СЭЗ, получившее название «Янтарь», были обусловлены не только несовершенством ее замысла и претворения в действительность, а также игнорированием различными федеральными ведомствами. В рамках начавшихся в январе 1992 г. экономических реформ вообще не предусматривалось каких-либо льгот для территорий, объявленных ранее СЭЗ. Для

того, чтобы ранее предоставленный области налоговый и таможенный режимы начали хоть как-то работать потребовалась дополнительная разработка нормативно-правовых актов со стороны федеральных властей.

Уже в то время, несмотря на казалось бы, поступательное движение в претворении в жизнь концепции СЭЗ некоторые экономисты, политики намечали определённый итог развития действий. В то время А. Гордилов так оценивал обстановку: «С созданием особой зоны на территории области у России в целом появляется возможность создание испытательного полигона для апробирования рыночных нововведений. Благодаря этому, зона «Янтарь» сможет помочь определению эффективности использования: форм взаимоотношений региональных органов власти с бизнесом; инструментария административно-правового регулирования новых рыночных отношений; приватизации и последующей деятельности предприятий, перешедших в частное владение; новых рыночных институтов в условиях сегодняшней России; экспортных ниш за рубежом в условиях острой конкуренции» [2].

К сожалению, поступательное динамичное развитие СЭЗ «Янтарь» было прервано на неопределённый период Указом Президента России №244 от 6 марта 1995 года «О признании утратившими силу и об отмене решений Президента России в части предоставления таможенных льгот» [3].

Режим СЭЗ «Янтарь» в условиях экономических трудностей, связанных с распадом СССР и становлением в стране и в регионе рыночной экономики, лишь частично оправдал возлагаемые на него надежды. Он не предотвратил деиндустриализацию хозяйства области, вызванную разрывом внешних экономических связей ставшего эксклавым региона.

Калининградская область с ее относительно небольшим населением столкнулась с проблемой недостаточной насыщенности внутреннего рынка, что стало препятствовать развитию региональной экономики. Вследствие высоких транспортных издержек и требующих времени таможенных процедур при пересечении границы региону достаточно трудно продвигаться на общероссийский рынок. На внешние рынки препятствовали многочисленные тарифные и нетарифные барьеры, невысокое качество продукции или ее несоответствие зарубежным стандартам. В итоге способом преодоления неблагоприятных условий, как уже указывалось выше, стало придание Калининградской области статуса Особой (ОЭЗ) экономической зоны.

С принятием федерального закона от 22.01.1996 г. N 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» (ОЭЗ) была учреждена особая экономическая зона в Калининградской области в пределах всей территории этой области, за исключением территорий объектов, имеющих оборонное и стратегическое значение для Российской Федерации, — военных баз, воинских частей, объектов оборонной промышленности, а также

объектов нефтегазовых отраслей добывающей промышленности на континентальном шельфе Российской Федерации и в исключительной экономической зоне Российской Федерации.

В свою очередь названный закон включал коммерческие организации любого профиля предпринимательской деятельности (производственного, строительного, торгово-посреднического и других) с полным или частичным привлечением иностранных инвестиций, а также физические лица — индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица.

ОЭЗ в 1990-е гг., по сути, превратилась в механизм выживания экономики региона в изменившихся условиях. Таможенные льготы в определенной степени компенсировали предприятиям и населению региона растущие затраты на транзит грузов и пассажиров через территории зарубежных стран в транспортном сообщении области с основной частью страны.

С принятием федерального закона от 10.01.2006 №16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» произошла некоторая «усеченность» для потенциальных, то есть зарегистрированных участников экономических отношений, в частности индивидуальных предпринимателей. Это стало существенным фактором, повлиявшим на развитие экономики в целом. Одни из многочисленных участников экономического оборота были лишены возможности стать резидентами особой экономической зоны и получить установленные законом налоговые преференции.

В то же время не стали резидентами юридические лица, применяющие специальные налоговые режимы, а также финансовые организации, в том числе кредитные и страховые организации и профессиональные участники рынка ценных бумаг, что также снизило потенциальную возможность для многих участников рыночных отношений получить установленные законом льготы.

В связи с тем, что регион находится между Россией и странами Евросоюза, он стал уязвим в контексте расширения ЕС и динамики европейско-российских отношений. Экономическое развитие области зависит от динамики российской интеграции в мировую экономику. Калининградская область, фактически ставшая полноправным участником мировых экономических отношений в силу своей уязвимости по ряду факторов, перечисленных выше, в настоящее время имеет малый процент конкурентоспособности на внешнем торговом рынке. Указанный в ныне действующем законе срок функционирования особой экономической зоны до 1 апреля 2031 года, не является экономически обоснованным в связи со сложившимися экономическими условиями на внешнем рынке.

Эксклаvnость Калининградской области продолжает усиливаться с расширением ЕС и НАТО на восток. Проблемы связей области с основной частью России се-

рьезно осложнили в 2002 году отношения между Российской Федерацией и Евросоюзом. После вступления 1 мая 2004 года в ЕС Польши и Литвы область стала анклавом расширившегося Европейского союза. Из-за имевшихся разногласий России и ЕС так и не удалось достичь к тому моменту договоренностей о калининградском грузовом транзите. В итоге процедура оформления грузов на границе стала более сложной и дорогой. Проблемы грузового транзита между Калининградской областью и основной частью России окончательно не решены до сих пор.

Калининградская область оказалась внутри шенгенского пространства, имеющие свои особенности построения деловых отношений в экономике. Создавшие это пространство страны Европейского союза жестко придерживаются установленных правил во взаимоотношениях с внешним миром, и с учетом этого пред регионом стоит немаловажная задача построения трансграничного сотрудничества с соседними странами.

Эксклавность Калининградской области с точки зрения возможностей ее сообщения с основной частью России и другими государствами усилилась за счет существенных изменений внешне-экономической и политической обстановки. Область превратилась из юридического в фактический анклав, значительно усложнилось поддержание связей региона с основной территорией России.

В связи с этим можно подчеркнуть, что в настоящий момент возникли существенные проблемы для развития экономики региона и в частности мелкого и среднего предпринимательства, которые требуют адекватной реакции со стороны федеральных и региональных властей.

Эксклавность фактически усиливает зависимость Калининградской области от соседей, их законов и принципов ведения торговых отношений, правил и регламентов стран Евросоюза. Что касается введенного режима особой экономической зоны в Калининградской области, можно однозначно констатировать факт, что благодаря этому режиму в регионе была создана новая, импортозамещающая экономика, ориентированная, прежде всего, на поставки продукции в другие регионы России.

В свою очередь, влияние эксклавноности на развитие региональной экономики получило еще более значимый оттенок в свете происходящих политических и экономических событий. Эксклавноность является главным фактором, прямо воздействующий на зависимость экономического положения региона от внешней экономической среды.

Для того, чтобы существенно изменить экономическую ситуацию в регионе, необходимо переработать правовые основания ведения экономической деятельности Калининградской области по причине её «жесткой» эксклавноности. Для этого необходимо со стороны федеральных властей направить все усилия и четко спозиционировать экономику региона в международном разделении труда. Сопутствующим фактором в этом вопросе будем своевре-

менная интеграция экономики России и Калининградской области в условиях вступления России в ВТО.

Для регионального бизнеса встали задачи выживаемости и поддержания конкурентоспособности в период продолжающегося экономического и финансового кризиса, а также пересмотр своих потенциальных возможностей не только на отечественном, но и на мировом рынке.

Усиление глобализации, международная борьба за рынки сырья и сбыта, стали важнейшими факторами, влияющими на создание и порядок ведения предпринимательской деятельности в регионе, а также необходимости нового подхода со стороны федеральных и региональных властей в поддержке и развитии малого и среднего бизнеса в Калининградской области.

Созданная правовая конструкция в свете упомянутых законов является в настоящий момент явно недостаточной для развития бизнеса в регионе. Инвестиционный голод в Калининградской области еще раз показывает нам низкую заинтересованность как отечественных, так и иностранных инвесторов в привлечении инвестиций в регион.

Выходом из сложившейся ситуации могут стать тщательно продуманные и экономические обоснованные инвестиционные проекты со стороны государственных и местных властей, в получении прибыли от реализации которых могут быть заинтересованы потенциальные инвесторы, что быстрее определит участие области в общероссийском и международном разделении труда. Достичь экономической безопасности региона, преодоления периферийности, формирования позитивного имиджа области можно путем правильной продуманной инвестиционной политики. В свою очередь, это не исключает поддержки малого и среднего бизнеса.

Правильное встраивание региональной экономики в интересы России в процессы глобализации представляется единственной возможностью обеспечить условия устойчивого и динамичного развития региона. Более тесное сотрудничество региона с транснациональными корпорациями будет содействовать развитию бизнеса в Калининградской области, созданию рабочих мест, повышению благосостояния населения.

В период масштабной глобализации необходима плотная интеграция региональной экономики с транснациональными, негосударственными организациями и другими участниками рынка. Для этого уже недостаточно таможенных и налоговых льгот, необходима качественная перестройка региональной экономики на основе повышения производительности труда и капитала, использования новых источников роста, нового «портфеля ресурсов», на которые может опереться область.

Географическое соседство Калининградской области со странами Евросоюза обуславливает ее большую по сравнению с другими регионами России приспособленность к требованиям мирового рынка. Именно в Калининградской области могут быть созданы производства, способные с вступлением России во Всемирную

торговую организацию с успехом работать на внешний рынок. Чтобы достичь поставленных целей и преодолеть недостатки, вызванные эксклавноностью региона, федеральный Центр должен определиться, какую роль может играть Калининградская область с ее своеобразным ге-

ографическим положением и в международных связях, и в экономическом развитии страны. И это является одной из главных задач преодоления негативных факторов эксклавноности с целью развития регионального предпринимательства в настоящее время.

Литература:

1. Большой экономический словарь/Под ред. А.Н. Азрилияна. — 7-е изд., доп.-М. Институт новой экономики, 2011;
2. А. Городилов. «Особенности особой экономической зоны». Калининградская правда. 2 ноября 1995 г.
3. Российская газета. 1.02.1996 г.;
4. Федеральный закон от 10.01.2006 N 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», СПС «Консультант-плюс»;
5. Федеральный закон от 22.01.1996 N 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», СПС «Консультант-плюс»;
6. Постановление Правительства Калининградской области от 2 августа 2012 г. N 583 «О Стратегии социально-экономического развития Калининградской области на долгосрочную перспективу». СПС «Консультант-плюс»
7. Постановление Правительства Калининградской области от 13.02.2007 N 57 «О целевой Программе Калининградской области «Основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Калининградской области на 2009–2013 годы». СПС «Консультант-плюс».

Значимость посредничества во внешнеэкономической деятельности

Науменко Светлана Николаевна, кандидат наук по государственному управлению, доцент;
Липчанская Маргарита Сергеевна, студент
Донецкий государственный университет управления (Украина)

В статье определена сущность торгового посредничества во внешнеэкономической деятельности, принципы деятельности международных посредников, проанализированы преимущества и недостатки привлечения посредников, сформулирован закон целесообразности использования посредников. Предложена классификация внешнеторговых посредников в зависимости от типа заключенного соглашения и характера взаимодействия с принципалом.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, торговое посредничество, посредники, принципы деятельности, договорные отношения, агенты, принципалы.

Торговое посредничество — неотъемлемая часть современной рыночной экономики. Объективная экономическая необходимость и высокая эффективность торгового-посреднического звена в международной торговле сырьем, полуфабрикатами, готовыми изделиями, машинами и оборудованием, а также услугами доказаны всей практикой работы в сфере реализации зарубежных производителей, экспортеров и импортеров [1].

Чрезвычайно велика для производителя роль торговых посредников в условиях, когда он впервые выходит со своим товаром на внешний рынок или начинает продажу на внешнем рынке нового товара. Успех производителя на рынке в этих случаях напрямую зависит не только от конкурентоспособности самого товара, но и от квалифицированных действий его торговых посредников. Количество фирм-посредников в мировой торговле посто-

янно растет. Это связано с ростом спроса потребителей на товары и услуги, обновлением и пополнением ассортимента, расширением и углублением международного разделения труда, в том числе и в сфере распределения. Многолетний опыт деятельности промышленных и коммерческих структур за рубежом показал, что конечный эффект от использования посредников значительно выше создания производителем собственной сети.

Отдельным направлением исследований в изучении посредников и вопросы их роли во внешней торговле посвящены работы Стровского Л.Е. [2], Дегтяревой О.И., Герчиковой И.Н., Дроздовой Г.М. [3], Науменко С.Н. [4] и др. В частности, значительное внимание в трудах вышеупомянутых специалистов уделено необходимости привлечения посредников при осуществлении определенных торговых операций на внешнем рынке, условиям приме-

нения отдельных типов договоров о выполнении посреднических функций, подробно рассмотрены виды посредников в международной торговле. Однако, некоторые вопросы торгового посредничества в сфере внешнеэкономических операций остаются еще недостаточно проработанными. Так, не определены критерии классификации внешнеторговых посредников, отсутствует четкая классификация посредников в зависимости от условий их сотрудничества с принципалом.

Цель статьи — исследование сущностных критериев градации торгового посредничества во внешнеэкономической деятельности и разработка классификации внешнеторговых посредников.

В условиях рыночной экономики посредническая деятельность приобретает приоритетное значение как механизм, способствующий развитию торгово-хозяйственных связей, активизации продажи товаров как в условиях внутреннего и внешнего рынка.

Торговое посредничество как экономическая категория охватывает достаточно широкую сферу деятельности, в частности при осуществлении внешнеэкономической деятельности: поиск зарубежного партнера, подготовка, документарное оформление и совершения сделки, кредитование сторон и предоставление гарантий оплаты товара покупателем, транспортно-экспедиторское обслуживание, страхование товаров при транспортировке, выполнение таможенных формальностей, изучение и анализ потенциальных рынков сбыта, проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на зарубежные рынки, послепродажное обслуживание и т.д. [2, с. 673–674].

В общем смысле под торгово-посредническими операциями понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров и выполняемыми по поручению поставщика (производителя или экспортера / импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключенного между ними соглашения и отдельного поручения [3, с. 97]. К торгово-посредническим операциям в мировой практике относят также такие виды деятельности как заготовительная, снабженческо-сбытовая и торговая деятельность, опосредованная, как правило, договорами купли-продажи. При этом фирмы, осуществляющие эти операции, являются независимыми. Они не являются производителями и конечными потребителями, осуществляют реализацию продукции или другие операции с товаром по своему усмотрению.

Через торговых посредников проходит реализация на мировом рынке подавляющего объема целых товарных групп машин и оборудования, многих видов сырья, основных полуфабрикатов, готовых изделий, продуктов питания, товаров широкого потребления. Основная цель использования посредников — повышение экономической целесообразности и эффективности внешнеторговых операций.

Несмотря на расходы по оплате вознаграждения посредникам экономичность операций повышается за счет

следующих факторов: привлечение посредников повышает оперативность сбыта товаров, способствует увеличению прибыли продавца за счет ускоренного оборота его капитала; посредники, находясь ближе к покупателю, лучше знают рынок и более оперативно реагируют на изменение его конъюнктуры, что позволяет реализовывать товар на более выгодных для экспортера условиях, освобождая его от многих забот, связанных с реализацией товара; привлечение посредников создает возможность повысить конкурентоспособность товаров за счет сокращения сроков поставок и промежуточных складов, лучшего складирования и хранения товаров, предпродажного сервиса и технического обслуживания, специальной маркировки, доукомплектации изделий в стране сбыта в соответствии с местными требованиями; некоторые посредники финансируют операции экспортера (на основе как краткосрочного, так и среднесрочного кредитования), авансируют поставщиков, вкладывая собственный капитал в создание и функционирование сбытовой сети, создают важные экономические преимущества от экономии средств, вложенных в оборот; посредники обеспечивают для экспортеров возможность относительно быстрого выхода на новые рынки, более легкого доступа к покупателям, дают возможность экспортеру уменьшить или устранить кредитные риски, экономить на бухгалтерских и канцелярских расходах, оптимизировать затраты на маркетинг, рекламу и т.п.; посредники являются постоянными источниками ценной первичной информации о рынке; при работе через посредников, специализирующихся на массовом сбыте определенной номенклатуры товаров, обычно возникает дополнительная выгода за счет снижения издержек обращения на единицу реализуемого товара.

К основным принципам деятельности международных посредников в условиях рыночных отношений относятся [3, с. 99–102]:

- равноправие сторон, предусматривает альтернативный выбор контрагентов хозяйственных связей, одинаковую ответственность за нарушение условий договоров;
- предприимчивость, что означает хозяйственную смекалку, заинтересованность в реализации резервов, изобретательность в решении конкретных задач;
- оперативность, мобильность, динамичность и своевременность выполнения задач снабженческо-сбытовой деятельности;
- обслуживание контрагентов, т.е. деятельность, вытекающая из их потребностей, предоставление им комплекса услуг;
- экономическая заинтересованность субъектов хозяйствования в организации опосредованных каналов распределения;
- коммерциализация, т.е. деловая активность, исходя из необходимости получения посредником достаточной прибыли;
- договорные основы взаимоотношений с контрагентами.

В условиях цивилизованной рыночной экономики действует закон целесообразности использования посредников: продавцам и покупателям товаров и услуг целесообразно привлекать посредников только в том случае, если сумма выплачиваемого посредникам вознаграждения ниже, чем возможные расходы продавцов и покупателей на самостоятельную организацию сбыта или покупку необходимых им товаров и услуг.

В некоторых случаях использование посредников становится необходимостью, например при таких обстоятельствах, когда: целевой рынок сбыта монополизирован и закрыт для самостоятельного проникновения товаропроизводителем; производители товаров или услуг не имеют юридических оснований для осуществления внешнеэкономических операций; производитель не может самостоятельно проводить исследования зарубежного рынка, заниматься поиском партнеров, профессионально разрабатывать условия контракта и т.д., использование посредников — является международным торговым обычаем (например, при торговле на биржах и аукционах).

В практике международной торговли сформировались соответствующие требования к выбору посредника: 1) посредник должен быть способным обеспечить необходимый уровень предоставления дополнительных сервисных услуг, особенно, когда предметом торговли являются машины, оборудование или иная машино-техническая продукция; 2) потенциальный партнер должен располагать надлежащей материально-технической базой — торговые, представительские, демонстрационные, складские помещения, каналы и средства связи; 3) посредническая фирма должна быть финансово стабильной, иметь безупречную деловую репутацию и готовность к долговременному сотрудничеству; 4) посредник не должен представлять интересы другого предприятия или национальной фирмы, которая производит аналогичный или конкурирующий товар, на данной территории.

Посредников, которые функционируют на мировом рынке в сфере товарного обращения целесообразно классифицировать по критериям: тип заключенного соглашения, объем предоставленных полномочий; характер взаимодействия с принципалом.

Тип соглашения, заключаемого с посредником, является ключевым критерием классификации, поскольку именно характер сделки и определяет объем полномочий, которые будут предоставлены посреднику принципалом, и рыночную позицию, которую сможет занять посредник. Различают следующие типы соглашений с торговыми посредниками [4, с. 140]:

1. Агентские соглашения — на основе такого соглашения посредники не имеют права подписывать сделки с третьими лицами. К видам посредников, заключающих такие соглашения, относят: агентов-представителей, брокеров, маклеров.

2. Комиссионные соглашения — посредники подписывают соглашения с третьими лицами от своего имени, но

за счет доверителя. Такие соглашения заключают комиссионеры, консигнаторы.

3. Соглашения поручения — посредники подписывают соглашения с третьими лицами от имени и за счет доверителя. По таким сделкам действуют поверенные.

4. Соглашения по перепродаже предусматривают, что посредники подписывают соглашения с третьими лицами от своего имени и за свой счет. К видам посредников, действующих на основе таких соглашений, относятся: дистрибьюторы (покупатели), дилеры.

В зависимости от характера взаимодействия с принципалом различают следующие виды посредников:

1) Простые агенты действуют на основании соглашения о простом агентстве по сбыту на оговоренной территории определенной номенклатуры товаров принципала, за что получают от него вознаграждение. В посреднической сделке фиксируется обязательство принципала не продавать самостоятельно или через других посредников товары на этом рынке на более благоприятных коммерческих условиях, чем были предложены простому агенту. Хотя таких агентов принципал может иметь несколько, чтобы оценить их способности и выбрать наиболее перспективного партнера по истечении срока соглашения (до одного года).

2) Агенты с правом «первой руки» — разновидность простого агентства, при котором принципал обязан (согласно договору) сначала предложить товар агенту и только после отказа (в письменном виде) продавать товар на этом рынке самостоятельно или через других посредников без выплаты вознаграждения отказавшемуся агенту. Поводом для отказа могут быть технические характеристики, сроки поставки, цена и другие условия, что, по мнению агента, не будут благоприятствовать эффективной продаже товара на рынке.

3) Монопольные (эксклюзивные) агенты. Такого рода сделка означает, что принципал лишается права и возможности выходить на этот рынок с товарами определенной в соглашении номенклатуры самостоятельно или через других агентов, потому что он отдал агенту монопольное право продавать свои товары определенной номенклатуры на оговоренной территории в течение установленного времени и получать за это вознаграждение. Такой тип соглашений выгоден и принципалу и агенту: они оба уверены в стабильности положения на рынке. Но если монопольный агент окажется незаинтересованным в сбыте товаров из-за: их низкой конкурентоспособности, недостаточного вознаграждения, неблагоприятной конъюнктуры рынка, в силу других причин, то для принципала данный рынок окажется закрытым на весь срок действия соглашения. Надо учитывать и то, что конкурирующие фирмы могут просто подкупить агента, чтобы он заключил монопольное соглашение и, не делая никаких шагов для сбыта товаров принципала, тем самым закрыл для него данный рынок и обеспечил прохождение товаров конкурентов принципала. Чтобы избежать подобной ситуации, принципал включает в соглашение обязательства агента

реализовать на рынке определенное количество товаров за определенный период, например, за год. Однако, завышая требования к агенту, принципал рискует натолкнуться на завышенные требования агента, касающиеся, в основном, увеличения размеров вознаграждения.

Таким образом, анализ международного опыта торгового-посреднической деятельности и ее правового регулирования позволяет сделать вывод о том, что посредники играют важную роль в торговом обороте, а их грамотное использование позволяет экономить средства, время и повышает эффективность внешнеэкономической дея-

тельности. Торговое посредничество во внешней торговле охватывает большой круг функций, которые не в состоянии самостоятельно выполнить предприниматель при выходе на внешний рынок или в случае, если выполнение таких функций лично экономически неэффективно. Предложенная в статье классификация торговых посредников в сфере внешнеэкономических операций позволяет систематизировать все существующие разновидности посредников исходя из таких критериев как тип заключенного соглашения, объем предоставленных полномочий и характер взаимодействия с принципалом

Литература:

1. Посредники в международной торговле [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikibooks.org>.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов по экон. спец. / [Л. Е. Стровский, С.К., Казанцев Е.А. Паршина и др.]; под ред. Л.Е. Стровского. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 822 с.
3. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник / Г.М. Дроздова. — К.: ЦУЛ, 2002. — 172 с.
4. Науменко С.Н. Торговое посредничество во внешнеэкономической деятельности / С.Н. Науменко, А.В. Рева, В.И. Герус // Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю: зб. наук. праць ДонДУУ. — Донецьк: ДонДУУ, 2011. — Т. XII. — С. 127–136 (Економіка; вип. 192).

Ключевые факторы успеха маркетинговой кампании в Интернете

Рубцов Александр Вячеславович, студент
Волгоградский государственный технический университет

Интернет-маркетинг включает в себя классические аспекты традиционного маркетинга-микс: цена, продукт, место продажи и продвижение. Именно поэтому выстраивание успешной маркетинговой кампании невозможно при акцентировании внимания только на одном из элементов. Электронная коммерция перестала быть «белой вороной» и нишей энтузиастов в сфере ритейла, и при грамотном подходе позволяет приносить владельцам доход, сопоставимый с крупнейшими оффлайн проектами. [1] В середине 90-х, при появлении первых интернет-магазинов (таких как Amazon и eBay), бизнес и маркетинговые процессы не были отлажены, участники рынка действовали «по наитию», постепенно перенимая опыт из сферы традиционной торговли. Сейчас невозможно представить себе крупную онлайн-фирму, которая не планирует свою маркетинговую стратегию. А при всеобщей интернетизации населения, когда в США потенциальными клиентами являются 88 человек из 100, имеющих доступ в Сеть, работать без стратегии — значит упускать массу возможностей. [2]

Таким образом, в сфере интернет-торговли, и интернет-бизнеса в целом, действует ряд негласных правил, следование которым позволяет получить максимальную отдачу от ресурса. Рассмотрим их, опираясь на составляющие стратегии маркетинг-микс.

Товар (Product) — то, что продается с помощью интернета, должно иметь достойное качество. Продукт конкурирует не только с другими сайтами, но и традиционными магазинами. Необходимость «держат марку» диктуется также и склонностью интернет-покупателей к обмену информацией (на форумах, в блогах, в социальных сетях), особенно к публикации негативного опыта. Соответственно, одна небольшая заметка может стоить компании как и десяток лояльных клиентов, пришедших опробовать товар, так и сотню возмущенных пользователей, которые откажутся в будущем иметь дело с сомнительным магазином.

Цена (Price) — принято считать, что цена в интернете ниже, чем в обычном магазине за счет экономии на издержках. Руководству необходимо постоянно контролировать и сравнивать цены конкурентов, делать распродажи. Сущность интернета такова, что пользователю достаточно сделать несколько кликов, чтобы сравнить аналогичные товары в другом магазине. Однако, согласно последним исследованиям, для американцев вопрос цены стоит лишь на пятом месте. Онлайн-шopping они ценят за экономию времени, широкий выбор, отсутствие очередей и возможность быстрого сравнения товаров. [3]

Продвижение (Promotion) — комплекс мер по продвижению как сайта, так и товара в целом в сети. Включает в

себя огромный арсенал инструментов: поисковое продвижение, контекстная реклама, баннерная реклама, e-mail маркетинг, вирусный маркетинг, скрытый маркетинг, работа с блогами и социальными сетями, и другие.

В настоящее время реализация маркетинговых кампаний в интернете стоит дешевле, чем реклама в СМИ, однако при ежегодно нарастающей конкуренции, цены на услуги маркетологов будут только расти. Чем быстрее фирма организует успешную работу в Сети, тем прочнее будут ее позиции в будущем, благодаря лояльности аудитории.

Ряд инструментов можно отнести к категории «маркетинг без бюджета», реализация которых практически не требует денежных средств, однако подразумевает кропотливую работу, следовательно — затраченные человеко-часы. Например, малый-бизнес на первых этапах может создавать качественный контент (тексты, фото, видео) для ресурса самостоятельно, зарекомендовав себя специалистом в определенной нише и привлекая, таким образом, посетителей. Именно по этой причине многие небольшие фирмы начинают свой старт в интернете — издержки на маркетинг минимальны.

Так или иначе, маркетинговая стратегия должна быть четко спланирована, в первую очередь, исходя из бюджета. При отсутствии штатного маркетолога (или такого отдела), необходимо большую часть работ отдать на аутсорс: инструменты для продвижения различны, требуются знания и опыт их использования. К тому же, при недостаточной квалификации, можно нанести ущерб имиджу компании. Например, при использовании недобросовестных методов продвижения ресурса, поисковые системы могут понизить его в выдаче и даже заблокировать, что повлечет

за собой сильное падение трафика (посетителей) и, соответственно, прибыли.

Место продаж (Place) — точка продаж, то есть сайт. Для покупателя данный пункт является наиболее значимым, так как даже при наличии низких цен, он не задержится долго на некачественном ресурсе. Решение «остаться на сайте и посмотреть подробнее» принимается пользователем в течение 7–10 секунд, поэтому важную роль здесь играют следующие факторы:

- скорость загрузки сайта;
- графический дизайн;
- удобная навигация, интерфейс — юзабилити сайта.

Важно гарантировать быструю доставку товара, поддерживать оплату через разнообразные платежные системы, работать с клиентами до, во время и после продажи.

Весь онлайн-бизнес в интернете должен быть клиенто-ориентированным и нацелен на построение долгосрочных отношений, в противном случае, фирма не задержится долго на рынке. Под этим обычно понимают:

- наличие call-центра и бесплатной горячей линии для решения возникающих вопросов;
- наличие гарантий по обмену, возврату товара;
- создание бесплатного контента с полезной информацией;
- формирование персональной подборки товаров, исходя из информации, собранной на основе прежних посещений сайта;
- персонализированные электронные почтовые рассылки со скидочными купонами.

Только благодаря комплексному и профессиональному подходу, можно говорить о реализации успешной маркетинговой стратегии в интернете.

Литература:

1. Топ-100 российских интернет-магазинов [Электронный ресурс] / Секрет Фирмы. — [2012]. — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1924502>
2. Популяция интернета [Электронный ресурс] / Интернетно. — [2013]. — Режим доступа: http://internetno.net/category/analitika/mirovaya_populyaciya_interneta_udvoilas_za_poslednie_5_let/
3. How Big Is E-commerce Industry [Электронный ресурс] / Invesp. — [2012]. — Режим доступа: <http://www.invesp.com/blog/ecommerce/how-big-is-ecommerce-industry.html>

Роль контент-маркетинга в продвижении интернет-ресурсов

Рубцов Александр Вячеславович, студент
Волгоградский государственный технический университет

Интернет-маркетинг — явление для экономики и бизнеса не новое, однако еще рано говорить о формировании теоретической базы, равно как и в сфере маркетинга. Каждый автор выделяет свой набор инструментов, дает им свои определения и предлагает определенные стратегии продвижения веб-ресурсов. Как и в традици-

онном маркетинге, интернет-маркетинг не имеет строго определения, но его основная цель — получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта.

Корпоративная страница фирмы, интернет-магазин, информационный портал — любой ресурс нуждается в продвижении, то есть в привлечении новой аудитории,

которая впоследствии станет активным пользователем предлагаемых услуг, будь то товар или информация.

Под продвижением понимается всесторонняя работа над сайтом, как для поисковых машин, так и для конечного пользователя. Можно выделить 8 наиболее значимых инструментов, характерных для 2011–2012 годов, которые либо всецело, либо частично используются маркетологами в своей работе:

1. медийная реклама;
2. контекстная реклама;
3. поисковая оптимизация;
4. email-маркетинг;
5. копирайтинг;
6. работа с социальными медиа;
7. взаимодействие с тематическими ресурсами;
8. вирусная реклама;

Существует и другие формы интернет-маркетинга, однако часть из них практически потеряла значимость, другая часть еще не была в полной мере протестирована специалистами. Наиболее популярными средствами до сих пор остаются медийная реклама (баннерная), контекстная (текстовая реклама релевантная запросу пользователя в поисковой системе) и поисковая оптимизация веб-ресурса, с целью улучшения его позиций в выдаче поисковых систем. С другой стороны, часть маркетологов регулярно отмечают в исследованиях об упадке классического интернет-маркетинга, состоящего из огромных бюджетов и несущего, зачастую, агрессивный характер. [1] Они сравнивают медийную рекламу с телевизионной, к которой большинство людей относится скептически. Такая реклама зачастую не таргетирована (показывается нецелевой аудитории), не имеет двусторонней связи с потребителем, и, самое главное, она навязывает, а не рассказывает.

Пользователи интернета достаточно грамотные люди, которые сильнее сопротивляются рекламному потоку, вырабатывая с годами привычку попросту не реагировать ни на один баннер и сомнительный ролик, либо используя

для этого специальные программы, «вырезающие» рекламный блоки с посещаемых ими сайтов. Компании ежегодно увеличивают бюджеты на интернет-маркетинг, но зачастую не получают желаемой отдачи.

С приходом в нашу жизнь социальных сетей, с возможностью мгновенного обмена информацией, пренебрегать данным каналом — значить лишать веб-ресурс большой аудитории. Однако здесь необходимо сделать одно важное замечание, что пользователи распространяют только ту информацию, которую считают интересной, полезной и качественной. Параллельно с развитием Facebook и других сетей, маркетологи заново открывают для себя контент-маркетинг — продвижение ресурса за счет публикации актуальной и полезной информации. Задача контент-маркетинга не продавать, а выстраивать доверительные отношения между потенциальным покупателем и компанией, чтобы клиент доверял фирме и не боялся строить деловые отношения. Чтобы понять важность данной стратегии, достаточно вспомнить хотя бы один показательный пример из своей жизни. Например, нам необходимо купить стеклопакет в квартиру, и мы ищем информацию о компаниях в Яндексe. Открываем первые 4–5 сайта, и видим, что на одном из них помимо прайс-листа и контактной информации есть еще дополнительные материалы, позволяющие подобрать правильный стеклопакет, рассказывающие о современных технологиях изготовления и так далее. Становится понятно, что такой материал подготовлен профессионалами своего дела, значит, окна они будут ставить также на достойном уровне.

Полезной информацией люди хотят делиться, именно поэтому многие кулинарные блоги достигают успеха за считанные месяцы — рецепты пересылают друг другу с завидной регулярностью. Для узкоспециализированных ниш публикация грамотной информации носит обязательный характер, так как именно присваивание звания эксперта в этой области делает компанию конкурентоспособной.

Таким образом, рост популярности контент-маркетинга связан с несколькими факторами:

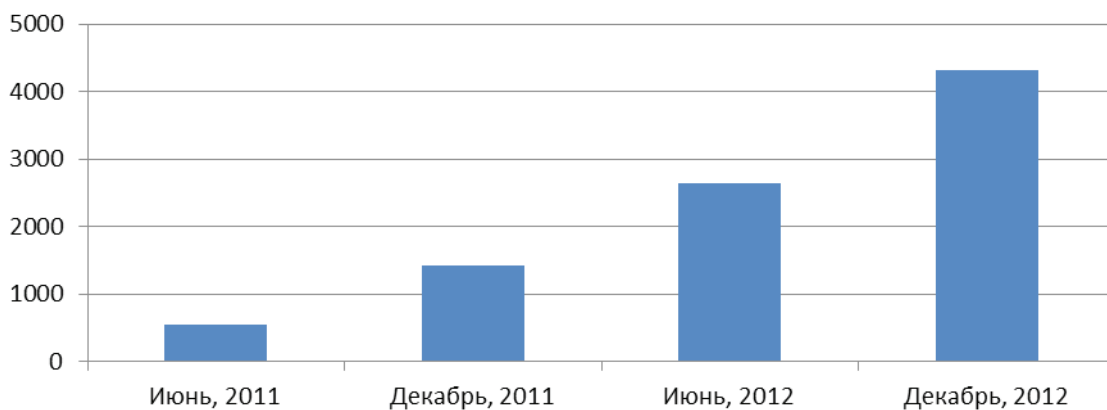


Рис. 1. Внедрение стратегии контент-маркетинга на узкоспециализированном сайте Mlifts.com и естественный рост посещаемости, чел. [2]

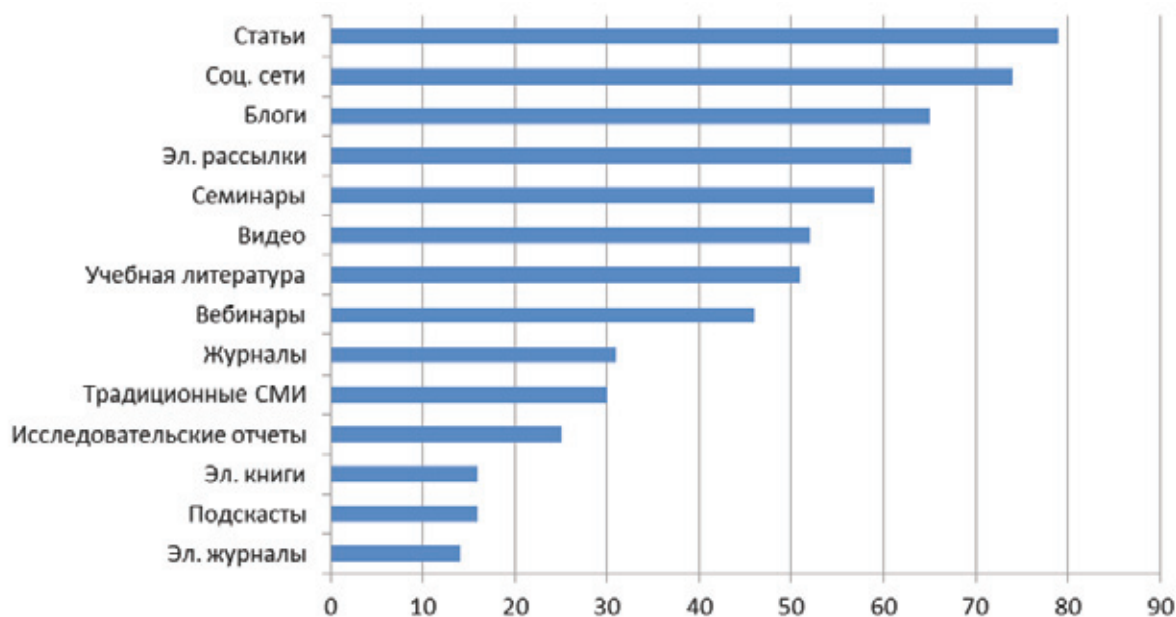


Рис. 2. Наиболее востребованные инструменты, которыми пользовались интернет-маркетологи в США в 2012 году, % [3]

— люди устали от классической рекламы и практически не воспринимают ее;

— поисковые системы усложняют алгоритмы ранжирования, делая ставку на качественный контент, размещенный на сайте;

— психология потребителей такова, что они охотнее приобретают товар у эксперта своей области, который, к тому же, продвигает его ненавязчиво;

— эффект от контент-маркетинга не проявляется моментально, однако стоимость привлеченного покупателя заметно ниже, чем при классической интернет-рекламе.

Помимо социальных сетей, распространение информации ведется через непосредственную публикацию статей на собственном ресурсе, а также посредством рассылки электронных сообщений подписчикам новостной ленты компании — email-маркетинг. Поисковые системы также научились оценивать полезный контент и отсеивать вредные сайты, не несущие смысловой нагрузки. Соответственно, чем больше качественного контента размещается на веб-ресурсе, тем выше ранжируют его поисковые системы в выдаче и тем больший поток заинтересованных людей приходит на сайт.

Большое внимание стратегии контент-маркетинга впервые начали уделять американские компании, которые обратили внимание на снижение эффективности привычных маркетинговых инструментов. Причем, статистика за 2012 год гласит, что в B2B секторе 90% фирм в той или иной степени работали в этом направлении, а 60% готовы тратить в следующем году еще больше средств на контент. Сейчас доля этих затрат достигает четверти в общем маркетинговом бюджете для некоторых компаний. [3] Наибольшей популярностью для контакта с ау-

диторией пользуются тематические статьи, сообщества в социальных сетях и корпоративные блоги, а электронные журналы и подкасты (аудио-новости) практически не интересуют маркетологов. Интерес к печатным журналам и буклетам за прошедший год упал на 10%, тогда как значимость блогов и полезных статей возросла в среднем на 12%. Логично предположить, что крупные компании (свыше 1000 сотрудников) имеют отдельную команду интернет-маркетологов, которые в среднем используют до 9 вышеперечисленных инструментов, а малый бизнес — не более 6. Однако преимущество маленьких фирм в том, что они могут публиковать нешаблонный и зачастую узкоспециализированный материал с интересной подачей, привлекая пользователей, которые не хотят читать «сухие» новости и пресс-релизы. С другой стороны, если крупные фирмы всерьез занялись распространением полезного контента, на выходе получаются учебные пособия, вебинары и видео, которыми пользователи с удовольствием делятся со своими друзьями и знакомыми.

Если рассматривать каналы дистрибуции контента, то социальная сеть коротких сообщений Twitter возглавляет список, далее идет LinkedIn — социальная сеть для поиска и установления деловых контактов, а также всемирно известный Facebook.

Каналы для рынка B2C выглядели бы несколько иначе, однако в целом рисунок отражает наметившиеся тренды: все больше людей предпочитает получать видео-информацию, которая наиболее полно раскрывает информацию о продукте/услуге, а также оперативно получать новости от компаний-партнеров посредством тех каналов, где они проводят большое количество времени.

В 2013 году роль контент-маркетинга будет только

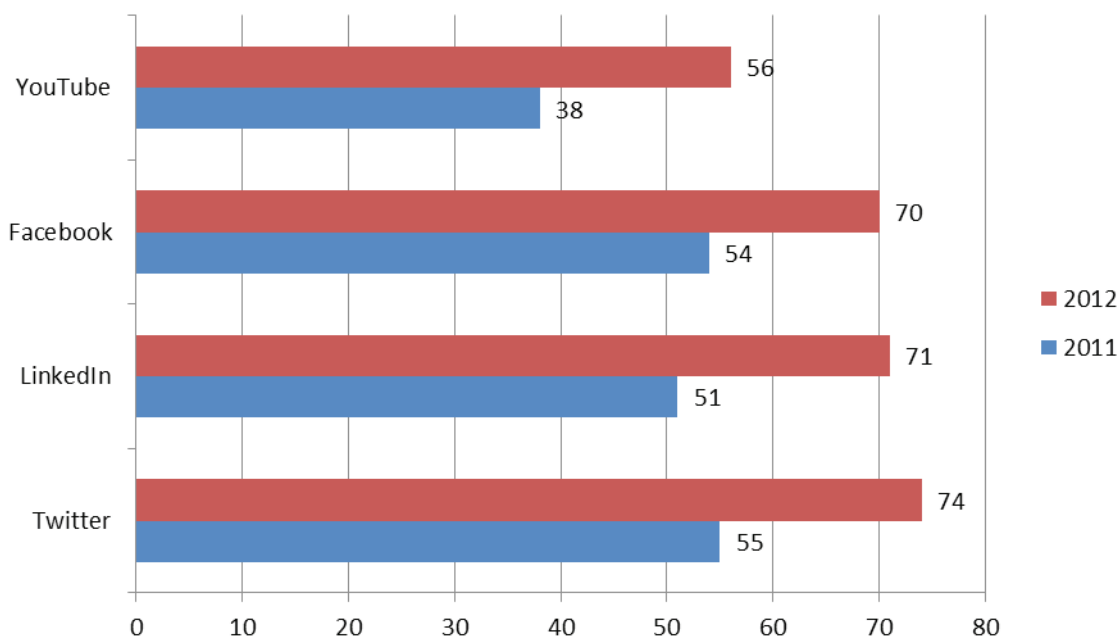


Рис. 3. Рост популярности каналов дистрибуции контента, % [3]

расти, так как практически все фирмы планируют увеличить данную статью маркетингового бюджета. [3] Однако здесь принципиальное значение имеет не количество

контента, а его качество, что в целом положительно скажется на развитии не только бизнеса, но в долгосрочной перспективе и интернета в целом.

Литература:

1. Content Marketing Survey Report 2013 [Электронный ресурс] / Lisa Parmley. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.businessbolts.com/content-marketing-survey-report.html>
2. Контент маркетинговый взрыв [Электронный ресурс] / Texterra. – [2013]. – Режим доступа: <http://texterra.ru/master/344/>
3. B2B Content Marketing 2012 [Электронный ресурс] / Content Marketing Institute. – [2012]. – Режим доступа: http://www.contentmarketinginstitute.com/wp-content/uploads/2011/12/B2B_Content_Marketing_2012.pdf

Основные торгово-экономические партнеры России

Севастьянова Кристина Дмитриевна, студент

Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России (г. Москва)

В данной статье проводится анализ основных торгово-экономических партнеров России. Автор дает обобщенную характеристику внешнеторговых связей России с ее основными партнерами: Китаем, Германией, Францией, Италией, Индией, Бразилией. Значительное внимание уделяется структуре экспорта и импорта, особенностям инвестиционного, научно-технического и межрегионального сотрудничества между Россией и данными странами.

Ключевые слова и фразы: внешняя торговля, внешнеэкономические связи, товарная структура экспорта и импорта, инвестиционное сотрудничество, научно-техническое, межрегиональное взаимодействие.

Мировые экономические связи представляют собой совокупность различных форм делового взаимодействия, возникающего между странами мира, и охва-

тывают, прежде всего, внешнюю торговлю, производственные связи и кооперацию, движение капиталов и инвестиционных потоков, научно-технические связи,

обмен технологией и интеллектуальной собственностью.

Среди основных торгово-экономических партнеров России можно выделить: Китай, Германию, Францию, Италию, Индию, Бразилию. Рассмотрим более подробно внешнеэкономические отношения России с данными странами.

Внешняя торговля между Россией и Китаем

Географическое соседство России и Китая обусловило возникновение и развитие взаимных торговых контактов начиная с 17-ого века. В настоящее время торгово-экономические отношения России и Китая приобрели характер стратегического взаимодействия и стабильного партнерства. Основу российско-китайского внешнеэкономического сотрудничества составляет взаимный внешнеторговый оборот. По данным Росстата России, по итогам 2011 г., его объем составил около 75 млрд. долл. США, что выдвинуло Китай на первое место среди внешнеторговых партнеров России. Доля Китая во внешнеторговом обороте России составляет около 10%.

В товарной структуре Российского экспорта в Китай ведущее место занимают следующие товарные группы: минеральные продукты (в основном продукция топливно-энергетического комплекса) — около 50%, древесина и целлюлозно-бумажные изделия — 15%, химические продукты — 13%, металлы и изделия из них — 9%, продовольственные товары — 5%. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств составил около 8%.

В товарной структуре Российского импорта из Китая преобладают товары следующих групп: машины, оборудование и транспортные средства — около 50%, текстильные изделия и обувь — 19%, химические продукты — 8%, металлы и изделия из них — 7%, продовольственные товары — 5%.

Особенностью внешнеторговых связей России и Китая является заметные масштабы приграничной торговли: стоимостный объем торговых операций данного вида составляет 10—12 млрд. долл. США. Основным партнером Российских дальневосточных регионов по данному виду торговли является китайская провинция Хэйлунцзян. Удельный вес России в общем объеме приграничной торговли Китая составляет около 25%.

Получило развитие российско-китайское инвестиционное сотрудничество. По данным Росстата России, общий объем накопленных китайских инвестиций в Российскую экономику на конец 2010 г. составил 11,5 млрд. долл. США, в том числе 900 млн. долл. США — прямые инвестиции, а 10,5 млрд. долл. США — прочие инвестиции. К числу прочих инвестиций относятся средства, предоставленные Банком развития Китая Российским компаниям «Транснефть» и «Роснефть» в обмен на строительство ответвления нефтепровода «Восточная Сибирь — Тихий океан» в Китае и долгосрочные поставки нефти в Китай.

Основными сферами инвестиционного сотрудничества являются транспорт и связь, добыча полезных иско-

паемых, оптовая и розничная торговля, сельское и лесное хозяйство.

Основными задачами внешнеэкономической политики России по отношению к Китаю являются:

1. Укрепление позиций России на Китайском рынке в качестве поставщика товаров топливно-энергетического комплекса путем расширения реализации нефтепродуктов на Китайском рынке, осуществления проектов, связанных с экспортом электроэнергии в Китай, расширения сотрудничества в области атомной энергетики, строительство АЭС.
2. Нарастивание поставок Российской машинно-технической продукции на Китайский рынок и налаживание взаимовыгодной производственной кооперации в области машиностроения.
3. Взаимодействие в инвестиционной сфере, привлечение Китайских инвестиций в строительство инфраструктурных объектов, создание совместных предприятий в различных отраслях промышленности.
4. Использование потенциала российско-китайского экономического сотрудничества для развития регионов России: Дальнего Востока и Сибири.

Внешняя торговля между Россией и Германией

Внеэкономические отношения России и Германии имеют длительную историю и ведут свое начало с середины Средних веков. В настоящее время взаимная торговля продолжает оставаться ведущей формой внешнеэкономических связей между Россией и Германией. Германия является крупнейшим торговым партнером России: удельный вес Германии во внешнеторговом обороте России составляет около 9%. Доля России во внешнеторговом обороте Германии равна 4% (10 место среди ведущих торговых партнеров Германии).

Товарная структура Российского экспорта носит ярко выраженный сырьевой характер: на товары топливно-сырьевой группы приходится более 75% стоимостного объема экспорта, на различные полуфабрикаты — около 15%, доля готовых изделий — около 3%.

Товарная структура Российского импорта представлена в основном готовыми изделиями (около 95% стоимостного объема) и продовольствием (5%). Среди готовых изделий основное место занимают машины, оборудование и транспортные средства, химические продукты и фармацевтические изделия, пластмассы.

В настоящее время развивается российско-германское инвестиционное сотрудничество. По объему капиталовложений в Российскую экономику (около 25 млрд. долл. США в 2010 г.) Германия является одним из ведущих стран-инвесторов. Основными сферами инвестиционного сотрудничества являются:

1. Топливо-энергетический комплекс: основной проект российско-германского инвестиционного сотрудничества — строительство магистрального газопровода протяженностью 1200 км от Выборга до Грайфсвальда по дну Балтийского моря «Северный поток».

2. Отрасли добывающей промышленности: проекты компаний «БАСФ» и «ЕОН» по освоению Южно-Русского газового месторождения, а также проект компании «Кали энд Зальц» по освоению месторождений калийных солей в Пермском крае.

3. Автомобилестроение: проекты компаний «Фольксваген» и «Даймлер» по участию в акционерном капитале ОАО «КАМАЗ».

4. Производство сельскохозяйственной техники: проект компании «КЛАСС» по производству зерноуборочных комбайнов.

5. Производство строительных материалов: проект компании «Кнауф» по созданию предприятия по производству строительных материалов.

6. Транспорт: участие немецкого концерна «Сименс» в осуществлении российского проекта создания сети высокоскоростного железнодорожного сообщения.

7. Сфера торговли: создание в различных городах России торговых предприятий оптово-розничной торговли сети «МЕТРО».

Особенностью инвестиционной стратегии немецких фирм является активное освоение не только центральных бизнес-пространств, но и распространение деятельности на регионы.

Объем Российских инвестиций в экономику Германии примерно 3,5 млрд. долл. США. Основными сферами Российских капиталовложений в Германии являются металлургическая, химическая и целлюлозно-бумажная промышленность, судостроение, а также транспортно-логистическая деятельность.

В настоящее время развивается научно-техническое сотрудничество между Россией и Германией. Основными сферами данного взаимодействия являются разработки в сфере экологически чистых и альтернативных источников энергии, промышленная робототехника, новые материалы, различные виды освоения космического пространства.

Сравнительно новой и перспективной формой взаимодействия России и Германии является межрегиональное сотрудничество, представляющее собой налаживание экономических связей между субъектами Российской Федерации и землями Германии. В настоящее время действует 22 межрегиональных соглашения. Деловые связи с землями Германии поддерживают многие регионы европейской части Российской Федерации, а также Новосибирская, Тюменская, Свердловская, Томская области и Алтайский край.

Внешняя торговля между Россией и Францией

Внешнеэкономические отношения России и Франции основываются на длительной истории межгосударственных контактов. Основы современного этапа взаимного сотрудничества были заложены в середине 60-х годов 20 века. В настоящее время Франция продолжает занимать особое место среди ведущих и приоритетных партнеров

России по торгово-экономическому сотрудничеству. По объему товарооборота взаимной торговли (25,8 млрд. долл. США в 2011 г.) Франция занимает 7 место в рейтинге Российских партнеров (доля в суммарном Российском товарообороте – 2,8%).

В товарной структуре Российского экспорта преобладают топливно-энергетические и сырьевые товары – 85% от общей стоимости экспорта. Химические продукты составляют 6,5%, черные металлы – 2,5%, древесина – 1%.

В товарной структуре Российского импорта из Франции основное место занимают машины, оборудование и транспортные средства – 45%, продукция фармацевтической и парфюмерной промышленности – 15%, химические продукты – 12%, продовольственные товары – 12%.

В настоящее время развивается инвестиционное сотрудничество между Россией и Францией в следующих областях:

1. Топливо-энергетический комплекс: французская компания «Тоталь» на условиях участия в соглашении и разделе продукции ведет добычу нефти на Харьятинском месторождении в Ненецком автономном округе. Компания «Электрисите де Франс» совместно с Российской организацией Росэнергоатом участвует в проекте по повышению уровня безопасности энергоблока №2 Калининской АЭС.

2. Автомобилестроение: проект по сборке автомобилей «Рено-Логан» на базе АО «Москвич».

3. Черная металлургия: создание Французской компанией «Арселор» совместно с ОАО «Северсталь» предприятия по производству листовой стали для автомобилестроительной промышленности мощностью 400 тыс.т. в год.

4. Авиастроение: проект создания двигателей для Российских самолетов, осуществляемый Французской компанией «Сафран» совместно с НПО «Сатурн» и «Самолеты Сухого», проект Французского концерна «ЕАДС» и НПО «Иркут» создания совместного предприятия по продажам и послепродажному техническому обслуживанию Российского самолета Бе-200.

5. Шинная промышленность: проект компании «Мишлен» по созданию предприятия по производству шин в г. Орехово-Зуево.

6. Производство строительных материалов: производство компанией «Лафарж» цемента на предприятиях в г. Воскресенск, проект компании «Сен Гобэн» по производству стекловолокна в г. Гусь-Хрустальный.

7. Сфера оптово-розничной торговли: создание в России специализированных строительных гипермаркетов «Леруа-Мерлен» и сети супермаркетов универсального типа «Ашан».

8. Агропромышленный комплекс: ввод в эксплуатацию заводов по производству молочнокислых продуктов компанией «Данон», создание предприятия по производству сыра компанией «Лактис» и завода компании «Бондюэль» по производству консервированных овощей.

Для Франции характерна более низкая инвестиционная активность по сравнению с другими странами. Общий объем французских прямых инвестиций в экономику России равен 4 млрд. долл. США.

К настоящему времени около 400 французских фирм имеют свои представительства или филиалы в России. Но Французские компании, в отличие от Германии и Италии, слабо представлены в регионах, а сосредоточены в Москве и Центральной России. Очень важной сферой сотрудничества России и Франции является взаимодействие в космической области. В рамках этого направления реализуются проекты по коммерческому использованию ракетносителей «Союз», разработке и изготовлению спутников, исследования в области ракетных технологий, запуски Российских космических кораблей «Союз» с космодрома Куру во Французской Гвиане.

Внешняя торговля между Россией и Италией

Италия традиционно принадлежит к числу ведущих внешнеэкономических партнеров России еще с советских времен. Юридическая основа — договор о торговле и мореплавании между СССР и Италией и Торговое соглашение от 11 декабря 1948 г.

По данным 2010 г., удельный вес России в Итальянском экспорте составил 2,3%, а в импорте — 3,5%. Италия прочно занимает 4 место среди торговых партнеров России по объему товарооборота.

В товарной структуре Российского экспорта преобладают энергоносители (минеральное топливо, нефть и нефтепродукты, природный газ), на которые приходится 85% стоимостного объема Российского экспорта, а также черные металлы — 10%. Италия является вторым после Германии покупателем Российского природного газа. Доля машинно-технической продукции в Российском экспорте в Италию менее 1%.

Товарная структура Российского импорта из Италии представлена следующим образом: машины, оборудование и транспортные средства — 45% общего объема импорта, химические продукты — 17%, продовольственные товары — 9%, изделия текстильной, кожевенно-обувной и швейной промышленности — 7%, а также поставки Итальянской мебели — 2%.

Достаточно динамично развивается российско-итальянское инвестиционное сотрудничество. По данным Росстата на 2010 г. общий объем накопленных Итальянских инвестиций в экономику России составил 1,37 млрд. долл. США, в том числе прямых — 1,1 млрд. долл. США. При этом значительную долю составляют инвестиции крупнейших Итальянских энергетических компаний ЭНЕЛ и ЭНИ.

Следует отметить, что Итальянские компании осуществляют проекты участия в особых экономических зонах, создаваемых в регионах России. В частности, это относится к особой экономической зоне в Липецкой области, которая была создана на базе предприятия по про-

изводству стиральных машин и электробытовой техники Итальянской компании «Индезит».

Другими проектами инвестиционного и промышленно-кооперационного сотрудничества России и Италии являются предприятие фирмы «Керама Марацци» по производству керамической плитки в г. Ступино, осуществление сборки малолитражных автомобилей концерна ФИАТ на заводе в г. Набережные Челны.

Стоимостный объем Российских инвестиций в Итальянскую экономику, по данным Росстата, составил почти 75 млн. долл. США в 2010 г., в том числе прямых инвестиций — 58 млн. долл. США.

Внешняя торговля между Россией и Индией

В товарной структуре Российского экспорта в Индию ведущее место занимает: машинно-техническая продукция — 40%, минеральные удобрения — 18%, цветные и черные металлы — 8%, нефть и газ — 5%, а также газетная бумага, химические продукты, необработанные алмазы. Особенностью Российского экспорта в Индию является относительно высокий удельный вес машин, оборудования и транспортных средств, представленных в основном Российской авиационной техникой.

Ведущие позиции в товарной структуре Российского импорта из Индии занимают фармацевтические товары — 30%, сельскохозяйственные и продовольственные товары, в том числе чай, кофе и специи — 24%, машины, оборудование и транспортные средства — 23%, текстильные изделия и готовая одежда — 10%.

Важнейшим направлением российско-индийского экономического взаимодействия является сотрудничество в сфере энергетики. В области атомной энергетики Российские компании АО «Атомэнергострой» и ЗАО «Энергомашэкспорт» осуществляют строительство АЭС «Куданкулам» (общий объем капиталовложений — 2,3 млрд. долл. США)

В сфере гидроэнергетики ОАО «Силовые машины» осуществило поставку оборудования для строящейся на северо-востоке Индии ГЭС «Тери».

Расширяется взаимное сотрудничество в нефтегазовой сфере. В частности, ОАО «Газпром» совместно с Газовым Управлением Индии проводит работы по разведке и освоению нефтегазового месторождения на шельфе Бенгальского залива.

Индийская «Нефтяная и газовая корпорация» принимает участие в освоении ресурсов нефтяных месторождений на о. Сахалин. Интерес Индийских компаний также вызывают проекты по освоению углеводородов Печорского бассейна.

К перспективным приоритетным направлениям российско-индийского сотрудничества можно отнести такие сферы как машиностроение, инфраструктурные проекты, энергетика и транспортировка энергоресурсов, фармацевтика, электроника и производство программного обеспечения.

Инвестиционное сотрудничество между Россией и Индией пока не получило должного развития: по данным Росстата, накопленный объем Российских инвестиций в экономику Индии составил 863, 2 млн. долл. США, в том числе прямые инвестиции — 535,5 млн. долл. США. Накопленный объем Индийских инвестиций в экономику России составляет 1,4 млрд. долл. США, в том числе прямые инвестиции — 1,33 млрд. долл. США.

Отличительной особенностью российско-индийских связей является активное развитие военно-технического сотрудничества. Индия занимает второе место (после Китая) среди партнеров России по объему военно-технического сотрудничества. Доля российской военной техники, находящаяся в вооруженных силах Индии, превышает 60%.

В настоящее время развивается и межрегиональное сотрудничество между Россией и Индией. Субъекты Российской Федерации и штаты Индии подписывают соглашения о сотрудничестве. Среди Российских регионов, сотрудничающих с Индией, можно выделить Республику Татарстан, Астраханскую область, Самарскую область, г. Санкт-Петербург, Республика Удмуртия, Свердловская область, Новосибирская область, Омская область, Приморский край, Иркутская область, Красноярский край. Взаимодействие осуществляется в области нефтехимии, фармацевтики, машиностроения, информационных технологий, туризма, воздушного транспорта и др.

Делегации из России и Индии принимают участие в выставках и ярмарках, проводимых в экономических центрах данных стран.

Внешняя торговля между Россией и Бразилией

Внешнеэкономические связи России с Бразилией начались с 1808 г., после принятия в России постановления о прямой торговле с Бразилией. В настоящее время Бразилия — наиболее перспективный внешнеторговый партнер России. Целью взаимодействия данных стран на современном этапе является стратегическое партнерство в области инноваций и экономического развития. Основной формой взаимодействия между Россией и Бразилией является внешняя торговля.

В товарной структуре Российского экспорта в Бразилию присутствуют преимущественно удобрения — более 60%, продукция нефтехимической и горнодобывающей

промышленности — 25%. Удельный вес машинно-технической продукции составляет 1,5%.

В товарной структуре Российского импорта из Бразилии преобладают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 95%. К числу важнейших товаров Российского импорта из Бразилии относятся сахар-сырец — 40% стоимостного объема, говядина — 24%, свинина — 8%, кофе — 4,5%, соя-бобы — 3,5%, мясо домашней птицы — 3%. Россия является одним из основных покупателей Бразильского мяса. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств составляет 2,5%, а товаров группы «металлы и изделия из них» — 1,9%.

В настоящее время развивается экономическое взаимодействие между Россией и Бразилией в следующих отраслях:

1. Газовая промышленность.
2. Производство энергетического оборудования.
3. Автомобильная промышленность.
4. Телекоммуникационные технологии.

Развивается также инвестиционное сотрудничество между данными странами. За 2011 г. Накопленный объем инвестиций России в Бразилию составил около 25 млн. долл. США, накопленный объем Бразильских инвестиций в экономику России — 2,2 млн. долл. США. Российские компании проявляют все большую заинтересованность в инвестировании в экономику Бразилии. Также активно идет привлечение Бразильских инвестиций в экономику России.

В настоящее время развивается сотрудничество в научно-технической сфере: в области мирного использования атомной энергии, в сфере сотрудничества в области освоения космического пространства, в различных областях науки и техники в рамках межправительственной Программы научно-технического сотрудничества на 2010–2012 г., в сфере стандартизации, в сфере охраны и защиты интеллектуальной собственности.

Россия и Бразилия также активно взаимодействуют в сфере межрегионального сотрудничества. Межрегиональное сотрудничество является перспективной формой реализации двусторонних российско-бразильских торгово-экономических связей, в том числе в области инвестиций, промышленной кооперации, торговли, как традиционными товарами, так и в плане поставок Российской высокотехнологичной продукции.

Литература:

1. Мягков В.Ю. Деловое страноведение. — М.: ВАВТ, 2012. — 186 с.
2. Кудров В.М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития. — М.: Магистр, 2009. — 256 с.
3. Бабин Э.П., Исаченко Т.М., Внешнеэкономическая политика. — М.: Экономика, 2006. — 320 с.
4. Международные экономические отношения. Учебник. Под редакцией И.П. Фаминского. — М.: Экономистъ, 2008. — 280 с.
5. Ципин И.С., Веснин В.Р. Мировая экономика. — М.: Проспект, 2009. — 254 с.
6. Лихачев А.Е. Экономическая дипломатия России в условиях глобализации. — М.: Экономика, 2006. — 350 с.

Анализ системы управления качеством товаров и услуг современного предприятия

Соколова Юлия Андреевна, студент

Российский государственный торгово-экономический университет (Краснодарский филиал)

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально иные требования к качеству выпускаемой продукции, по сравнению с прошлым. Ведь выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются в большей степени именно уровнем конкурентоспособности. В свою очередь конкурентоспособность связана с двумя показателями: уровнем цены и уровнем качества производимых товаров и услуг. Более того, второй фактор приобретает более значимые положения, по сравнению с первым. Качество — это авторитет фирмы, увеличение прибыли, рост процветания, поэтому работа по управлению качеством фирмы является важнейшим видом деятельности для всего персонала, от руководителя до конкретного исполнителя.

Цель работы — изучить современное состояние проблемы обеспечения качества продукции и услуг на предприятии и разработать рекомендации по его повышению.

В рамках поставленной цели были решены следующие **основные задачи**:

- проанализирована система управления качеством продукции и услуг современного предприятия (на примере ООО «ЭНЕРГОКОМ»);
- предложены мероприятия по обеспечению качества продукции и услуг, отвечающие требованиям защиты прав потребителей;

Новизна проводимых исследований состоит в отсутствии (в настоящее время) комплексного, системного изучения проблемы обеспечения качества с позиции не только предприятия и региональных программ, но и потребителя.

Анализ системы управления качеством услуг современного предприятия рассмотрим на примере компании ООО «ЭНЕРГОКОМ».

Основным видом деятельности организации является оптовая торговля с целью получения прибыли.

Организацию возглавляет директор филиала. Ему подчиняются все остальные структурные подразделения.

Особого внимания заслуживает отдел конечных потребителей, включающий в себя начальника отдела, менеджеров и специалистов по продажам. Данный сектор активно сотрудничает со школами, ВУЗами, организациями и предприятиями, которые не специализируются на продаже или монтаже продукции компании, а используют данную продукцию для собственных нужд.

Из предоставляемых дополнительных услуг предлагаются:

- работа с индивидуальным менеджером;
- бесплатная доставка в нужное для клиента место;
- отсрочка платежа;

- комплексная поставка товара;
- технологические консультации;
- помощь в разработке и расчете проектов.

Итак, проведем анализ товарных групп предприятия. Он позволяет выявить сильные и слабые стороны группы товара, оценить товар с точки зрения его конкурентоспособности.

Ассортимент компании насчитывает более 15000 позиций, поэтому анализ будет производиться в разрезе товарных групп.

Исходя из данных, отражающих объем реализации клиентов и возвратов продукции за июль 2011 г., проведем сортировку от наиболее доходных групп (востребованных у потребителей) к менее доходным (таблица 2).

Проводя анализ данных таблицы 1, можно сделать вывод, что лидер по объему реализации — группа товаров под кодом 9450 «Кабель и провод». За июль 2011 г. реализовано товаров на общую сумму 53 733,11 тыс. руб. Также рекордсменом по объему реализации является группа под кодом 9340 «Светильники». За исследуемый период было продано продукции данного вида на общую сумму 10 347,1 тыс. руб.

Если рассчитать объем реализации за период июль-сентябрь 2011 г. накопительным итогом, а затем определить удельный вес каждой группы товаров в общем объеме реализации, то можно получить сводные данные о положении каждой группы товаров в общем товарообороте, представленные наглядно на рисунке 1.

Ведущее положение занимает кабельно-проводниковая продукция (9450), светильники (9340), электротехнические изделия (9370) и низковольтное оборудование (9487). Данная лидирующая группа включает ограниченное количество наиболее ценных видов ресурсов, которые требуют тщательного планирования, постоянного и скрупулезного учета и контроля. Ресурсы этой группы — основные в бизнесе ООО «ЭНЕРГОКОМ». Благодаря данным видам товаров компания занимает надежное и стабильное положение на рынке и может вести качественную конкурентную борьбу с другими компаниями.

Рост объема реализации говорит о том, что данный товар пользуется все большим спросом у потребителей. К постоянным покупателям добавляются все новые и новые, что говорит о высоком качестве товара. Объем возврата продукции достаточно низкий (2% от общего количества проданных товаров). Это говорит о высоком качестве продукции, о добросовестной работе системы контроля качества.

Таким образом, исходя из анализа всех данных по предприятию, можно сказать, что все основные показатели

Таблица 1. Реализация товара клиентам ООО «ЭНЕРГОКОМ» в разрезе товарных групп

Код	Возврат продукции		Реализация продукции		Чистая реализация продукции	
	Кол-во	Сумма, тыс. руб.	Кол-во	Сумма, тыс. руб.	Кол-во	Сумма, тыс. руб.
9450	11,12	294,14	955,48	54027,25	944,36	53733,11
9340	0,31	168,88	24,99	10516,08	24,68	10347,19
9370	19,76	285,87	678,65	7611,48	658,89	7325,61
9487	1,34	230,83	34,29	6222,95	32,96	5992,11
9006	1,82	59,42	78,16	2924,26	76,35	2864,84
9000	0,47	84,03	7,12	1365,78	6,65	1281,75
9310	0,19	9,65	25,59	942,87	25,41	933,22
9320	5,35	26,65	138,10	938,63	132,75	911,98
9420	0,01	0,98	18,10	747,05	18,09	746,07
129328	0,01	2,16	0,47	184,98	0,47	182,83
9410	0,05	1,24	3,32	172,49	3,26	171,25
152569	0,00	0,29	1,63	144,25	1,63	143,96
128001	0,01	0,92	1,57	128,17	1,56	127,24
9380	0,05	0,16	2,29	68,96	2,24	68,80
9418			0,30	24,23	0,30	24,23
129298			0,16	22,41	0,16	22,41
Итого:	40,47	1165,24	1970,23	86041,85	1929,76	84876,62

для успешного и рентабельного существования на современном рынке у него есть:

- качественная продукция;
- дополнительные уникальные услуги;
- высокоразвитая система контроля качеством.

А, значит, рост рентабельности практически гарантирован. Причем не за счет снижения качества продукции, а путем увеличения рынков сбыта, обоснованного сокращения издержек.

Современное управление качеством на предприятии, независимо от формы собственности и масштаба производственной деятельности, должно оптимально сочетать действия, методы и средства, обеспечивающие, с одной стороны, изготовление продукции, удовлетворяющей текущие запросы и потребности рынка, а с другой — разработку новой продукции, способной удовлетворять будущие потребности и будущие запросы.

Настоящие концепции, мероприятия, программы в области качества настроены исключительно на выявление некачественных товаров и услуг. А, значит, и на доступную и достоверную информацию для потребителей.

В связи с этим необходимо повышать грамотность и активность населения в области защиты прав потребителей. С этой целью следует предложить администрации каждого крупного города (края, области) совместно с Обществом защиты прав потребителей и другими заинтересованными организациями подготовку и регулярный выпуск сборника для потребителей, с указанием соответствующих мероприятий и программ качества, которые проводятся на его территории. В данном сборнике можно каждые полгода вывешивать списки лучших предприятий по итогам проверок и конкурсов, размещать сообщения о проводимых семинарах по повышению информированности потребителей.

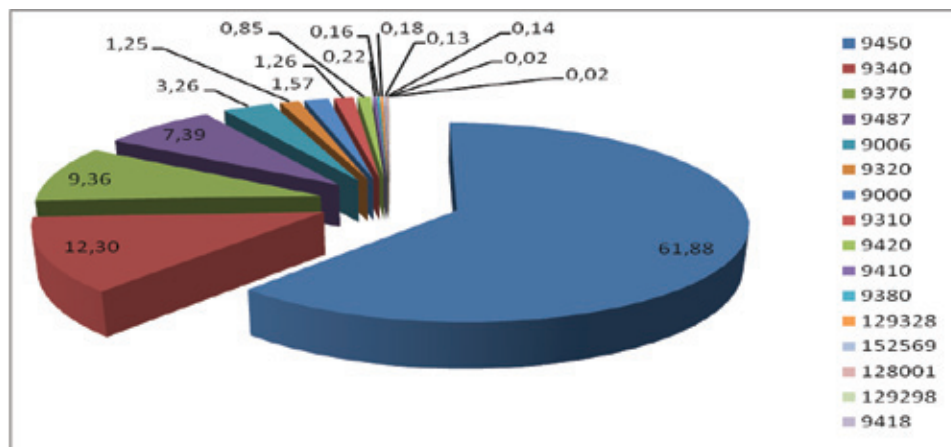


Рис. 1. Структура товарооборота ООО «ЭНЕРГОКОМ» в июле-сентябре 2011 г.



Рис. 2. Макет сборника «Качество: все, что нужно знать потребителю»

По результатам проведенного исследования, был разработан макет сборника «Качество: все, что нужно знать потребителю» (для Кубанского потребителя) (рисунок 2).

В него были включены следующие разделы:

1) Последние новости по семинарам, выставкам, прошедшим в крае.

2) Итоги существующих программ по краю и России. Более того, список предприятий, чья продукция была признана несоответствующей требованиям нормативной документации.

3) Правила выбора продуктов питания. То, что действительно интересно современному потребителю.

4) Предприятие с высокоразвитой системой контроля качества — ООО «ЭНЕРГОКОМ».

5) Памятка потребителю, включающая список организаций по защите прав потребителей. И информация об уже существующих справочных системах в интернете — а именно, система открытых данных «Открытый Краснодар».

6) Предприятия и организации, подтвердившие высокое качество своих продукции и услуг.

7) Общие данные, которые должны быть в каждом сборнике — карта края, нормативные акты и сами права потребителя.

Качество продукции является важнейшим показателем деятельности предприятия. Его повышение в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, рост эффективности производства, экономии всех видов ресурсов, используемых на предприятии.

В данной работе мы провели исследование ООО «ЭНЕРГОКОМ» и выяснили, что на анализируемом предприятии эффективно действует система контроля качества. Выяснили, почему продолжает расти спрос потребителей к продукции данной организации, какие товары пользуются наибольшей популярностью у покупателей.

Также был разработан макет сборника «Качество: все, что нужно знать потребителю» по повышению уровня грамотности и активности населения в области защиты прав потребителя (для Кубанского потребителя). При этом следует организовать его бесплатное распространение, например, через сети супермаркетов. Вся информация о положительно зарекомендовавших себя производителях даст потребителям и предприятиям необходимый уровень знаний. Данный способ обобщения всей информации об обеспечении качества продукции и услуг поможет повысить общий уровень потребительской грамотности, а, значит, и защиты наших сограждан.

Литература:

1. Ефимов В.В. Потребительские ценности продукции. Стандарты и качество. — М.: Знание, 2010.
2. Ильенкова С.Д. Управление качеством. — М.: ЮНИТИ, 2008.
3. Лукьянова Ю.В. Куда идти жаловаться? Обращения граждан, претензии и исковые заявления на все случаи жизни. — М.: Эксмо, 2012.

4. Шелищ П.Б., Мясин Е.Б. «Права потребителя: как защитить себя в конкретных жизненных ситуациях?» сборник №21 серии «Библиотечка «Российской газеты», 2012 г.
5. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://kuban-kachestvo.ru/> «О программе «Качество»». Отдел по вовлечению в программу «Качество» и ее сопровождению ГУП КК «Кубань-Качество».
6. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.potrebitel.net/> «Союз потребителей РФ».

Сравнительная методика учета основных средств и нематериальных активов в соответствии РСБУ и МСФО

Соломанина Екатерина Юрьевна, студент;
Шибилева Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

На сегодняшний день рекомендательный характер носит применение и использование международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО инициировала свою работу с 1998 года. В 2011 году принято Положение о признании МСФО и их разъяснений для применения на территории Российской Федерации (Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 №107). Предполагается, что каждый документ МСФО будет проходить отдельную экспертизу на предмет применимости в России. Решение о вступлении документа МСФО в силу будет принимать Министерство финансов РФ. Тем не менее, в России не будут полностью отказываться от РСБУ [1].

Большинство крупных организаций пробуют разработать единую аналитическую модель учета в рамках МСФО. Поэтому российским специалистам необходимо изучить зарубежные методики составления отчетности по всем объектам учета.

Из трудоемких участков учета являются основные средства (ОС) и нематериальные активы (НМА). Ведение учета данных объектов вызывают огромные трудности в соответствии с МСФО. Этому имеется ряд причин:

- отличия от российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ);
- часть активов производственных компаний занимают значительную оценку;
- организации устойчиво сталкиваются с большой трудоемкостью ведения учета ОС и НМА по МСФО.

Порядок учета основных средств и нематериальных активов регулирует МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», а в российском варианте ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

Рассмотрим классификацию основных средств и нематериальных активов по следующим требованиям:

1) *определения основных средств по МСФО и РСБУ сходственны:*

— объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд компании либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование;

— объект предполагается использовать в течение длительного времени, то есть срока продолжительностью свыше 12 месяцев;

— объект способен приносить фирме экономические выгоды (доход) в будущем (это требование в МСФО выполняется при признании объекта активом);

— компания не предполагает последующую перепродажу данного объекта (в соответствии с МСФО объекты, предназначенные для продажи, отражаются отдельно от других объектов).

2) имеются незначительные отличия по *первоначальной оценке основных средств:*

— первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на покупку, сооружение и изготовление, за исключением возмещаемых налогов. Если основное средство получено по договорам, которые предусматривают исполнение обязательств неденежными средствами, то первоначальной стоимостью таких объектов признается справедливая стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче;

— в соответствии с МСФО в первоначальную стоимость основного средства должна быть включена предполагаемая сумма затрат на ликвидацию актива. Эта часть будет значительна, например, у предприятий добывающей промышленности, которые должны проводить восстановление земель после окончания добычи полезных ископаемых. На практике для оценки подобных затрат возможно применение метода дисконтирования текущей стоимости данных работ;

— объекты, переданные участниками как взнос в уставный капитал, должны учитываться по справедливой стоимости полученных за них акций. В случае если оплата за основные средства происходит с длительной отсрочкой платежа, первоначальная стоимость имущества опреде-

ляется как его справедливая стоимость. Разница между ней и себестоимостью основных средств учитывается как процентный расход. Существует также требование к учету основных средств, которые изначально приобретались для сдачи в аренду. Эти объекты нужно оценивать либо по справедливой стоимости, либо по дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей. Причем выбрать следует наименьший показатель.

3) международные стандарты предусматривают также возможности *увеличения балансовой стоимости основных средств во время эксплуатации*:

— если текущие расходы, которые связаны с эксплуатацией объекта, приводят к повышению планируемых экономических выгод от эксплуатации, то МСФО разрешают увеличить балансовую стоимость объекта основных средств на сумму понесенных расходов.

4) *амортизация* в соответствии с МСФО должна начисляться в течение всего срока полезной службы основного средства [2]:

— стоимость, которая подлежит амортизации, рассчитывается как разница между первоначальной и ликвидационной ценой основных средств. Ликвидационная стоимость предполагает текущую оценку выгод от реализации объекта после истечения срока его полезного использования за минусом расходов на его реализацию;

— согласно РСБУ при расчете амортизационных отчислений ликвидационная стоимость не учитывается. В российской практике применения МСФО в большинстве случаев она не учитывается при расчете амортизационных начислений по причине своей незначительности для составления отчетности;

— касаясь, начала срока начисления амортизации, то по международным стандартам — это готовность актива к эксплуатации, а не ввод объекта в эксплуатацию, как предусматривают РСБУ. МСФО 16 предусматривает 3 способа начисления амортизации: линейный, уменьшаемого остатка и производственный. В РСБУ есть еще один способ — способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

5) *постановка на баланс [3]*:

— применяя МСФО, компания может выбрать одну из двух возможных моделей учета основных средств: оценка по первоначальной стоимости, оценка по переоцененной стоимости. Основная модель предполагает учет основных средств по первоначальной стоимости за вычетом амортизации и убытков от обесценения. Другая модель является альтернативной, которая предусматривает учет основных средств по справедливой стоимости при условии, что она поддается надежной оценке. По общему правилу доценка относится на счет резерва переоценки, а уценка списывается на затраты того периода, в котором пересматривалась стоимость объекта.

6) *учет нематериальных активов по МСФО* в основном регламентируется МСФО 38:

— стандарт определяет НМА как идентифицируемый нематериальный актив, не имеющий физической

формы. Для отнесения актива к подобному по международным стандартам достаточно выполнения следующих условий: нематериальность актива; его идентифицируемость; контроль компании над этим активом; способность актива приносить материальные выгоды. Данное определение и приведенные критерии признания формально соответствуют РСБУ за исключением одного существенного факта. Требуется правовая основа по российским правилам для признания НМА, который может быть патент, свидетельство и т.д., а МСФО таких требований не содержит. В связи с этим в соответствии с международными стандартами понятие «нематериальный актив» несколько шире.

7) *стоимость нематериальных активов*:

— в соответствии с МСФО 38 нематериальные активы должны признаваться в балансе по первоначальной стоимости, которая определяется в зависимости от способа приобретения. Наиболее просто установить первоначальную стоимость при покупке НМА, которая будет равна сумме понесенных затрат. Учет ведется такой же, как и с основными средствами;

— модели последующего учета НМА идентичны тем, которые применяются для основных средств. Единственным дополнительным требованием для учета по переоцененной стоимости является наличие активного рынка. Данное условие делает использование этой модели практически невозможным, так как нематериальные активы — это уникальные объекты, для которых активный рынок не существует. МСФО 38 допускает подобный вариант оценки основных средств. Доценка или уценка нематериальных активов происходит аналогично, как и основные средства. В российском учете переоценка и тестирование на обесценение НМА не предусмотрены;

— МСФО 38 предполагает разделение НМА на активы с ограниченным и неограниченным сроком полезной службы, и существуют нематериальные активы, по которым такой срок установить невозможно. На практике же компания устанавливает срок полезной службы и учитывает ряд факторов: срок действия прав на НМА, возможность контроля над этими активами, динамику жизненного цикла и т.д.

Произошедшие изменениям Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (с изменениями на 31 октября 2012 года), где цель настоящего стандарта состоит в определении порядка учета основных средств с тем, чтобы пользователи финансовой отчетности могли получать информацию об инвестициях предприятия в основные средства и об изменениях в составе таких инвестиций. Основными аспектами учета основных средств являются признание активов, определение их балансовой стоимости, а также соответствующих амортизационных отчислений и убытков от обесценения, подлежащих признанию [4].

Подводя итоги вышесказанного, можно сказать, что для успешной постановки системы учета основных средств и нематериальных активов в соответствии с МСФО тре-

буется анализ текущей учетной системы и определение разниц по РСБУ, а затем определить формирование отчетности по международным стандартам. Для этого необходимо, прежде всего, продумать подход к организации учета основных средств и нематериальных активов по

МСФО, осуществляя параллельно учет данных объектов учета с требованиями РСБУ на основе отдельного плана счетов МСФО, а также совершая ввод основных средств и нематериальных активов в эксплуатацию до момента их выбытия.

Литература:

1. МСФО не заменит РСБУ полностью. — Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/news/13190>
2. Кирсанов А. Жизнедеятельность ОС и НМА в международных рамках // «Консультант», 2008. — № 15. — Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/44124>
3. Хириев А.Т. Реформирование бухгалтерского учета основных средств // Аудит и финансовый анализ, 2006. — № 5. — С. 381–427.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» // Приказ, МСФО (IAS) Минфина России от 25.11.2011 — №.№ 16, 160н

Исследование возможности страхования рисков поставщика тепловой энергии при колебаниях температуры наружного воздуха с использованием погодных опционных контрактов

Толочко Юлия Николаевна, студент

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

В данной статье исследуется возможность применения погодных опционных контрактов в Российской Федерации. В качестве базового актива используется показатель — средняя температура расчетного месяца. Анализируется зарубежная практика применения погодных опционов. Показан пример определения стоимости опционных контрактов на каждый месяц отопляемого периода.

Ключевые слова: опцион, индекс температуры, цена контракта, хеджирование, доход.

Производные инструменты на погоду зародились в энергетическом секторе. В результате дерегулирования рынков энергоресурсов возникли новые финансовые риски. Колебания температуры приводят к колебанию объемов потребления энергетических ресурсов. Например, более теплая погода в зимнее время уменьшает спрос на теплоэнергию для отопления.

Для возмещения потерь, причиняемых погодными условиями, экономически эффективной является стратегия страхования рисков. Потребность хеджировать погодные риски привела к возникновению инструментов управления ими, что позволяет перераспределять риски между участниками фондового рынка. Одним из простейших инструментов, используемых производителями теплоэнергии, является учет погодных колебаний в условиях контракта на поставку. Кроме того, использование инструментов хеджирования возможно в форме внебиржевых контрактов с учетом статистической информации о погодных данных, а также стандартизованных погодных производных инструментов, торгуемых на биржевых площадках.

Особенностью погодных производных является то, что базисный актив не торгуется на спотовом рынке. Это на-

кладывает отпечаток на их спекулятивный потенциал и принцип ценообразования. Отсутствие базисного инструмента исключает возможность спекулятивно создать дефицит актива с целью получить прибыль по срочным сделкам. Средняя цена контракта формируется на основе ожиданий участников рынка относительно будущих погодных условий для соответствующего периода времени с учетом используемых методов их прогнозирования. В цене находит отражение спрос и предложение контрактов в соответствии с потребностями хеджирования и извлечения спекулятивной прибыли [3, с154].

Подавляющая часть погодных производных в настоящее время связана с температурой. На них приходится порядка 80% всех торгуемых контрактов. Кроме того, существует ряд срочных контрактов на природные явления: дожди, снегопады. Индексом в такого рода контрактах выступает количество осадков (снега или дождя), выпавших за месяц в определенной местности.

В контрактах на температуру расчеты обычно осуществляются относительно таких показателей как «heating degree days» (HDD) — дни с отоплением и «cooling degree days» (CDD) — дни с охлаждением. Понятие «degree days» появилось в связи с расчетами стои-

мости поддержания нормальных условий существования человека внутри помещений в течение года.

Термин degree day говорит о том, насколько среднедневная температура отличается от справочного уровня и дословно переводится как градусо-день.

Средняя температура за день рассчитывается как средняя между самым высоким и самым низким значением температуры за этот день, т.е. за период времени между 12 ночи одного дня и следующего дня для определенного географического места. Показатель HDD за один день определяется по формуле:

$$HDD_i = \max(0, t_{ref} - t_i)$$

или

$$HDD = \max(0, 65 - \bar{t})$$

где HDD_i — значение показателя за i-й день; t_{ref} — справочный уровень температуры; t_i — средняя температура за i-й день.

Справочный уровень температуры обычно берется равным 65°F, что эквивалентно 18°C. Данная температура была определена коммунальными компаниями как значение, при котором сохраняется баланс производства и потребления теплоэнергии.

В контрактах на погоду в качестве индекса температуры вместо показателей HDD и CDD может выступать среднее значение температуры за определенный период [2, с. 425].

Поскольку в России отсутствует инфраструктура, позволяющая достоверно определять температурные параметры для расчета, применяемых на мировых биржах индексов HDD и CDD, рассмотрим алгоритм применения погодных опционных контрактов на территории Санкт-Петербурга с применением среднемесячных показателей температуры воздуха.

Статистические данные средней многолетней и среднемесячной температуры воздуха за 2012 г. на территории Санкт-Петербурга по данным наблюдений Росгидрометцентра представлены в табл. 1.

Постановлением Правительства РФ от 23 мая 2006 г. N 306 определены нормативы потребления коммунальных услуг в отопливаемых помещениях с применением расчетного метода [1].

Для оценки зависимости расходов коммунальных служб от колебаний температуры рассчитаем часовую тепловую нагрузку на отопление помещений при разных температурах по формуле:

$$q_{max} = q_{yd} \times S,$$

где q_{max} — часовая тепловая нагрузка на отопление помещений, ккал./час; q_{yd} — нормируемый удельный расход тепловой энергии на отопление помещений, 72 ккал/час/м²; S — общая площадь отопливаемых помещений, м².

Количество тепловой энергии, необходимой для отопления помещений, определим по формуле:

$$Q_o = q_{max} \times \frac{t_{вн} - t_{срo}}{t_{вн} - t_{po}} \times 24 \times n_o \times 10^{-6},$$

где Q_o — количество тепловой энергии, Гкал.; q_{max} — часовая тепловая нагрузка на отопление помещений. ккал./час; t_{вн} — температура внутреннего воздуха отопливаемых помещений, 18°C; t_{срo} — среднемесячная температура наружного воздуха за отопительный период, °C; t_{po} — расчетная температура наружного воздуха в целях проектирования отопления, -29°C; 24 — количество часов в сутках; n_o — продолжительность отопительного периода, характеризующегося среднемесячной температурой наружного воздуха 18°C и ниже; 10⁻⁶ — коэффициент перевода ккал в Гкал.

Применяя вышеуказанные формулы, произведем расчет необходимого количества Гкал. на отопление 1м² при температуре наружного воздуха на территории Санкт-Петербурга, допустим, -10°C.

$$Q_{o1} = 72 \times 1 \times \frac{(18 - (-10))}{(18 - (-29))} \times 24 \times 31 / 1000000 = 0,03191 \text{ Гкал} / \text{м}^2.$$

Таким образом, для обогрева 1м² помещения при температуре наружного воздуха -10°C необходимо 0,03191 Гкал. в месяц, 31 день.

При повышении температуры воздуха на 1°C, т.е. при температуре наружного воздуха -9°C потребление Гкал. на обогрев 1м² в месяц будет следующим:

$$Q_{o2} = 72 \times 1 \times \frac{(18 - (-9))}{(18 - (-29))} \times 24 \times 31 / 1000000 = 0,03077 \text{ Гкал} / \text{м}^2.$$

Используя результаты проведенных расчетов определим стоимость 1°C на 1м² отопливаемых помещений по формуле:

$$Ц_{гр} = (Q_{o1} - Q_{o2}) \times Ц_{тр},$$

где Ц_{гр} — цена одного градуса при колебаниях температуры наружного воздуха, руб.; Q_{o1} — количество тепловой энергии необходимой для отопления 1м² помещения при температуре наружного воздуха -10°C, Гкал; Q_{o2} — количество тепловой энергии необходимой для ото-

Таблица 1. Показания средней многолетней и среднемесячной температуры воздуха на территории Санкт-Петербурга за отопительный сезон 2011–2012 гг.

Период	Показатели температуры, °C					
	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март
Среднемесячная	6,6	2,9	-8,0	-4,9	-10,4	-1,0
Средняя многолетняя	4,9	-0,8	-5,6	-8,3	-8,0	-4,0

пления 1 м^2 помещения при температуре наружного воздуха -9°С , Гкал; $\Pi_{\text{гр}}$ – тариф на оказание коммунальных услуг по отоплению, руб./Гкал.

Поскольку, на данный момент, тариф на тепловую энергию для расчета размера платы за коммунальную услугу по отоплению, предоставляемую на территории Санкт-Петербурга, установлен в размере 1175 руб./Гкал (Распоряжение Комитета по тарифам Санкт-Петербурга), потери дохода топливно-энергетической организации с м^2 при повышении температуры а 1°С равны:

$$\Pi_{\text{гр}} = (0,03191 - 0,03077) \times 1175 = 1,3393 \text{ руб.}$$

Общую стоимость опционного контракта определяем по формуле:

$$\Pi_{\text{ок}} = S_{\text{п}} \times t_{\text{к}} \times \Pi_{\text{гр}},$$

где $\Pi_{\text{ок}}$ – цена опционного контракта, руб.; $S_{\text{п}}$ – площадь отапливаемых помещений, м^2 ; $t_{\text{к}}$ – отклонения температуры наружного воздуха зафиксированные в опционном контракте, подлежащие страхованию, $^\circ\text{С}$; $\Pi_{\text{гр}}$ – цена одного градуса при колебаниях температуры наружного воздуха, руб./ м^2 .

В качестве примера рассмотрим возможность хеджирования рисков ЗАО «Электромагнит» от снижения выпуска тепловой энергии при повышении среднемесячной температуры наружного воздуха в отопительный период на территории Санкт-Петербурга.

ЗАО «Электромагнит» осуществляет производство и подачу тепловой энергии для отопления 87162 м^2 офисных и производственных помещений. Допустим, общество заключает опционные контракты типа пут на январь и февраль 2012 года. Согласно данным Гидрометцентра России, отклонения средней месячной температуры воздуха от нормы в январе могут быть от 6 до 13°С , в феврале от 3 до 9°С . Предположим ЗАО решает заключить опционный контракт и застраховать отклонение температуры от прогнозных значений – в январе на 6°С , в феврале – 4°С .

Цена опционного контракта будет зависеть от стоимости одного градуса Цельсия и составит:

$$\text{январь } \Pi_{\text{к1}} = 6 \times (0,03191 - 0,03077) \times 1175 \times 87162 = 700\,521 \text{ руб.}$$

$$\text{февраль } \Pi_{\text{к2}} = 4 \times (0,02882 - 0,02779) \times 1175 \times 87162 = 421\,725 \text{ руб.}$$

Для февраля стоимость 1°С ниже, так как отапливаемый период составляет 28 дней.

$$\Pi_{\text{гр2}} = (72 \times ((18 - (-10)) / (18 - (-29))) \times 24 \times 28 / 1000000) - (72 \times (18 - (-9)) / (18 - (-29))) \times 24 \times 28 / 1000000) \times 1175 = 1,2096 \text{ руб.}$$

Расчет финансового результата от опционной сделки при опционной премии 5% представлен в табл. 2.

Таким образом, в январе фактическая температура воздуха выше средней многолетней на $3,4^\circ\text{С}$, поставщик исполняет опцион пут. Инвестор выплатит обществу сумму 396902 руб. Однако с учетом выплаченной премии доход общества от опционной сделки составит 361881,9 руб. В феврале опцион не исполняется, так как фактическая температура наружного воздуха ниже средней многолетней на $2,4^\circ\text{С}$, энергетическая компания получает доход от дополнительного выпуска тепловой энергии. Уплаченную премию при заключении контракта относит на издержки по страхованию.

С учетом полученных показателей по опционным сделкам определим общий результат финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Электромагнит» за рассматриваемый период табл. 3.

Результаты проведенного исследования показывают, что изменения температурных условий приводят к колебаниям выпуска тепловой энергии, в анализируемом периоде январь-февраль 2012 года фактическая выручка общества оказалась ниже планируемой. Но доход поставщика тепловой энергии с учетом заключенных опционных контрактов составил 6 115 034,1 руб., что на 340 795,65 руб. больше выручки полученной от основной производственной деятельности.

Таким образом, производные на погоду являются инструментом для хеджирования погодных рисков, поскольку производство тепловой энергии тесно связано с изменениями температуры. Основной проблемой дальнейшего развития рынка погоды является стандартизация технологий. Так как для этого рынка очень актуально привлечение новых участников, то система должна обладать достаточной гибкостью, чтобы вновь пришедшие могли использовать вместе с ней свои «in-house-разработки». Кроме того, без исторических данных ценообразование производных на погоду просто невозможно. Налаженный и надежный процесс регистрации метеорологических данных является необходимым условием существования рынка на «погоду».

Таблица 2. Финансовый результат от опционной сделки ЗАО «Электромагнит»

Период заключения контрактов	Показатели температуры, $^\circ\text{С}$			Цена контракта, $^\circ\text{С}$	Цена 1°С , руб.	Цена контракта, руб.	Уплаченная премия при заключении контракта, руб.	Исполнение опциона	Доход при исполнении опциона, руб.	Финансовый результат от опционной сделки, руб.
	Средние многолетние	Фактические среднемесячные	Отклонения							
Январь	-8,3	-4,9	3,4	6,0	116736,1	700521	35020,8	исп.	396902,0	361881,9
Февраль	-8,0	-10,4	2,4	4,0	105431,2	421725	21086,2	не исп.	-	-21086,2

Таблица 3. Результат финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Электромагнит»

Период	Плановый выпуск, Гкал.	Фактический выпуск, Гкал.	Плановая выручка, руб.	Фактическая выручка, руб.	Финансовый результат от опционной сделки, руб.	Доход за январь с учетом контракта, руб.
Январь	2612,7	2274,9	3069929,3	2673056,3	361881,9	3034938,2
Февраль	2309,9	2639,3	2714146,4	3101182,1	-21086,2	3080095,9
Итого	4922,6	4914,2	5784075,8	5774238,45	340795,7	6115034,1

Литература:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 мая 2006 N 306 «Об утверждении Правил установления и определения нормативов потребления коммунальных услуг»
2. Буренин А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные – М.: ООО «НТО», 2011. – 465 с.
3. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 468 с.
4. ГУ Гидрометцентр России: Официальный сайт – режим доступа: www.meteoinfo.ru.
5. Чачина Е.Г. Оценка риска при определении современной стоимости денежных потоков // Молодой ученый, 2012, №4 С. 181–184.

Состояние и пути повышения использования земельных ресурсов в Украине

Тредит Виктория Евгеньевна, соискатель

Научный руководитель Ульянченко А.В., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НААН Украины
Харьковский национальный аграрный университет им. В.В. Докучаева (Украина)

Вопрос повышения эффективности использования земельных ресурсов всегда был актуальным, поскольку земля является основой сельскохозяйственного производства. Земельные ресурсы, на использовании которых формируется значительная часть объема продовольствия и фонда товаров потребления, является первичным фактором производства, и в структуре ресурсного потенциала сельхозпредприятий занимают самый большой удельный вес. Поэтому повышение эффективности использования земельных ресурсов будет содействовать росту эффективности использования всего ресурсного потенциала [5].

Специфика предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве заключается в том, что основным производственным ресурсом является земля. От того, насколько эффективно она используется землепользователем, зависит не только величина получаемого дохода, а и благосостояние общества и каждого гражданина в частности.

Значительный взнос в разработку теоретических и методических вопросов повышения эффективности использования сельскохозяйственных угодий сделали Г.И. Горохов, Л.Я. Новаковський, Д.С. Добряк, И.А. Разумный, А.Я. Сохнич, С.Ю. Булыгин и другие научные работники.

Повышение экономической эффективности сельскохозяйственного производства, его интенсификация, ра-

циональное использование и охрана земельных ресурсов в процессе развития земельных отношений наиболее полно отражены в работах А.В. Антоненко, Н.Г. Вергуна, П.Ф. Жолкевского, П.О. Милехина, В.Т. Плотникова, А.Н. Третьяка, М.В. Щурика, А.Д. Юрченка и других. По мнению, В.К. Збарского и В.И. Мациборы можно выделить такие основные направления повышения экономической эффективности использования земли в сельском хозяйстве:

1) система мероприятий по повышению плодородия земель;

2) охрана почв от эрозии и других разрушительных процессов;

3) уменьшение площади земли, которая выпадает из сельскохозяйственного оборота [4].

Вместе с этим, эффективность использования сельскохозяйственных угодий в определяющей мере зависит от уровня доходности аграрных предприятий, но их финансовые интересы не должны приводить до ухудшения свойств земельных ресурсов как главного средства производства в сельском хозяйстве [6].

Современная государственная политика использования земельных ресурсов в Украине как основа стабильного функционирования производственных аграрных систем и национальной продовольственной безопасности

не обеспечивает сохранность плодородия почвы. Плодородие почвы влияет на эффективность производства сельскохозяйственной продукции и ее себестоимость, имеет большое природоохранное значение.

Много вопросов, этой важной проблемы, теоретического и прикладного характера остаются еще недостаточно исследованными.

Цель статьи — предложить методы повышения эффективности использования земельных ресурсов Украины.

Современные экономисты-аграрники в большей мере исследуют проблему эффективности использования сельскохозяйственных угодий и значительно меньше уделяют внимания обеспечению рационального землепользования. Однако именно рациональное землепользование должно служить основой повышения эффективности использования земельных ресурсов.

Анализ состояния сельскохозяйственного землепользования определил возрастающие темпы деградации почвенного покрова и ухудшение экологической ситуации по причине загрязнения тяжелыми металлами, радионуклидами, пестицидами, химическими соединениями, распространение эрозионных процессов, снижение содержания гумуса, увеличение площадей кислых и засоленных почв. Ухудшение экологического состояния земель неизбежно приводит к снижению качества продукции и ее экологической безопасности [2].

Следует отметить, что в Украине свыше 50% пахотных земель является дефляционноопасной (рис. 1). В Харьковской области 1023 тыс. га, или 43% сельхозугодий — дефляционноопасные. Самого большого распространения процессы дефляции набрали в Днепропетровской, Запорожской, Херсонской и Николаевской областях. В целом развитие эрозионных процессов в Украине ежегодно распространяется на 80–90 тыс. га и сопровождается потерями гумуса (около 11 млн. т), азота (0,5 млн. т), фосфора (0,4 млн. т) и калия (0,7 млн. т).

Однако, несмотря на ухудшение экологического состояния земли, происходит сокращения финансирования противоэрозионных мер. В частности, на протяжении 2009–

2010 года финансирование направлено на выполнение работ по охране земли и противоэрозионные мероприятия по местным бюджетам практически не выделялось.

Обострилась проблема баланса питательных веществ (азота, фосфора, калия). По результатам агрохимической паспортизации на протяжении 7–8 туров агрохимического обследования, содержание фосфора в почвах уменьшилось на 6,1 мг/кг, а калия на 6,3. Ежегодные затраты питательных веществ из почвы, на формирование урожая, в 5 раз превышают объемы их поступления. Даже при низких урожаях сельскохозяйственных культур отрицательный баланс элементов питания в земледелии представляет свыше 100 кг/га, что обусловлено резким сокращением применения минеральных удобрений [2].

Плодородие почв в значительной мере зависит от реакции почвенного раствора. По данным восьмого тура агрохимического обследования площади пахотных земель, которые имеют повышенную кислотность, составляют 36% от общей площади обследованных угодий, земля со щелочной реакцией занимает около 25% (рис. 2).

В этом случае улучшения экологического состояния почвы, мероприятия по повышению ее плодородия и охраны, необходимо проводить в следующих направлениях:

- улучшение мониторинга земель и осуществление прогноза эколого-экономических следствий деградации земельных ресурсов;
- изъятие из пахотных земель, с дальнейшим переводом в другие категории угодий:
 - а) пашни на склонах крутизной 3 и больше градусов (около 3,694 млн. га);
 - б) малопродуктивных земель, ведение земледелия на которых экономически невыгодное — материальные и энергетические затраты превышают стоимость выращенной продукции (ориентировочно 3 млн. га);
 - в) прежде распаханых земель гидрографической сети (почти 1 млн. га);
 - г) земель, расположенных возле животноводческих комплексов и вокруг населенных пунктов, независимо от них качества (1,558 млн. га);

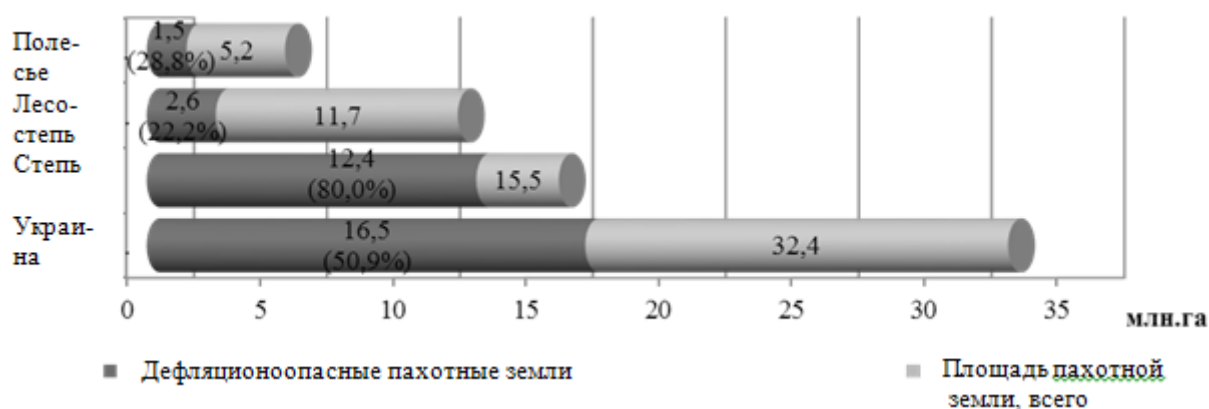


Рис. 1. Площадь дефляционноопасной пахотной земли Украины

Источник: по данным Госкомзема Украины [9]

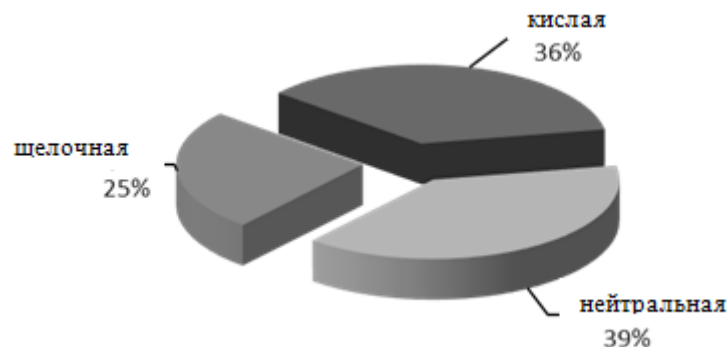


Рис. 2. Структура пахотной земли Украины по реакции почвенного раствора (по результатам VIII тура агрохимического обследования)

Источник: по данным Аграрный сектор Украины [10]

д) загрязненные почвы радионуклидами и тяжелыми металлами (свыше 50 тыс. га);

- внедрение комплекса почвозащитных противоэрозионных мер, который включает организационные, агротехнические, лесомелиоративные и гидротехнические меры;

- расширение применения почвозащитных технологий;

- разработки и реализации современных научно-технических программ в сфере охраны почвы от эрозии на инновационной основе;

- оптимизации структуры посевных площадей и севооборотов;

- улучшение баланса гумуса и основных питательных веществ за счет увеличения объемов применения органических удобрений, в том числе торфокомпостов и органических остатков растений, чистых и сидеральных паров, оптимизации доз минеральных удобрений и соотношения элементов питания, сроков и образцов внесения их в почву;

- обеспечение ежегодного известкования 1,9 млн. га и гипсование 0,5 млн. га;

- создание стойких к болезням и вредителям сортов и гибридов, оздоровление посевного материала;

- увеличение использования биологических средств защиты растений;

- содействие развитию органического производства сельскохозяйственной продукции;

- осуществление государственного контроля и проведение мероприятий по охране и воспроизведению плодородия почвы [10].

Современная государственная политика использования земельных ресурсов в Украине не обеспечивает сохранения плодородия почвы как основы стабильного функционирования производственных аграрных систем и национальной продовольственной безопасности [7]. Сохранение и воспроизведение плодородия почвы является одной из самых важных задач в системе земледелия. Плодородие почвы продолжает снижаться и дефицит гумуса по Украине составляет 110 кг/га.

Для компенсации потерь гумуса в области необходимо каждый год вносить не меньше 10 т/га органических удобрений, что невозможно из-за резкого сокращения поголовья скота. Использование органических удобрений в земледелии снизилось с 8,6 т/га в 1990 году до 0,5 т/га, в 2011 году (табл. 1). По Харьковской области объемы внесенных органических удобрений за 1990–2011 гг. уменьшились в 31, 8 раза, в том числе из расчета на 1 га посевной площади – с 7,4 до 0,3 т, часть удобренной площади органическими удобрениями в 2011 г. составила лишь 1%. При таком уровне использования удобрений в земледелии сложился отрицательный баланс питательных веществ, который равняется -160 кг/га.

Эту проблему частично можно решить за счет использования нетоварной части урожая (преимущественно соломы). Внесенная побочная продукция равноценна внесению 11807,2 тыс. т перегноя (9,8 т/га) и обеспечит образование 637,5 тыс. т гумуса. При этом дополнительная потребность в минеральных азотных удобрениях для компенсации недостатка азота будет составлять 22,3 тыс. т. Кроме того, необходимо использовать высокопроизводительные агрегаты для измельчения и качественного заворачивания соломы и стеблей кукурузы. Именно отсутствие такой техники заставляет сельхозпроизводителей сжигать побочную продукцию.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что вопрос эффективного использования земельных ресурсов содержит две основные составляющие: 1) экологическую, суть которой состоит в внедрении эколого-безопасных технологий, что позволит сохранять и повышать плодородие почв и обеспечить производство экологически чистой продукции; 2) экономическую, которая минимизирует производственные издержки на производство продукции сельского хозяйства

Таким образом, проблема повышения эффективности использования сельскохозяйственных угодий не должна ограничиваться лишь ростом доходности земельных ресурсов, а должна одновременно обеспечить сохранение и приумножение производительности почв и минимизировать затраты на производство единицы продукции. По-

Таблица 1. Динамика внесения минеральных и органических удобрений в Украине

Показатели	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. в% до 1990 г.
Украина:							
Внесено минеральных удобрений, кг/га посевной площади	141	13	32	48	58	68	48,2
Внесено органических удобрений, т/га посевной площади	8,6	1,3	0,8	0,6	0,5	0,5	5,8
Харьковская область:							
Всего внесено минеральных удобрений в питательных веществах, тыс.ц	2652,1	82,8	231,0	586,0	618,7	665,9	25,1
Частица удобренной площади мин. удобрениями, %	88	14	39	62	70	73	-15,0
Внесено минеральных удобрений, кг/га посевной площади	154	6	21	49	54	54	35,1
Всего внесено органических удобрений, тыс.т	12812,0	1907,7	941,8	595,7	489,9	403,3	3,1
Внесено органических удобрений, т/га посевной площади	7,4	1,4	0,8	0,5	0,4	0,3	4,1
Частица удобренной площади органическими удобрениями, %	17	3	2	1	1	1	-16,0

Источник: сформировано автором по данным Аграрного сектора Украины

вышение эффективности сельскохозяйственного производства и обеспечение рационального землепользования, в рыночных условиях, должно базироваться на комплексном использовании обработанных в предыдущие года

факторах экономической эффективности (природоклиматических, материально-технических, биологических, экономических, организационных, социальных), так и внедрении новых факторов институционального характера.

Литература:

1. Гордієнко В.П. Прогресивні системи обробітку ґрунту/В. П. Гордієнко, А.М. Малієнко, Н.Х. Грабак; За ред. В.П. Гордієнка. – 1998
2. Господаренко Г.М.. Агрохімія мінеральних добрив [Текст] / Г.М. Господаренко. – К. 2003. – 136 с
3. Гуторов О.І. Проблеми сталого землекористування у сільському господарстві: теорія, методологія, практика: монографія / О.І. Гуторов. – Харків: ХНАУ, 2010. – 457 с.
4. Збарський В.К. Економіка сільського господарства: навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів / В.К. Збарський [та ін.]; За ред.: В.К. Збарського, В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2010. – 280 с
5. Макарова Н.С., Гармідер Л.Д., Михальчук Л.В. Економіка природокористування: Навч.посібник.-К.:Центр учбової літератури,2007–322 с.
6. Сапич В.І. Міжнародна економіка: практикум: Навчальний посібник для студ. вузів за освітньо-професійним рівнем бакалавра з напрямку «Економіка і підприємництво» / В.І. Сапич, Н.М. Сапич. – Суми: Університетська книга, 2003. – 159 с.
7. Уланчук В.С., Альошкіна Л.П. Формування стратегії високоефективного використання сільськогосподарських земель в аграрних підприємствах Черкаської області
8. Ульянченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / О.В. Ульянченко. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2010. – 383 с.
9. <http://dazru.gov.ua>
10. <http://agroua.net/>

От системы государственных закупок к Федеральной контрактной системе в Российской Федерации

Умярова Эльмира Рушановна, магистр
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Создание системы государственных закупок в Российской Федерации взамен действовавшей в плановой экономике системы Госнаба, является важной составляющей рыночных реформ. Органы власти и управления, бюджетные учреждения и организации в процессе выполнения своих функций сталкиваются с необходимостью материально-технического или иного ресурсного обеспечения для реализации государственных и муниципальных программ, что предполагает проведение конкурсных процедур для экономии и повышения эффективности бюджетных расходов.

Для того, чтобы государственные ведомства, структурные организации получили свой заказ по более выгодной цене и наилучшего качества, а также, чтобы закупка прошла без коррупционной составляющей, в России в соответствии с 94 ФЗ от 21 июля 2005 года существует **единый порядок размещения заказов** в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов [1, ст.1, ч.1].

При анализе ситуации в сфере государственных закупок возникает ряд вопросов: как же на самом деле работает закон? Какой объем от первоначальной цены контракта удается сэкономить? и т.д. Ежегодно нецелесообразно

тратятся немалые бюджетные средства, например, только в 2012 году эта сумма составила порядка 1 трлн. рублей, что составляет порядка 20% от общего объема закупок, поэтому на данный момент 94 ФЗ от 21.07.2005 считают неэффективным. На протяжении всего периода существования данного закона вносились многочисленные поправки, но закон так и остался малоэффективным. Несмотря на то, что 94ФЗ критикуется многими экспертами, нельзя не отметить, что до появления данного закона ситуация в системе государственных закупок была намного хуже. Следует отметить основные положительные моменты, которые стали возможными благодаря ФЗ №94:

- 1) Появилось единое информационное пространство;
- 2) Информация о государственных закупках стала доступнее;
- 3) Обеспечена, хоть и не полностью, защита заказчика от недобросовестного поставщика;
- 4) Ведение аукционов как главного способа размещения заказа, позже появились открытые аукционы в электронной форме;
- 5) Введение реестра недобросовестных поставщиков

И эти изменения не замедлили сказаться на улучшении экономических показателей. Выросли объемы государственных закупок по стоимости (см. Таблицу 1). Удалось добиться и снижения доли закупок с нарушением установленных процедур (80% в 2006 году **против** 60% в 2007). Соответственно, после создания более прозрачной и простой схемы реализации получение госзаказа стало куда более привлекательной формой ведения деятельности, что не замедлило сказаться на ряде фундаментальных показателей, таких как доля госзаказов в ВВП, в расходных статьях бюджета, да и в принципе на объемах государственных закупок в денежном выражении.

Таблица 1. Динамика федеральных закупок в 2000–2009 годах

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Расходы федерального бюджета (млрд. руб.)	1 029,2	1 321,9	2 054,2	2 358,6	2 698,9	3 514,3	4 284,8	5 986,6	7 570,9	9 660,1
ВВП млрд. руб.	7 306	8 944	10 831	13 243	17 048	21 625	26 903	33 111	41 668	39 064
Объем закупок (млрд. руб.)	230,9	352,8	463,5	615,4	786,5	1 092,0	1 250,2	1 500,0	1 950,0	2 150,0
Объем закупок в % к расходной части федерального бюджета	22,4	26,7	22,6	26,1	29,1	31,1	29,2	25,1	25,8	22,3
Объем закупок в % к ВВП	3,1	3,9	4,3	4,6	4,6	5	7,5	4,5	4,7	5,5

Источник: www.goszakaz.inconnect.ru, Российский статистический ежегодник, 2009



Рис. 1. Динамика ВВП и объемов госзакупок в 2006–2009 годах, %
 Источник: www.goszakaz.inconnect.ru, Российский статистический ежегодник, 2009



Рис. 2. Динамика объемов государственного заказа в денежном выражении, млрд руб.
 Источник: www.goszakaz.inconnect.ru, Российский статистический ежегодник, 2009

Также благодаря ФЗ №94 появляется понятие информационное обеспечения размещения государственного заказа. Например, если посмотреть на динамику числа аукционов в электронной форме, проводившихся на Единой электронной площадке, можно увидеть, что их количество с 2006 года по 2009 год росло и до сих пор показатель увеличивается. Рост этого показателя означает, что торги становятся более открытыми и, следовательно, менее коррупционными.

Несмотря на положительную статистику, система государственных закупок требует серьезного реформирования, так как существует ряд проблем в данной системе.

Основные проблемы в системе государственных закупок:

- 1) Отсутствие системы планирования, поэтому большинство предпринимателей не успевают в срок подготовиться к размещаемому заказу и подать заявки, это приводит к снижению количества участников и, следовательно, к снижению конкуренции;
- 2) Необоснованная начальная (максимальная) цена контракта;
- 3) Низко квалифицированное выставление требований к предмету и качеству закупки;

4) В настоящее время потребность заказчика в товарах определенной марки формируется самостоятельно. Часто государственные заказчики покупают слишком дорогие автомобили и иные предметы роскоши, что говорит о нецелесообразном расходовании бюджетных средств;

5) Наличие такого способа размещения заказа как запрос котировок, позволяющего выбирать знакомого поставщика;

6) Отсутствие публичного контроля над стадиями исполнения контракта и за конечным результатом;

7) Отсутствие системы анализа размещаемых заказов, оценка конечного результата по отношению к планируемому результату

В 2010 году В.В. Путин в своем Послании Федеральному Собранию РФ поручил разработать новый законопроект о государственных закупках. В феврале 2010 года ФАС представила новую редакцию законодательства о государственных закупках, предложив оставить существующий закон, продолжив его совершенствование. Минэкономразвития в марте этого же года опубликовала Концепцию проекта Федерального закона «О федеральной контрактной системе (ФКС)». С этого момента между двумя ведомствами появились недопонимания. Различия двух предложений заключались в следующем:

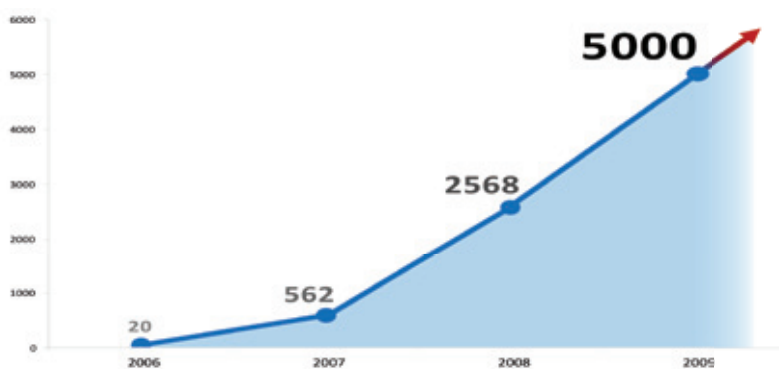


Рис. 3: Динамика числа аукционов в электронной форме в РФ, ед

Источник: <http://www.forum-goszakaz.ru>

ФАС выступало за сохранение существующего закона, считая, что будет не разумно вводить новый, так как неизвестно, как он будет реализовываться на практике, но согласилась с тем, что в закон требуется внести изменения. Минэкономразвития считает, что закон и так претерпел множество поправок, и его следует заменить новым законом о Федеральной контрактной системе.

Главным различием между законопроектом о ФКС и существующем 94 ФЗ от 21.07.2005 является то, что действующий по сей день 94 ФЗ от 21.07.2005 регулирует лишь сам процесс размещения заказа, а законопроект о Федеральной контрактной системе прописывает все этапы государственных закупок — от планирования закупок до контроля их результатов.

Несмотря на немалое количество разногласий во взгляде на реформирование закона о государственных и муниципальных закупках ФАС поддерживало Минэкономразвития в том, что одного этапа размещения заказа не хватает для прозрачной и эффективной работы механизмов государственных закупок.

Минэкономразвития предлагало концептуальные изменения закона, не разбираясь в практическом применении ряда технологий, которые могут стать неэффективными инструментами в системе государственных закупок. ФАС имея огромный опыт и зная многие проблемы и тонкости государственных закупок, хотела избавиться от пробелов в регулировании, которые выявлены его сотрудниками в процессе работы по 94 ФЗ.

Минэкономразвития внесло предложение, которое поддержали многие эксперты и политики, а именно — понятие «Общественный контроль», прописывая в законопроекте о ФКС, что любой гражданин РФ сможет принять участие в Заседаниях комиссии заказчиков, также могут быть созданы общественные объединения, которые будут иметь право представлять свои интересы по совершенствованию механизмов государственных закупок [2, ч.2]. Предложение ФАС заключается в следующем: следует как можно больше публиковать сведений о закупках, поставщиках, заказчиках, обновлять реестр недобросо-

вестных поставщиков на официальном сайте. В данном случае более эффективным инструментом по борьбе с коррупцией стоит считать предложение Минэкономразвития, так как практика показала, что одних только сведений не хватает, нужны действия заинтересованных людей, а таких людей не мало. Общественный контроль поможет сократить количество коррупционных заказов, что в свою очередь приведет в большей экономии бюджетных средств.

После долгих обсуждений, споров между Федеральной антимонопольной службой и Минэкономразвития, которые длились полтора года, Госдума приняла законопроект «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» в первом чтении в июне 2012 года. Только в марте 2013 года законопроект был принят во втором чтении, так как были разногласия на этот раз между ФАС, Минэкономразвития и главным правовым управлением президента

Законопроект о ФКС был принят 22 марта 2013 г. в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации в третьем чтении [4]. Законопроект претерпел огромное число поправок с момента его первого появления на официальном сайте Минэкономразвития.

Законопроект о ФКС критикуют не меньше чем 94-ФЗ, считая, что и в этом законопроекте слишком много «лазеек» для недобросовестных чиновников. Большинство же специалистов в данной области считают, что новый законопроект снизит нецелесообразные расходы чиновников. Только реальные результаты покажут, действительно ли законопроект о ФКС, который планируется, что вступит в силу с 1 января 2014 года, искоренит коррупцию и откаты. Более активно проверяются действия чиновников по закупке товаров, работ и услуг для муниципальных и государственных нужд.

Итак, рассмотрим главное различие между 94ФЗ и законопроектом о ФКС в последней редакции:

Как и планировалось, ФКС регулирует отношения, связанные с прогнозированием и планированием закупок, проведением процедур отбора поставщиков (подрядчиков,

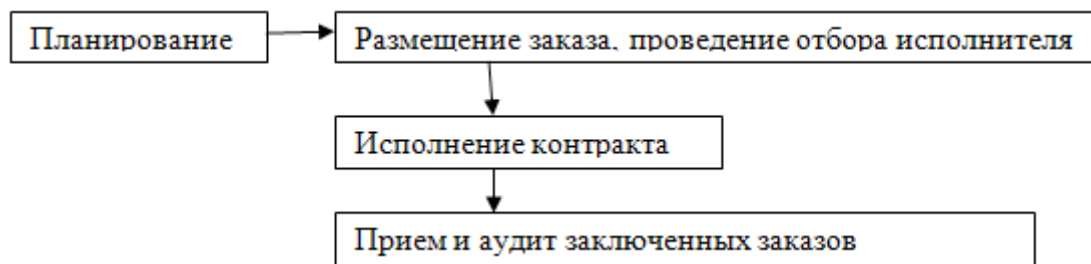


Рис. 4. Цикл осуществления государственных закупок согласно законопроекту
Источник: разработано автором согласно законопроекту о ФКС РФ.

исполнителей), исполнением контрактов, мониторингом, надзором, контролем и аудитом за соблюдением требований настоящего Федерального закона.

На первом этапе формируется план закупок на год, который заказчик должен будет обосновать, указать первоначальную стоимость, которая также должна быть обоснована и сопоставлена с рыночной ценой, а также указать способ размещения заказа в соответствии с законом. Планирование будет открытым и может быть опротестованным уже на данном этапе. Допустим, на этапе планирования размещен заказ на оказание каких либо услуг, которые могла бы исполнить и маленькая компания, а заказчик указал способ размещения заказа в форме конкурса с ограниченным участием, сузив круг участников, тогда маленькая компания, которая вполне способна выполнить его, может написать жалобу в ФАС.

Несмотря на то, что второй этап является единственным существующим этапом, регламентированным в 94ФЗ, он претерпел ряд изменений. Во-первых, расширился перечень способов размещения заказа. В законопроекте о ФКС 8 способов размещения заказа: открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, электронный аукцион, запрос котировок, запрос предложений, закрытые способы определения поставщика; единственный источник. В 94ФЗ согласно статьи 10 размещение заказа может осуществляться:

- 1) путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе аукциона в электронной форме;
- 2) без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах).

Во-вторых, появилось понятие совместных закупок: если 2 или более заказчиков планируют закупить однородный товар, они могут это сделать путем совместных процедур определения исполнителя.

На третьем этапе, этапе исполнения контракта, предусмотрено право заказчика на расторжение контракта в одностороннем порядке в случае нарушения существенных условий контракта и отсутствия возможности устранить нарушения в разумные сроки. Это изменение может оказаться полезным, так как в последнее время всё чаще приходится сталкиваться с откровенно недобросовестными поставщиками, а решать все вопросы в су-

дебном порядке и слишком долго, и слишком дорого.

Перейдем к последнему этапу-этапу приема и аудиту заключенных заказов, в ходе которого будет проверяться соответствие результатов заявленной потребности и проверяться обоснованность решений заказчика на всех вышперечисленных стадиях государственного заказа. Тематические проверки могут проводиться на всех стадиях размещения заказа, причем основаниями для них могут быть даже обращения физических лиц.

Различий между законопроектом о ФКС и 94ФЗ огромное множество. Одна из целей создания данного законопроекта — более эффективное, целесообразное использование бюджетных средств. Минэкономразвития совместно ФАС с учетом практики прошлых лет и зарубежным опытом разработало данный законопроект, но только годы покажут, как он заработает. Хотелось бы верить, что ситуация в сфере государственных закупок только улучшится.

Многие регионы Российской Федерации уже внедряют новые правила государственных и муниципальных закупок. Без сомнения первым из них стала Москва. **За первые 11 месяцев 2012 года** экономия средств московского бюджета на всех стадиях размещения государственного заказа составила **120 млрд. рублей**, а годовой объем государственного заказа Москвы составляет порядка **650 млрд. рублей**.

В феврале 2012 года было принято постановление №69-ПП, которое утвердило порядок формирования начальной цены государственных контрактов и гражданско-правовых договоров на размещение заказов, финансирование которых осуществляется с привлечением средств московского бюджета. До этого первоначальную (максимальную) цену контракта регулировало постановление Правительства Москвы от 29.12.2009 года № 1440-ПП, которое, как показали годы практики, в недостаточной мере влияло на повышение эффективности расходования средств бюджета, направленных на государственные закупки.

Итак, подводя итог данной статьи, хотелось бы ее закончить высказыванием главы Минэкономразвития Андрея Белоусова: «народ у нас талантливый и изобретательный. Изучим, как этот закон будет работать». Так что только практика покажет, насколько было целесообразно вводить новые порядки и понятия.

Литература:

1. Федеральный закон от 21 июля 2005 года 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;
2. Законопроект «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг»;
3. Бюллетень оперативной информации «Московские торги», №25, декабрь 2012;
4. www.economy.gov.ru – сайт Министерства экономического развития РФ;
5. www.goszakaz.inconnect.ru – Всероссийский форум выставка госзаказа;
6. www.fas.gov.ru – сайт Федеральной антимонопольной службы;
7. www.zakupki.gov.ru – официальный сайт по размещению государственных (муниципальных) закупок РФ.

Официальный сайт размещения закупок и электронные торги – потенциал системы государственных и муниципальных закупок

Умярова Эльмира Рушановна, магистр
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

С 1 января 2011 года официальным сайтом по размещению государственных закупок был признан сайт www.zakupki.gov.ru, целью создания которого было введение всех закупок как федеральных, так и муниципальных на один информационный портал. До объявления сайта www.zakupki.gov.ru официальным сайтом по размещению государственных и муниципальных закупок заказчик мог разместить свой заказ на своем сайте, что приводило к трудностям в поиске определенного заказа. А это, следовательно, приводит к тому, что не все, кто хотел поучаствовать и стать исполнителем, смог найти интересующий заказ, что, как следствие приводит к сокращению конкуренции. Как известно, коррупционная составляющая в системе государственных закупок велика как бы ни старались органы государственной власти, заказчики все равно нашли «лазейку», как скрыть свой заказ. «Лазейка» заключалась в следующем: заказчики меняли буквы на латинские, и заказ было сложно найти. Были случаи, когда выполнение заказа уже началось, а заказ даже не был размещен на сайте и только потом выигрывал уже исполняющий заказ подрядчик.

Также стоит отметить, что не все заказчики вовремя зарегистрировались на сайте и в срок начали размещать информацию о своих закупках, особенно это касается регионов.

С 1 октября 2012 года все компании с долей государства более 50% должны размещать информацию о заказах на официальном портале согласно федеральному закону 223ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». И тут нельзя не отметить, что рынок государственных услуг оказался не готов в срок осуществить требования законодательства. По состоянию на 1 октября 2012 года из 400 компаний было зарегистрировано лишь 90, меньше четверти.

Рассмотрим, выборочную динамику регистрации заказчиков по регионам России, обязанных зарегистрироваться до 1 января 2011 года.

К 18 февраля 2011 года на официальном сайте зарегистрировались 71% от общего количества, которые были обязаны это сделать до 1 января 2011 года. На 1 февраля этот показатель составлял лишь 31,37%, что говорит о том, что медленными шагами сайт начинает функционировать в качестве единственного официального сайта, о чем также свидетельствует динамика просмотра страниц сайта www.zakupki.gov.ru можно сделать вывод, что сайт

Некоторые регионы до сих пор не могут решить проблему с размещением информации о закупках на сайте.

На сегодняшний день портал www.zakupki.gov.ru – это один из инструментов борьбы с коррупцией. Благодаря официальному сайту государственные закупки стали более открытыми, доступными.

Ключевые возможности сайта:

- достоверность и безопасность информации (ЭЦП);
- быстрый поиск;
- интеграция с электронными торговыми площадками;
- интеграция с региональными системами размещения заказа;
- система контроля;
- и другие.

Важным моментом является и то, что портал интегрирован с пятью отобранными электронными площадками:

- ЗАО «Сбербанк-АСТ»;
- ОАО «Единая электронная торговая площадка»;
- ГУП «Агентство по государственному заказу Республики Татарстан»;
- ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа»;
- ООО «РТС-тендер».

Таблица 1. Выборочная динамика регистрации заказчиков по регионам России

Субъект РФ	Процент зарегистрированных на 01.02.2011	Процент зарегистрированных на 07.02.2011	Процент зарегистрированных на 10.02.2011	Процент зарегистрированных на 13.02.2011	Процент зарегистрированных на 18.02.2011	Всего опубликовано извещений на 18.02
Москва	75,55%	76,92%	78,22%	78,40%	79,12%	6893
Московская область	20,87%	32,96%	42,44%	47,02%	59,00%	2279
Башкортостан Респ.	30,13%	36,76%	44,77%	61,15%	81,84%	1532
Дагестан Респ	3,19%	3,77%	5,69%	12,95%	22,59%	162
Ингушская Респ	5,26%	7,73%	9,32%	10,68%	37,26%	36
Калмыкия Респ	42,83%	65,42%	93,60%	96,81%	96,00%	207
Камчатский край	22,05%	26,22%	30,54%	32,11%	37,04%	258
Ленинградская обл	11,50%	15,71%	29,88%	35,16%	49,30%	388
Санкт-Петербург	42,02%	55,53%	65,76%	70,21%	80,43%	3060
Саратовская обл	59,90%	70,08%	76,09%	82,12%	91,85%	1784
Чеченская Респ	2,05%	3,02%	3,84%	4,89%	6,52%	142
Тульская обл	49,23%	56,54%	70,79%	79,60%	92,42%	436
Всего:	31,37%	39,42%	47,48%	54,98%	71%	77315

Источник: www.zakupki.gov.ru

Электронная торговая площадка для размещения государственного заказа располагает функционалом для проведения **открытых аукционов в электронной форме**.

Открытый аукцион в электронной форме это один из способов размещения государственного заказа, который проводится в электронной форме на сайте (Электронной Торговой Площадке – ЭТП) в сети Интернет. Заказчик перед тем как разместить открытый аукцион в электронной форме, должен сначала зайти в личный кабинет на портал www.zakupki.gov.ru и разместить там информацию о проведении аукциона, указав при этом ту площадку, где будет размещен заказ. После публикации информации данные будут переданы на выбранную электронную торговую площадку [4].

Данным способ отличается от остальных способов рядом преимуществ:

- Прозрачность процедуры закупки;
- Повышение конкурентоспособности;
- Экономия денежных средств;
- Изоляция от влияния Заказчика в интересах «своего» участника.

Сравним экономию средств федерального бюджета РФ за 2009 год и 2010 год. Экономия возросла в 2 раза за счет введения электронных аукционов.

Вернемся к описанию официального сайта по размещению государственных закупок www.zakupki.gov.ru. На сегодняшний момент сайт представляет собой крупную информационную систему государственных за-

Рис. 1. Число просмотров страниц официального сайта zakupki.gov.ruИсточник: zakupki.gov.ru

Таблица 2. Сравнительная характеристика электронного аукциона

Факторы, влияющие на экономию	Конкурс	Аукцион	Электронный аукцион
Наличие субъективной оценки со стороны заказчика	Да	Нет	Нет
Возможность оказывать давление на участников	Да	Да	Нет
Возможность сговора между участниками на торгах	Нет	Да	Нет
Возможность сговора между участником и заказчиком	Да	Да	Нет

Источник: <http://www.forum-goszakaz.ru>

купок и объединяет в себе:

- федеральный сайт государственных закупок, а также региональные и муниципальные системы закупок;
- единый реестр государственных и муниципальных контрактов;
- федеральный реестр контрактов;
- реестр жалоб;
- реестр недобросовестных поставщиков;
- реестр планов проверок;
- реестр результатов контроля;
- планы графики размещения заказов.

На сайте также есть статистические данные всех размещенных заказов.

Общая сумма заказов составляет порядка 2 трлн. рублей, это показатель за весь период существования сайта. Самым распространенным способом размещения заказа является запрос котировок, что и подтверждается статистикой. Экономия на заказах, проводимых через запрос котировок, составляет 22,26%, что в 2 раза больше экономии на заказах, проводимых через открытый аукцион в электронной форме. Но это не означает, что закупки, проводимые путем запроса котировок, имеют преимущества над закупками путем открытого аукциона. Наоборот, как было сказано выше, открытый аукцион на данный момент самый прозрачный и эффективный способ проведения за-

купок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд. Появляется вопрос: «Откуда такая статистика?». Дело в том, что запрос котировок самый коррумпированный способ и скорее всего экономия настолько велика за счет завышенной первоначальной цены. В запросе котировок в отличие от открытого аукциона в электронном виде вероятнее может победить «свой» исполнитель, поэтому заказчики осознано завышают цены, а потом «свой» исполнитель предлагает нужную сумму и выигрывает.

Итак, получается, что определение единственного официального сайта по размещению заказа для государственных и муниципальных нужд и появление такого способа размещения заказа как открытый аукцион в электронной форме — это один из верных шагов по реформированию системы государственных закупок.

Но появляется два момента, которые могут ухудшить столь положительное мнение об официальном сайте и проведению аукциона в электронной форме.

Во-первых, сговор операторов, где гарантии, что оператор будет трудиться добросовестно, и не будет брать плату за «особые услуги», это что касается электронных аукционов

Второй момент, который существует и на данный момент: не все специалисты, работающие в сфере государ-

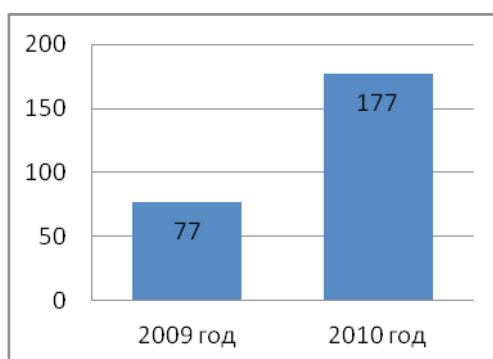


Рис. 2. Сравнение экономии средств федерального бюджета РФ за 2009 год и 2010 год (млрд. руб.)

Источник: www.gks.ru

Таблица 3. Информация всех заказов, размещенных на официальном сайте

Способ размещения заказа	Количество размещённых заказов	Количество заказчиков	На сумму (руб.)	Экономия (руб.)	Экономия (%)
Открытый конкурс	54 473	9 914	1 306 723 162 635.99	118 866 187 104.17	9.1
Открытый аукцион	38 981	5 285	548 566 869 393.93	55 080 369 460.90	10.04
Запрос котировок	493 084	14 574	162 472 754 444.96	36 163 387 457.26	22.26
Предварительный отбор	266	70	-	-	-

Источник: zakupki.gov.ru

ственных закупок, хорошо ориентируются в информационной сети «Интернет».

Как отмечалось выше, многие регионы не смогли в срок зарегистрироваться на сайте.

Итак, подводя итог статьи, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что определение сайта www.zakupki.gov.ru единственным официальным порталом по размещению

заказов для государственных и муниципальных нужд, а также такой способ размещения заказа как открытый аукцион в электронной форме — это те направления реформирования, которые уже показали свои результаты. Конечно, до сих пор есть недочеты, но дальнейшая работа реформирования системы закупок, будем надеяться, устранил и их.

Литература:

1. Федеральный закон от 21 июля 2005 года 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Законопроект «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг».
3. www.zakupki.gov.ru — официальный сайт по размещению государственных (муниципальных) закупок РФ.
4. <http://www.gov-zakupki.ru/expert/elektronnyy-auksion> — общественный портал закупок.
5. www.forum-goszakaz.ru — Всероссийский форум выставка госзаказа.
6. www.gks.ru — сайт Федеральной службы государственной статистики

Обеспеченность населения Республики Саха (Якутия) продукцией птицеводства

Федорова Екатерина Ярославовна, аспирант
Якутская государственная сельскохозяйственная академия

В статье анализируется состояние отрасли птицеводства в Республике Саха (Якутия) на период с 2004 по 2011 гг. Рассчитана обеспеченность населения местной продукцией птицеводства.

Ключевые слова: птицеводство, потребление продукции птицеводства, производство мяса, производство яиц.

Птицеводство — одна из наиболее динамично и интенсивно развивающихся сфер агропромышленного комплекса России. Оно имеет важное значение для развития экономики многих регионов страны, одним из которых является Республика Саха (Якутия).

Развитие птицеводства вошло в Государственную программу РС (Я) «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012–2016 годы», основными задачами которого являются:

— укрепление материально-технической базы сель-

скохозяйственных предприятий за счет привлечения кредитных ресурсов для ее переоснащения и перевооружения на условиях льготного кредитования с субсидированием кредитных ставок;

— совершенствование инфраструктуры рынка птицеводческой продукции;

— развитие глубокой переработки продукции птицеводства;

— создание предприятиям птицеводства необходимых условий для реализации в республике продукции птицеводства путем расширения сети фирменных магазинов,

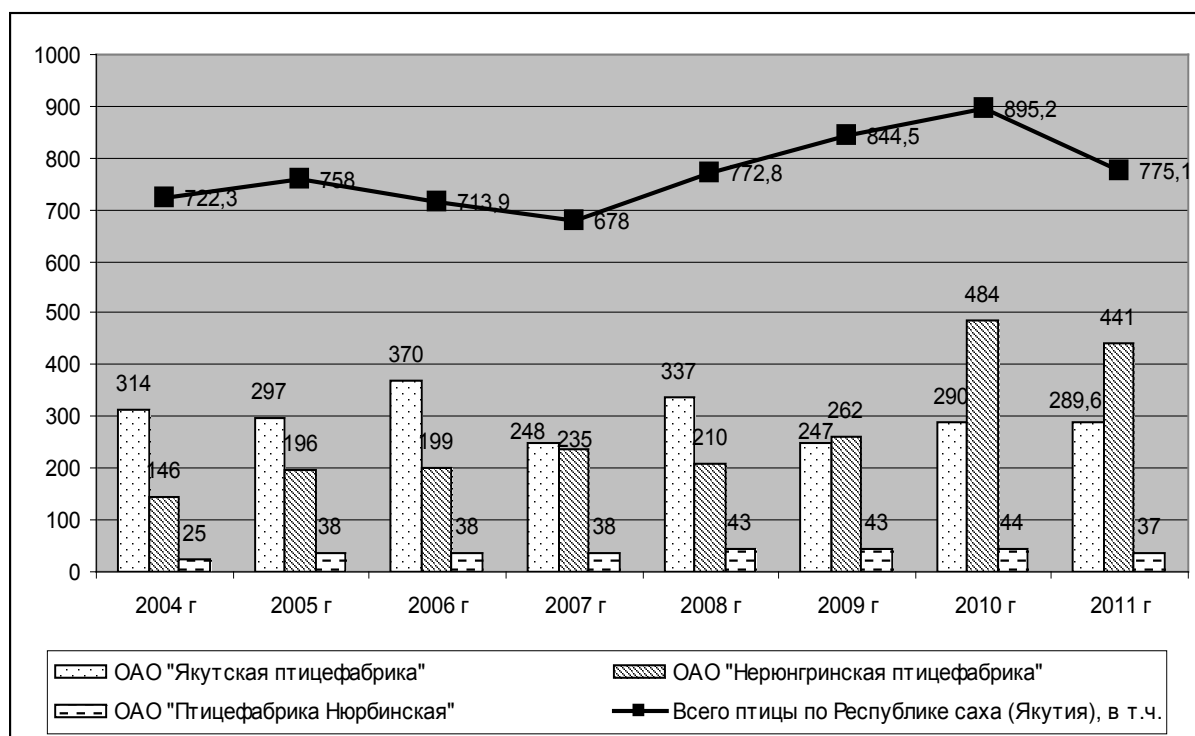


Рис. 1. Динамика поголовья птиц в Республике Саха (Якутия), тыс. голов

формирования длительных муниципальных заказов на диетическую продукцию социально значимых потребителей;

– реализация комплекса мер государственной поддержки отрасли птицеводства, направленных на достижение поставленной цели.

Госпрограммой утверждены системы работы, достигаемые объемы производства. Помимо этого для систематизации работы птицеводства президентом республики Е. Борисовым приняты распоряжения «О неотложных мерах по повышению эффективности работы птицеводства и производства зерна в Республике Саха (Якутия)» (№302-РП от 14 мая 2011 г.), и «О мерах по повышению эффективности работы птицеводства и производства зерна в Республике Саха (Якутия)» (№862-р от 13 августа 2011 г.).

В настоящее время в Якутии птицеводство развивается в специализированных птицефабриках: ОАО «Якутская птицефабрика» г. Якутска, ОАО «Нерюнгринская птицефабрика» г. Нерюнгри, ОАО «Птицефабрика Нюрбинская» г. Нюрба и в совхозе «Новый» в г. Мирный.

На период с 2004 по 2010 гг. поголовье птиц в хозяйствах всех категорий увеличилось с 722,3 до 895,2 тыс. голов, или на 24%. К 2011 году данный показатель уменьшился, и составил 775,1. В 2012 году численность поголовья по прогнозам Министерства сельского хозяйства и продовольственной политики составит 943 тыс. голов (рис. 1).

За счет роста численности поголовья, продуктивности и сохранности птиц увеличивается производство яиц в хозяйствах всех категорий. В результате производство яиц

в 2011 году составило 125 млн. штук яиц, что на 2,7 млн. штук больше чем за предыдущий год.

Необходимо учесть тот факт, что увеличилось не только производство, но и с каждым годом возрастает потребление яиц и мяса птицы (табл. 1). Так, если в 2004 году потреблено 170 шт., то в 2011 году – 222 шт. яиц на душу населения, самообеспеченность потребления яиц в 2011 году составляет 58,6%.

По данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики Республики Саха (Якутия) в 2011 году потреблено мяса птицы на душу населения 20,3 кг, произведено 4,8 кг мяса птицы на душу населения, самообеспеченность потребления мяса птицы – 23,7%. Отметим, что самообеспеченность в 2004 г. составила 7,7%. То есть, большая часть потребляемой продукции из мяса птицы привозная, что свидетельствует об актуальности наращивания объемов производства мяса птицы.

Таким образом, в Республике рынок по производству яиц претерпевает значительные перемены и активно развивается. В перспективе, за счет увеличения продукции местного производства и ценовой политики, объемы поставок завозной продукции будут уменьшаться.

Потребность мяса птицы местного производства по медицинским нормам по нашим расчетам удовлетворяется лишь на 16,7%. При выходе ОАО «Нерюнгринская птицефабрика» на полную производственную мощность она составит 33%. То есть полный ввод бройлерного производства на одной птицефабрике не может занять даже половину потребностей рынка (табл. 2).

Таблица 1. Производство и потребление продукции птицеводства на душу населения в Республике Саха (Якутия)

Показатель	Годы							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Яйца								
Произведено на душу населения, шт	100	122	141	124	127	131	128	130
Потреблено на душу населения, шт	170	187	205	192	204	206	206	222
Самообеспеченность потребления, %	58,9	65,5	69	64,7	62,4	63,4	62	58,6
Мясо птицы								
Произведено на душу населения, кг	0,8	0,8	0,8	0,8	1	2,5	5	4,8
Потреблено на душу населения, кг	10,4	11,7	12,6	12,8	13	14	16,5	20,3
Самообеспеченность потребления, %	7,7	6,8	6,3	6,3	7,7	17,9	30,3	23,7

Составлено автором по данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия)

Таблица 2. Обеспеченность населения РС (Я) продукцией птицеводства собственного производства в 2011 году

Показатель	В расчете на 1 чел.	На все население Республики Саха (Якутия)
Население Республики Саха (Якутия), тыс. чел.	-	958,3
Потребность в мясе птицы по медицинским нормам	30 кг*	28749 тонн
Потребность в яйцах по физиологическим нормам	292 шт.	279,8 млн.шт.
Производство мяса птицы в живой массе	5 кг	4730,5 тонн
Производство яиц	130 шт.	125 млн.шт.
Обеспеченность мясом птицы потребности населения по медицинским нормам, %	16,7	16,7
Обеспеченность яйцами потребности населения по физиологическим нормам, %	44,5	44,5

* по данным «Росптицесоюза»

Обеспеченность яйцами по физиологическим нормам составляет лишь 44,5%, что также не охватывает и половины потребностей населения.

Тем не менее, выделяемая за последние годы в Республике Саха (Якутия) государственная поддержка на возмещение затрат по приобретению кормов позволила улучшить финансово-хозяйственную деятельность птицефабрик, увеличить объемы валовой продукции птицеводства и долю местной продукции птицеводства, что является благоприятными предпосылками развития отрасли в целом.

В целом, считаем, что государство должно применять меры, способствующие стабилизации и развитию птицеводства, а также обеспечению продовольственной безопасности страны и улучшению продовольственного обеспечения населения. Основными целями воздействия государства на рынок продукции птицеводства должны быть:

- обеспечение своим гражданам возможности устойчиво потреблять качественную мясную продукцию на уровне физиологических норм питания;
- стимулирование роста производства мяса птицы и яиц, то есть роста предложения;
- стимулирование роста эффективности производства доходности предприятий, занятых производством продукции птицеводства;
- гарантии определенного уровня доходов, обеспечивающего сельскохозяйственным товаропроизводителям возможность накопления средств для расширенного воспроизводства;
- защита внутреннего (региональных и федерального) рынка;
- развитие инфраструктуры рынка;
- защита экономических интересов потребителей, особенно социально незащищенной и наименее обеспеченной их части.

Современное положение таможенной экспертизы в РФ: проблемы и пути их решения

Федотов Александр Владимирович, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ (Волгоградский филиал)

Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» внес существенные изменения в экономическую жизнь Российской Федерации. В законе четко определены цели технического регулирования. Среди них: защита жизни и здоровья граждан, личного, муниципального и государственного имущества, обеспечение энергоэффективности, стимулирование повышения качества и конкурентоспособности продукции (в том числе через системы добровольной сертификации) [1]. Эффективность технического регулирования определяется совокупностью и отлаженностью механизмов работы его инструментов. Неэффективность применения хотя бы одного инструмента резко снижает результативность системы технического регулирования в целом. В технических регламентах устанавливаются обязательные требования к продукции. Определяется минимально необходимый уровень обязательных требований к ней, обеспечивающий безопасность людей и окружающей среды. Технические регламенты не должны содержать способы обеспечения выполнения обязательных требований, чтобы не ограничивать производителя в выборе технологии производства или применяемой конструктивной реализации. Технический регламент не должен создавать препятствий на пути модернизации продукции и инновациям. При вступлении технических регламентов в силу обязательные требования к продукции, изложенные в других документах, в том числе и ведомственных нормативных актах, должны утрачивать свою силу.

То есть одним из важнейших способов повышения эффективности деятельности таможенных органов в области экспертизы товаров является периодическое изменение существующих технических регламентов, так как именно они устанавливают минимально необходимые требования безопасности, не создавая излишних барьеров для модернизированной и инновационной продукции. Но также немаловажно законодательно закрепить возможность мобильного использования новых регламентов.

Другим важнейшим инструментом технического регулирования является стандартизация. Применение стандартов позволяет использовать современные методы и технологии, существенно сокращает издержки, обеспечивает унификацию продукции. Стандарты принимаются консенсусом, когда участники рынка приходят к пониманию, что закрепленный в проекте стандарта способ реализации той или иной идеи через конструкцию или технологию соответствует уровню развития науки, техники и технологий. При этом следует отметить, что чем быстрее обновляются стандарты, тем больше появляется возможностей применять новые, передовые технологии в практи-

ческой деятельности неограниченным кругом заинтересованных лиц [2].

Динамичное развитие существующих стандартов, а также создание новых — тоже является частью усовершенствования деятельности таможенных органов, потому что стандарты отражают достигнутый уровень и обеспечивают трансферт технологий, способствуют обеспечению качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Остро стоит проблема некомпетентности и недостаточной квалифицированности сотрудников таможенных органов, осуществляющих таможенную экспертизу товаров. Это связано с обширностью знаний, необходимых для проведения экспертиз различного рода — ни один эксперт не может охватить множество областей знания, обычно опытные специалисты обладают достаточной квалификации только по смежным наукам. Недостаток квалифицированных кадров можно устранить путем преобразования внутренней организации таможенных органов, улучшения условий труда, переходом к современной системе управления человеческими ресурсами, а также проведением периодических аттестаций персонала. Большую роль в решении перечисленных проблем играет аккредитация органов по сертификации и испытательных лабораторий (и экспертов таких лабораторий). В процессе аккредитации подтверждается компетентность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей выполнять работы по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям. Требования к продукции устанавливаются как в технических регламентах (регулируемая государством сфера), так и в хозяйственных договорах, в добровольных стандартах или добровольных системах сертификации (не регулируемая сфера). Если аккредитация является государственной функцией, то работа органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) является рыночной услугой. Закон о техническом регулировании не допускает совмещения функций по аккредитации и подтверждению соответствия в одном лице.

Аккредитация лабораторий и органов сертификации — один из главнейших способов повысить качественный уровень проводимых таможенными органами испытаний. Во-первых, если товар был сертифицирован органом, имеющим такую аккредитацию, то существенно сокращается время проведения таможенной экспертизы, потому что, выдавая аккредитацию, подтверждается согласованность и унификация отдельных норм и стандартов качества, применяемых к конкретным товарам. Во-вторых, более тщательный подход к аккредитации негосударственных лабораторий и экспертов позволит сократить сомнения в

некомпетентности или непрофессионализме выдаваемых заключений, что позволит избежать повторного проведения экспертиз, а это — экономия времени и средств.

Еще одной проблемой таможенных органов, ответственных за проведение таможенных экспертиз, является недостаточное материально-техническое обеспечение. Эта проблема является традиционной для большинства государственных структур из-за недостаточности финансирования со стороны государства [3, с. 78]. Для проведения сложных испытаний в ходе осуществления таможенной экспертизы специалистам часто требуется дорогостоящее оборудование (измерители, анализаторы, дисляторы и т.п.), и специальные места проведения различного рода экспертиз (специальные лаборатории, открытые площадки, рефрижераторные комнаты и т.п.). У этой проблемы есть два традиционных решения. Во-первых, можно увеличить финансирование таможенных лабораторий и таможенных органов, ответственных за проведение таможенных экспертиз за счет средств федерального бюджета. Этот процесс можно сделать циклическим и связать цикл финансирования с моральным устареванием оборудования. Во-вторых, таможенным ор-

ганам абсолютно не обязательно иметь специальное оборудование и места проведения экспертиз у себя в собственности — можно привлекать сторонние коммерческие организации, обладающие данными ресурсами, к проведению таможенных экспертиз посредством заключения договоров на возмездной основе. Правда в данном случае может возникнуть ситуация с недобросовестным установлением цены такой сделки со стороны коммерческой организации, возможностью разорвать контракт и другими подводными камнями. Чтобы избежать данных недоразумений, нужно вносить коррективы в Гражданский кодекс по части прав, обязанностей и ответственности в договорах с Федеральной Таможенной Службой — а это очень сложный и длительный процесс. В идеале это будет открытый конкурс на право заключения договора с таможней, в регионе деятельности которой есть необходимость заключения такого договора. Конкурсная основа оправдывает себя — снижение стоимости договора при наиболее удовлетворительном качестве — для ФТС, возможность выиграть конкурс и получить выгодный контракт на основе добросовестной конкуренции — для предпринимателей, транспарентность — для общества.

Литература:

1. Федеральный закон о техническом регулировании от 27.12.2002 № 184-ФЗ.
2. Минпромторг РФ [Электрон. ресурс]: Формирование системы технического регулирования стран таможенного союза. Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru/industry/metrology/59>
3. Аганбегян А. Экономика России на распутье... Выбор посткризисного пространства. — М.: АСТ: Астрель, 2010. — 112 с.

Влияние нормирования труда и трудового законодательства на организацию рабочего времени персонала предприятий

Хабирова Аделина Ильдаровна, студент;
Рабцевич Андрей Александрович, ассистент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Рыночная экономика в современном обществе вносит существенные изменения в содержании, регулировании трудовых отношений. Регулируют производственную силу со стороны законодательства трудовое право, со стороны экономики — нормирование труда. Благодаря нормам трудового законодательства и организации труда должны максимально эффективно развиваться предприятия, при этом соблюдая механизм социальной защиты работников.

Организация рабочего времени и времени отдыха нуждаются в правовом регулировании, для того, чтобы избежать споров и конфликтов между работником и работодателем. Право человека на труд относится к основным правам человека, и состояние законодательства и того как оно реализуется на практике является показателем цивилизованности общества, а также воздействует на эффективность экономики.

Организация труда включает в качестве необходимого составляющего элемента нормирование труда. Целью нормирования труда является определение необходимых затрат и результатов труда, установление соотношений между численностью работников различных групп и количеством единиц оборудования. Необходимыми считаются затраты и результаты, соответствующие наиболее эффективным вариантам организации труда, производства и управления.

Нормирование труда на предприятии дает возможность обеспечивать определение плановой трудоемкости, рассчитывать необходимую численность работников по профессиям и по квалификации, оценивать результаты труда, устанавливать фонды заработной платы и матери-

ального поощрения, оценивать организационный уровень рабочих мест при проведении аттестации и разработке оптимальных вариантов их организации и обслуживания.

Нормы труда являются основой планирования и организации производства, оплаты труда, стимулирования роста его производительности. Для нормирования труда используются нормативы и специальные единые нормы. На предприятиях рассчитываются и устанавливаются нормы времени, выработки, обслуживания, численности, управляемости, нормированные задания.

Норма времени представляет собой продолжительность рабочего времени, которое необходимо для изготовления единицы продукции или выполнения определенного объема работ.

Впервые регулирование общественных взаимоотношений в сфере наемного труда были предприняты в девятнадцатом веке в эпоху промышленных революций. Тогда возникла необходимость защищать работников наемного труда от чрезмерной эксплуатации, создавать условия для нормального воспроизводства рабочей силы и сохранение здоровья нации. В это время появились первые нормативные акты, регулирующие вопросы продолжительности рабочего времени, охраны труда, времени отдыха, социального обеспечения. В девятнадцатом веке были заложены основы новой отрасли права. Трудовое право стало самостоятельной отраслью, которая представляет собой систему правовых норм, регулирующих взаимоотношения между работником и работодателем, и связанные с ними отношения; стало социальной защитой для общества [1, с. 352].

Первоначально появилась такая категория, как регулирование рабочего времени. Рабочее время, как естественная мера труда стало применяется во многих областях знаний — экономики, социологии, психологии, так как от продолжительности рабочего времени зависело общее состояние здоровья, жизнедеятельности человека. В правовых отношениях рабочее время имеет свою специфику.

Как категория трудового права рабочее время — это время, в течении которого работник трудится на работодателя в определенном месте и на определенных условиях. С категорией рабочее время связана категория режим рабочего времени, под которым понимается распределение времени работы в течении конкретного календарного периода. На уровне законодательства определяется порядок установления режима труда и некоторые его элементы. Для отдельных отраслей экономики он может быть установлен на уровне отраслевого соглашения, которое способно учесть специфику работы в той или иной отрасли. Режим рабочего времени предусматривает продолжительность рабочей недели, работу с ненормированным рабочим днем для отдельных категорий работников, продолжительность ежедневной работы, время начала и окончания работы, время перерывов в работе, число смен в сутки, чередование рабочих и нерабочих дней.

Рабочее время классифицируется для установления правильных пропорций и абсолютных размеров составных элементов нормируемого времени. Время пребывания ра-

бочего на производстве складывается из времени работы и перерывов. Время работы состоит из основного, вспомогательного, подготовительно-заключительного, а также из времени обслуживания рабочего места [2, с. 68]. Основным называется время, в течение которого достигается непосредственная цель технологического процесса, то есть происходит качественное изменение предмета труда, а вспомогательным представляется время, которое затрачивается рабочим на действия, связанные с обеспечением выполнения основной работы. Основное и вспомогательное время вместе составляют оперативное время. Время обслуживания рабочего места необходимо для поддержания рабочего места в надлежащем состоянии. Данное время состоит из времени организационного обслуживания и времени технического обслуживания рабочего места.

В нормировании труда хронометраж определяется как изучение операции путем наблюдения и измерения затрат рабочего времени на выполнение отдельных ее элементов, повторяющихся при изготовлении каждой единицы продукции.

Хронометраж проводится в основном для повторяющихся элементов ручной и машинно-ручной работы, относящихся к оперативному или подготовительно-заключительному времени. Он осуществляется в несколько этапов, а именно: подготовка к хронометражным наблюдениям, непосредственно хронометраж, обработка и анализ данных наблюдений.

Под фотографированием рабочего дня в нормировании труда понимают изучение путем наблюдения и измерения всех без исключения затрат времени на протяжении полного рабочего дня или определенной его части. Существует два вида фотографирования рабочего дня: выполняемое самим исполнителем работ и выполняемое нормировщиком, мастером или технологом. Оба вида могут быть применены как к отдельным исполнителям работ, так и к их группам. При этом фотографирование рабочего дня одинаково применимо как к рабочим, так и к служащим, руководителям и специалистам [4, с. 128].

Для изучения использования рабочего времени и его потерь широкое распространение получил метод моментных наблюдений. Метод моментных наблюдений представляет собой статистический способ получения средних данных о фактической загруженности рабочих и оборудования. Его используют для изучения затрат рабочего времени рабочими и степени использования ими оборудования по времени работы. При помощи моментных наблюдений изучаются потери рабочего времени служащими, руководителями, специалистами.

Категория рабочего времени находится в тесной взаимосвязи с другой категорией — временем отдыха. Социально-экономическая взаимосвязь указанных категорий проявляется в том, что чем больше или меньше одна часть, тем, соответственно, меньше или больше другая его часть. Соответственно, от продолжительности рабочего времени зависит продолжительность свободного времени работника, которое он может использовать для отдыха, удовлетворения культурных и других потребностей. Следовательно,

разумное ограничение рабочего времени лиц, работающих по трудовому договору, является важнейшей правовой гарантией права на отдых. Работавшему по трудовому договору гарантируются установленные федеральным законом продолжительность рабочего времени, выходные и праздничные дни, оплачиваемый ежегодный отпуск. Продолжительность и интенсивность рабочего времени прямо влияет на продолжительность времени отдыха необходимого человеку для восстановления сил, потраченной энергии, выполнения семейных обязанностей по воспитанию. Поэтому строжайшее соблюдение законодательства о рабочем времени одновременно является обеспечением важнейшего конституционного права человека — права на отдых.

Регулирование рабочего времени решает очень важные задачи, в том числе и дает гарантии права на отдых. Существуют разные виды отдыха, регламентированные правом, и каждый из них имеет свое влияние на трудовые способности человека. Каждый вид отдыха направлен на повышение качества труда, ведь только здоровый сотрудник, полный энергии и сил может выполнять свою работу максимально эффективно. Время отдыха — время, в течение которого работник свободен от исполнения трудовых обязанностей и которое он может использовать по своему усмотрению. Время отдыха включает в себя перерывы в течение рабочего дня, ежедневный отдых, выходные дни, нерабочие праздничные дни, ежегодный оплачиваемый отпуск [3, с. 16].

Наиболее распространенными нарушениями норм трудового законодательства, регулирующих рабочее

время и время отдыха, являются отсутствие в организациях правил внутреннего трудового распорядка, графиков сменности, графиков отпусков; непредоставление работникам ежегодных оплачиваемых отпусков более двух лет подряд; замена денежной компенсацией неиспользованного работником отпуска; невыплата денежной компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении в нарушение требований Трудового кодекса РФ; привлечение к сверхурочной работе; непредоставление перед отпуском по беременности и родам или непосредственно после него либо по окончании отпуска по уходу за ребенком по желанию женщин ежегодного оплачиваемого отпуска независимо от стажа работы в организации.

Очень важно в современной жизни знать свои права, многие зачастую нарушают законодательство, действуя по незнанию или для своей выгоды, что в результате дает начало новым судебным делам. Работодатели стараются обходить закон, чтобы максимально увеличить свою прибыль, часто идет на грубые нарушения, увеличивая продолжительность рабочего времени, привлекая к сверхурочной неоплачиваемой работе. В свою очередь работники, часто не зная своих прав, работают сверх нормы, не получают законного отдыха, или выполняют работу, не получая надлежащего за нее вознаграждения. Не менее важно соблюдать существующие нормы труда, регулирование рабочего времени за счет специальных методов нормирования труда, которые направлены как на создание рациональных условий для работы сотрудников, так и на повышение эффективности на предприятии.

Литература:

1. Гейц И.В. Нормирование труда и регламентация рабочего времени. — М.: Дело и Сервис, — 2011 г. — с. 352.
2. Кондратьева Е.В. Рабочее время и время отдыха. — М.: Управление персоналом, — 2012 г. — с. 68.
3. Куренной А.М. Трудовое право России. — М: Юристъ, — 2011 г. — с. 16.
4. Смирнова Е.П. Новые правила регулирования рабочего времени и времени отдыха. М.: ГроссМедиа, — 2011 г. — с. 128.

Discover Samarkand with City Sightseeing

Хайдаров Сухроб Рахмонович, студент
Самаркандский институт экономики и сервиса (Узбекистан)

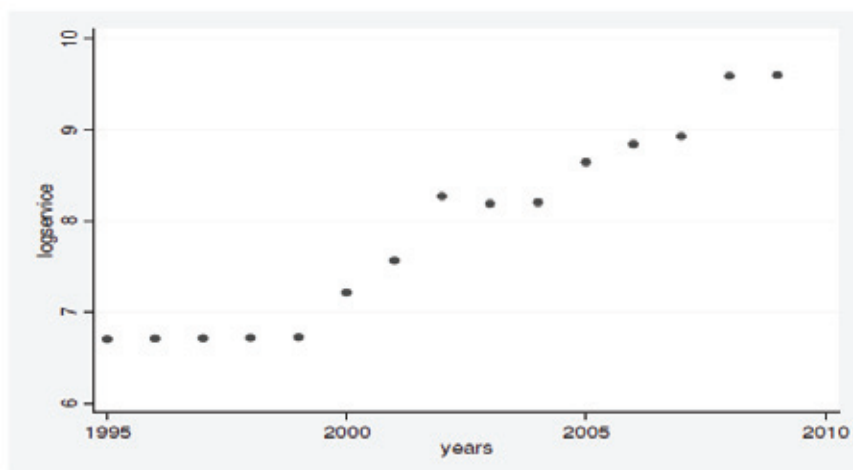
Khaydarov Suhrob Rahmonovich, student
Samarkand institute of economic and services (SIES)

Abstract

Environmental policy in Uzbekistan draws on the principles and priorities set out in the National Sustainable Development Strategy, which was endorsed by Government. It recognizes that future development in tourism can be sustainable only if the natural assets upon which they depend are protected. Sustainable tourism aims to meet the needs

and aspirations of the host area and its people, holiday makers and operators alike in a way which respects them all and those who will follow on.

There are many different government departments and national, regional and local agencies involved directly and indirectly in the promotion and delivery of tourism policies and objectives. There are many community groups and individuals committed to the social and environmental welfare



Source: Data of “Uzbektourism” National Company of Uzbekistan

Figure 1. Dynamics of tourism services by years

of their localities and communities who are now involved in tourism development as a growing component of economic development. Tourism is one of the biggest and dynamically developing branches of the economy, to develop this area have to create new innovative tours by learning of experience of developing country in this field. The paper consist of two parts: in the first part analyzing data of Tourism industry in Uzbekistan and its sustainability. In the second part brings innovative tour for implementation in the Samarkand region.

Introduction

Tourism has been one of the most significant and consistent growth industries in the world. Among all the ‘export industries tourism represents 25% of the international trade services spending. The World Tourism Organisation (WTO) estimates that tourism is now the worlds’ largest industry, having overtaken both crude and petroleum and motor vehicles to become the number one export earner. Tourism is, therefore, seen as a major contributor to global economic development, creating employment and generating wealth on an international scale [1].

Tourism is one of the biggest and dynamically developing branches of the economy in many countries. Nowadays it is obvious how great the influence of the tourism industry on the world economy is. It is sufficiently to note that the share of tourism contains about 10% of the world gross national income and the charges to internal and international tourism make 12% of the world gross national product. The number of international tourists in all over the world annually increases by 8% [2].

Visitor Profile

Travel and tourism is the world’s largest industry 10.7% of the global economy and is also the world’s largest generator

of jobs, employing 225 million people (19m in the EU)(ITIC, 2008). Undoubtedly, tourism is a growing international industry, which makes a significant contribution to employment. the largest proportion of those surveyed (39%) visit the country because of their interest in the architectural and historical sites of Uzbekistan. The next-largest group (24%) visit Uzbekistan to observe its culture, way of life and customs. In 2005, 240,000 tourists from 117 countries visited Uzbekistan. The industry earned US\$30 million (90.9% of forecast). Overall, the tourism sector served 621,700 people and rendered services for 40.6 billion sums (73.1% of forecast). In *Figure 1* we can see growth of income of SME specialization from tourism services to GDP [3].

Uzbekistan tourism attractions and destinations

Uzbekistan is a country with great potential for an expanded tourism industry. Many of its Central Asian cities were main points of trade on the Silk Road, linking Eastern and Western civilizations. Today the museums of Uzbekistan store over two million artifacts, evidence of the unique historical, cultural and spiritual life of the Central Asian peoples that have lived in the region. Uzbekistan attracts tourists with its historical, archeological, architectural and natural treasures.

What Uzbekistan particularly has to offer is something unique in Central Asia. Kazakhstan may have its wide open steppe and be the home of apples. Kyrgyzstan is still intact with its nomadic lives and huge mountains – something also true of Tajikistan. But Uzbekistan is the true heart and soul of the region with a rich agrarian, settled, culture-laden atmosphere. It’s ancient cities some up the sheer romanticism of the region – from Samarkand to Bukhara...a heady scent of the Old Silk Road. It never disappoints. The image and the reality are heavily intertwined here. Muslim scholars, traditional dress, bountiful food from the steppe, the music, the architecture... it’s all here – the heart of cultural Turkic-speaking Central Asia [4].



Figure 2. **If you want to take a load off, why not hop on a bus and take a tour around the many historic and interesting places and buildings to see around Dublin. Sources: (Dublin TourBus, 2013)**

Samarkand – the Pearl of the Orient

Tour Bus service is the idea for creating of new type of services, which is very attractive and beneficial. Discover Samarkand with City Sightseeing, discover the city from the top of an open top double-decker bus. Let City Sightseeing entertain, inform and highlight all the things to do and see in Samarkand to help tourist make the most of them stay. Nevertheless, implementation of idea demand special Tour Buses which can be done for experiment in SamAvto.

Tour Bus services are used with perspective in most of EU countries, US and Canada. Such type of tour is very enjoyable and beneficial. There are more poem and praise about the weather of Samarkand over the world. Indeed, Discovering the own city in Sightseeing every habitat want besides tourists. The city is situated at an altitude of 702 meters above sea level. The climate is mild, compared with other regions of Uzbekistan – cool. A large number of natural sources of water, which served as the appearance of the city, creating a comfortable living environment during the hot summer days.

The advantage of Tour Bus service:

- new type of services
- additional employees place
- income in private sector
- and to local budget (tax)
- tour more enjoyable
- add attractiveness for tour portfolio

Experience of Ireland, Dublin Tour Bus

Dublin Bus, Dublin's Official Public Transport provider, have been running sightseeing tours for over 20 years and are

masters at the art of showing you a city of which we are justifiably proud. The Hop on Hop Off tour offers a fun day out for all the family. Experience all the attractions the city has to offer including Dublin Zoo, the National Gallery and the National Wax Museum Plus, Dublinia and more. The tour is perfect for families to discover the delights of Dublin. There are other bus Providers, including Dual Way. These operate tours out and around Wicklow, and along the scenic and historic coast [5].

There are different types of tickets available:

- Student tickets cost on average between Ten and Fifteen Euro. These are valid all day.
- If you aren't lucky enough to have a student card, then the price will be about three euro more, so it won't break the bank

Conclusion

Developing countries can leverage tourism to support local companies and entrepreneurs in developing new products and exports. The tourism sector provides a means by which local entrepreneurs can experiment with new products and test them on international markets in their home country before exporting. International tourists typically create demand for products and services which may not have already existed in the local market and also demand certain quality standards. Whilst these can be a challenge to meet in the short-term, tourism creates the market and the incentive to drive the process – leading to growth and improvement over time. In our opinion, creating new innovative tours in our region has both beneficial face, indeed, the reaching of the tour portfolio just do it more attractive for additionally tourist flow.

Reference:

1. Tourism S: World tourism organization. Retrieved on March 2004;30:1372–1371.
2. Ruhanen L, Cooper C, Fayos-Solá E, Lyons KD, Wearing S: Volunteering tourism knowledge: A case from the united nations world tourism organization. *Journeys of discovery in volunteer tourism: international case study perspectives* 2007:25–35.
3. Tourism in Uzbekistan – wikipedia, the free encyclopedia, 2013.
4. Airey D, Shackley M: Tourism development in uzbekistan. *Tourism Management* 1997;18:199–208.
5. Dublin tours, dublin attractions dublin bus sightseeing tours, 2013.

Системный подход к формированию стратегических целевых установок по выводу предприятия из кризисного состояния

Олейник Николай Николаевич, доктор исторических наук, профессор;
Хорьякова Анна Владимировна, магистрант
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Кризисная ситуация, в которую попадает предприятие, всегда нуждается в кооперативных усилиях по ее преодолению, нахождению путей выхода из кризиса или, по крайней мере, его ослаблению. Мировой опыт показывает, что антикризисный процесс в условиях рыночной экономики — это процесс управляемый. Под ним понимается определенное целенаправленное противодействие системы по отношению к возникающему или назревающему в ней дисбалансу.

Важный вопрос — идентификация объекта антикризисного управления. Согласно принятым законодательным актам область антикризисного управления официально определена сферой деятельности предприятия-должника. Именно на предприятии-должник распространяется вся совокупность процедур, предусмотренных законом, как санационных, так и реорганизационных (ликвидация).

Выживание предприятий, которым непосредственно не грозит ликвидация по причине банкротства, в конечном счете, зависит от уровня и масштабов осуществляемой ими профилактической антикризисной работы, умения фиксировать внимание на так называемых «слабых сигналах» о грядущих, возможно кризисных изменениях и находить тот или иной выход из кризисной ситуации [3, с. 51–54].

Исходя из этого, в дальнейшем исследовании внимание концентрируется на экономических аспектах антикризисного процесса на предприятии, решение которых при определенной поддержке извне возможно собственными силами. Главная задача здесь состоит в том, чтобы предприятия смогли успешно адаптироваться к переходному периоду в развитии экономической системы, найти такие методы, формы и средства принятия решений, которые бы максимально ориентировали на путь выживания в кризисной среде. Это означает, что речь идет не столько о выявлении условий для минимально допустимого равновесия в системе, при нарушении которого система пе-

рестает существовать, а о разработке стабилизирующих мер, рассчитанных на перспективу.

Таким образом, для реализации плана финансового оздоровления предприятия должно провести их определенную структуризацию путем разработки соответствующих планов (программ, проектов), а при достаточно крупных масштабах антикризисной деятельности — путем создания специальных органов антикризисного управления.

Нетрудно заметить, что в первом случае затрагивается лишь сугубо процессуальный аспект антикризисного управления.

Предлагаемый подход к организации антикризисного управления на предприятии дает возможность более предметно расположить в пространстве и во времени структурные элементы антикризисного процесса. На основе многостороннего изучения данной проблемы можно сделать вывод о принципиальной возможности исследовать, структурировать и реализовать антикризисные процессы на предприятии в рамках специально создаваемых антикризисных систем выживания, располагающих своей технологией функционирования, методическим аппаратом, и при необходимости, специально подготовленным персоналом [1, с. 120–124].

Существование антикризисной системы может найти свое отражение в особых интегрированных формах сотрудничества на предприятии, обеспечивающих необходимую интеграцию различных структурных элементов в единое целое в соответствии с поставленной задачей. Интеграция определяется как процесс получения новых структур и совокупностей элементов в результате установления сходства, сопряжения различных элементов, связей между ними, распространения новых свойств на всю совокупность элементов и процессов их функционирования.

Первый аспект интеграционного подхода выдвигает требования создания системы, органически объединя-

Таблица 1. Сравнительная характеристика традиционного и антикризисного управления

Параметр сравнения	Традиционное управление	Антикризисное управление
Условия деятельности предприятия	невысокий темп изменений; предсказуемость ситуации; управленческие проблемы (повторяющиеся, знакомые).	высокий темп изменений; непредсказуемость ситуации; управленческие проблемы (неповторяющиеся, новые).
Цели деятельности предприятия	традиционная цель – получение максимума прибыли	антикризисные цели, связанные с ликвидацией причины кризисных тенденций или их последствий., критерии – минимизация времени, минимум потерь при преодолении кризисных тенденций
Решение управленческих проблем	реакция в ответ на возникшую проблему; ориентация на прошлый опыт	предвидение и возможное преодоление проблем, творческий поиск, ориентация на прошлый опыт, как правило не имеет смысла
Организация ресурсов для достижения целей	жесткая структура	маневренная (гибкая) структура на основе распределения ресурсов в соответствии с антикризисными приоритетами
Характер управленческой информация	регламентированные информационные потоки; точная, избыточная информация	зависимость информационных потоков от складывающейся кризисной ситуации
Организационная структура управления	стабильная или экстенсивно изменяющаяся; четкое распределение функций на длительный период функциональная направленность	гибкая, меняющаяся в соответствии с антикризисными приоритетами – отсутствие четкого распределения функций на длительный период широкая и частично непредсказуемая область действий

ющей теоретические схемы и модели с практическими приемами, формами и структурами управления процессами на основе внутрифирменного контроллинга. Второй аспект интеграции предусматривает создание специфического механизма регулирования процессов на основе оптимального сочетания их отдельных компонентов в целостную структуру в целях получения синергического полипрограммного результата [4, с. 38–45].

Объектом интегрированной структуризации в рамках системы в данном случае являются следующие компоненты, выступающие в качестве внешних и внутренних резервов успешной адаптации предприятия:

- а) рассмотренные выше виды внешних резервов;
- б) ценностные установки руководства предприятия;
- в) антикризисная технология (сценарное моделирование антикризисного процесса);
- г) банк целевых программ выживания;
- д) исполнительные и управляющие звенья антикризисного процесса (центры антикризисной координации, функциональные антикризисные подсистемы, информационное обеспечение антикризисного процесса, кадры (команды сопровождения антикризисного процесса).

Структурированная из названных выше компонентов система обеспечения представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей, располагающая следующими свойствами:

- 1) автономность системы, т.е. возможность ее обособления внутри предприятия;
- 2) управляемость системой посредством центрального руководящего звена, направляющего весь комплекс антикризисных действий от верхних эшелонов управления до отдельного рабочего места;

3) целенаправленность действия системы, т.е. ориентация осуществляемых ею мер на достижение стабильности работы предприятия и поддержание на определенном уровне основных характеристик его самосохранения;

4) развитие системы во времени, т.е. увеличение масштабов и интенсивности действий данной системы.

Простейшими организационными формами сотрудничества по поводу решения антикризисных проблем являются различные комиссии, комитеты, советы, конференции, представляющие собой координационные центры целевого (матричного) управления, которые, руководя деятельностью ряда управляющих звеньев, сформированных по функциональному или линейному признаку, не обязательно приводят к необходимости создания того или иного структурного подразделения (подсистемы) в масштабе всего предприятия. Они выполняют, главным образом, координационные задачи, что отличает их от традиционных организационных форм, которые находят отражение в структуре постоянно действующих линейных, штабных и функциональных органов управления. Центры антикризисной координации этого типа выполняют задачи, выходящие за рамки компетенции традиционных линейно-функциональных звеньев. Возникающие на этой основе коллегиальные связи позволяют сделать антикризисную систему более гибкой, чем это возможно при обычных линейных и функциональных связях [2, с. 58–63].

При решении антикризисных задач роль этой формы сотрудничества имеет особое значение, что вызвано рядом обстоятельств:

- необходимостью объединения усилий различных линейных и функциональных органов на решении той или

иной антикризисной задачи, имеющей принципиальное значение для выживаемости всего предприятия;

- необходимостью сосредоточения ресурсов того или иного приоритетного производства или осуществления антикризисного стратегического проекта (программы);

- необходимостью привлечения специалистов разных сфер деятельности для решения антикризисной задачи;

- необходимостью сбора и обработки больших объемов внутренней и внешней информации для нужд сохранения предприятия, а также требованием всестороннего учета всей совокупности данных в целях обеспечения оптимальности принимаемых антикризисных решений (выбор альтернатив, учет рисков, шансов и т.п.) Координирующие действия при наличии таких организационных звеньев осуществляется по двум направлениям.

С одной стороны, входящие в них работники остаются, как и раньше, представителями линейных и функциональных звеньев, и в этом качестве они решают в сфере своей компетенции порученный им комплекс те-

кущих задач, связанных преимущественно с обеспечением нормального хода производственного или других процессов [4, с. 38–45].

Необходимо отметить, что при всей важности в напряженных условиях антикризисный процесс — это не самоцель, а один из факторов целостного поступательного развития предприятия, рассчитанного на длительную перспективу. Нельзя, например, считать, что с достижением той или иной стратегической цели предприятие, удовлетворяясь достигнутым, прекращает наращивание своего социально-экономического и производственно-технического потенциала. При всей своей важности на этапе нестабильности предприятия антикризисные цели, так или иначе, носят вторичный, подчиненный характер по отношению к главным целям, вытекающим из содержания миссии данного предприятия. Отсюда закономерно следует, что разработке целевых установок в сфере антикризисного управления обязательно должно предшествовать обоснование целей, определяющих миссию данного предприятия.

Литература:

1. Ермакова С.Э. Антикризисное управление бизнес-процессами медицинской организации // Российское предпринимательство. — 2009. — №6 Вып. 1 (136). — с. 120–124.
2. Лукашкина В.Е. Особенности формирования антикризисных стратегий // Российское предпринимательство. — 2009. — №6 Вып. 2 (137). — с. 58–63.
3. Обухов В.Н., Левина В.А. Управление экономически несостоятельным предприятием // Российское предпринимательство. — 2002. — №6 (30). — с. 51–54.
4. Щеглов А.Г. Стратегия финансового оздоровления предприятия // Российское предпринимательство. — 2012. — №23 (221). — с. 38–45.

Проблемы развития современной системы образования как один из рисков глобальной экономики

Хрысева Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Крутикова Юлия Олеговна, студент;

Процюк Владислав Андреевич, студент

Волгоградский государственный технический университет

Современный мир вступает в эпоху качественных преобразований, фундаментальным основанием которых стало исчерпание возможностей развития индустриальной цивилизации и формирование в недрах современной глобальной среды постиндустриальной информационной цивилизации с принципиально новой системой хозяйствования, в которой роль главного производственного ресурса играет информация, а решающим фактором производства становятся знания [9].

Сложное взаимодействие между появлением цифровых технологий и их производством глубоко преобразовывает экономическую деятельность [3]. Характерной особенностью становления современной глобальной информационной экономики становится появление у стран-носителей

нового уклада возможности осуществлять стремительные и эффективные маневры в любых отраслях финансовой и экономической деятельности [9]. Информационные и коммуникационные технологии стали ключевым компонентом этого экономического преобразования, с появлением их новой отрасли производства, которая распространяет свой синергетический эффект не только на другие отрасли деятельности, но и на все остальные виды экономической деятельности [3]. Доминирующее положение в структуре мирового хозяйства переходит к информационному сектору и его особому сегменту — экономике интеллектуальных продуктов. Важнейшую роль в укреплении конкурентных позиций государства на глобальной арене играет информация, которая является залогом первенства на мировом

рынке, и вместе с тем выступает предпосылкой поиска новых инновационных идей [8]. Происходит превращение информации в стратегический ресурс, приобретающий приоритетное значение по отношению к природным, трудовым и капитальным ресурсам, а знаний в определяющий фактор конкурентоспособности национальной экономики в мировом хозяйстве [9].

С экономической точки зрения, экономическая и предпринимательская деятельность характеризуются глубокими изменениями, которые изменяют поведение всех экономических агентов. Эти изменяющиеся тенденции объясняют экономическое изменение, которое может произойти в широком контексте: появление экономики основанной на знаниях. Развитие этого нового сценария в развитых странах характеризуется быстрым созданием знаний и легким доступ к знаниям, что создает условия повышения эффективности, качества и справедливости. Свидетельства появления основанной на знаниях экономики проявляются в увеличении и большем совершенствовании наукоемкой деятельности во всех отраслях экономики, по сравнению с непрерывным расширением специализированного производственного сектора [3].

Глобализация является фактором повышения конкуренции, формирует положительную динамику трансферов технологий, оказывает содействие распространению передового научно-технического и технологического опыта, побуждает к внедрению новых управленческих решений, главным принципом которых выступает минимизация рисков и затрат [8]. С помощью глобальной коммуникационной инфраструктуры также приходят транснациональное распространение идей, культур и информации как среди похожих народов, так и между различными культурными группами. Благодаря массивным улучшениям в областях связи и транспорта, практически любое место на земле может быть подключено к рынкам, находящимся в каком-либо еще месте и может стать конкурентоспособным на глобальном рынке [1].

Но так как знание является основополагающим для глобализации, глобализация также имеет глубокое воздействие на передачу знаний. Она повышает спрос на образование, особенно высшее образование, и это увеличивает давление на всю систему в целях повышения качества школьного образования, часто приводя к негативным образовательным последствиям, особенно с точки зрения справедливости [2]. Динамичное изменение глобальной экономики влечет за собой реформирование образования, которое из способа простого воспроизводства рабочей силы трансформировалось в источник возрождения и роста экономически и социально активных групп населения, способных действовать в рыночной среде [7]. Необходимость подготовить высококвалифицированного сотрудника к быстро меняющимся условиям труда в мире является приоритетной задачей для государств и компаний, ориентированных на удовлетворение своих экономических целей. В глобальном

высшем образовании существуют более широкие возможности для стратегических решений, чем во многих национальных условиях. Распределение мощностей и ресурсов между странами и учреждениями во многих отношениях определяет их глобальную позицию и потенциал.

Национальный и институциональный потенциал для работы на глобальном рынке также формируют такие факторы, как текущие инвестиции в высшее образование, инфраструктуру поддержки глобальных коммуникаций; размер и формы научно-исследовательских программ; субсидии, выделяемые на трансграничные программы, такие как проведение учебных, научных визитов, научного сотрудничества; предпринимательский дух в учреждениях; характер институциональной автономии и академических свобод, которые являются необходимым условием для выявления и максимально полного спектра глобальных возможностей [4].

Правительства в глобальной экономике должны стимулировать инвестиции, включая, в большинстве стран, иностранный капитал и все больше и больше наукоемкий капитал, что означает предоставление готового предложения квалифицированной рабочей силы. Это приводит к вынужденному увеличению среднего уровня образования рабочей силы. Выгода от более высокого уровня образования растет во всем мире в результате сдвигов в экономическом производстве в сторону наукоемких продуктов и процессов, а также потому, что правительства осуществляют политику, которая увеличивает неравенство доходов [2]. Развитие человеческих ресурсов является важнейшим фактором, определяющим долгосрочные экономические перспективы страны [6]. Важнейшей характеристикой нового состояния общества, рассматриваемого как глобальное информационное, является изменение содержания труда и способа включения индивида в производственный процесс. Основным фактором производства становится интеллект человека, развитие производства с его прогрессирующим усложнением общественных структур и связей привело к осознанию стратегического значения информационных ресурсов в какой бы то ни было области человеческой деятельности [9]. Кроме того, наличие квалифицированного, обучаемого и производительного труда является основой для повышения эффективности и одним из основных факторов привлечения иностранных инвесторов.

Университеты — двигатели экономического роста, вносят существенный вклад в развитие человеческого капитала. Они стоят в центре развития экономики основанной на знаниях, поскольку они в настоящее время — один из главных агентов, предоставляющих образовательные услуги в образовательной отрасли [3]. Учебные заведения все более и более подвергаются трансформациям в обществе, таким как вездесущность Интернета, растущая важность дистанционного обучения, увеличение интеллектуального предпринимательства, международного сотрудничества и новых моделей пар-

тнерства между университетами, неправительственными организациями и бизнес-организациями.

Во многих странах международная мобильность, бенчмаркинг, ранжирование и интернационализация институтов и системы являются ключевыми политическими темами, и правительства и университеты озабочены стратегиями глобального сотрудничества и конкуренции. Для некоторых учреждений, особенно в англоговорящем мире, международные операции стали основным способом развития. Глобальные схемы исследований были внедрены в быстро развивающиеся системы высшего образования Китая, Сингапура и Кореи, и первые две страны уже являются крупными игроками на мировых рынках образования [4].

Учреждения высшего образования причастны ко всем этим изменениям. Образование и наука являются ключевыми элементами в формировании глобальной окружающей среды, основанной на знаниях, принятии технологий, трансграничных объединениях. Хотя высшие учебные заведения часто видят себя в качестве объектов глобализации, они также являются ее агентами. Университеты конкурируют между собой по всему миру. Они пытаются привлечь лучших студентов и преподавателей со всего мира. При создании знаний, путем создания инновационных патентов, обучения «работников умственного труда», рас-

пространения культуры и т.д. они считаются ключевыми действующими лицами в экономике, основанной на знаниях [6]. Исследовательские университеты интенсивно связаны как внутри, так и между крупнейшими по значимости городами, которые представляют собой основные узлы глобально-связанного мира. Для глобальных городов с высокой степенью участия в высшем образовании характерно существование сильной положительной корреляция между высоким коэффициентом охвата образованием нации или региона, и его глобальной конкурентной производительностью. Соответственно, страны и регионы, которые относительно отделены от глобальной экономики, имеют низкие показатели высшего образования.

При прочих равных условиях потенциал высшего образования в глобальной окружающей среде положительно коррелирует с национальным богатством, качеством и количеством конструктивных мер государственной поддержки высших учебных заведений, а также размером системы [4]. Образование должно рассматриваться как ключевое направление инвестиций в современной экономике, поскольку, в рамках основанной на знаниях экономики есть сильная положительная взаимозависимость экономической деятельности и образования в объяснении экономического роста, а также конкурентоспособности страны на глобальной арене.

Литература:

1. Brown J.S., R.P. Adler, 2008. Minds on fire. Open Education, the Long Tail, and Learning 2.0. EDUCAUSE Review, vol. 43, no. 1 (January/February): 16–32
2. Carnoy M., 2005. Globalization, educational trends, and the open society. OSI Education Conference 2005: Education and Open Society: A Critical Look at New Perspectives and Demands, pp: 2–31.
3. Castillo-Merino D., M. Sjöberg, 2008. A Theoretical Framework for the Economics of E-learning. The Economics of E-learning. RUSC vol. 5 n.1: 2–11
4. Marginson S., M. van der Wende, 2007. Globalisation and higher education. OECD Education Working Papers, No. 8
5. World Investment Report 2012 / United Nations Publication, 2012. – 239 p.
6. Youssef A.B., L. Ragni, 2008. A Theoretical Framework for the Economics of E-learning. The Economics of E-learning. RUSC vol. 5 n.1: 72–83
7. Андросова А.В. Экономическая компетентность как фактор конкурентоспособности выпускника на рынке труда // Глобальная экономика: кол. монография / под науч. ред. проф. Е.Н. Камышанченко, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – с. 142–149
8. Дедилова Т.В. Инновационная деятельность как характерный признак глобализации экономики // Глобальная экономика: кол. монография / под науч. ред. проф. Е.Н. Камышанченко, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – с. 228–236
9. Коломиец А.Н. Неопределенность как характерная черта глобальной экономики // Глобальная экономика: кол. монография / под науч. ред. проф. Е.Н. Камышанченко, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – с. 188–203

Российский опыт внедрения мультимедийных проектов в образовательную среду

Чурилов Александр Александрович, аспирант
Государственный университет управления (г. Москва)

Мировое внедрение информационных технологий во многие сферы деятельности, а также образование новых форм и видов коммуникаций положили начало к созданию информационного общества в целом и реформирования системы образования в частности. Целесообразность и важность формирования преобразований мировой системы образования определяется следующими факторами:

- необходимость перехода мирового общества к новому витку развития, основанному на высокоэффективных информационно-телекоммуникационных технологиях;
- формирование личностных качеств, ценностей индивидуума и профессиональных навыков, сформированных образовательной системой;
- возможность развития практических навыков общества при использовании мультимедийных технологий;
- совокупность связей между национальной безопасностью государства, благосостояния нации, состоянием образования и применением новых информационных технологий.

Для перспективного развития образовательной системы осуществляется выполнение следующих направлений:

- повышения качества образования в рамках обеспечения нацеленности обучения на новые информационные технологии и информирования обучаемых о передовых достижениях науки;
- обеспечение доступности образования для всех групп населения;
- повышение творческого начала в образовании.

Появление компьютерных технологий в образовательных системах повлияло на применение новых компьютерных технологий, которые, в свою очередь, позволили повысить качество образовательных методик, повысить эффективность взаимодействия педагогов и обучаемых, а также развить новые средства воспитательного воздействия. По авторитетному мнению большинства специалистов, образовательные мультимедийные технологии позволяют повысить эффективность проведения занятий и усвоения учебных материалов на 25–30%. Одним словом, внедрение мультимедийных технологий в образовательную среду стало точкой отсчета революционного преобразования традиционных технологий и методик обучения во всей отрасли образования. Важную роль на этом этапе сыграли телекоммуникационные технологии: телефонные средства связи, телевидение, космические коммуникации, применяемые в основном при управлении процессом обучения и системах дополнительного обучения.

Появление новых информационных технологий стало следующим, принципиально иным витком в становлении

технологизации развитых стран. Таким образом, стало возможным появление так называемой общемировой инфраструктуры. Наглядным примером реализации данной системы может служить появление и повсеместное распространение сети «Интернет», объединяющей все мировое сообщество и имеющей неограниченные возможности сбора, хранения и передачи информации на любые расстояния в реальном времени. Неудивительно, что интернет быстро нашел применение абсолютно во всех областях деятельности человечества, не исключая науку и образование. Применение сети «Интернет» в образовательной среде обеспечило не только далекие перспективы ее развития, но также и определенные сложности внедрения. В первую очередь, это значительная стоимость использования достаточно большого количества технических и программных средств. Кроме того, не следует забывать о подготовке специализированных организационно-методических и учебных пособий. Следует отметить, что современный этап использования интернета в образовательной среде и, особенно, в РФ, является экспериментальным. В настоящий момент происходит процесс накопления опыта, изучаются пути повышения качества обучения и новых форм использования мультимедийных технологий в различных образовательных процессах. «Трудности освоения информационных технологий в образовании возникают из-за отсутствия не только методической базы их использования в этой сфере, но и методологии разработки информационных технологий для образования, что заставляет педагога на практике ориентироваться лишь на личный опыт и умение эмпирически искать пути эффективного применения информационных технологий. Сложность внедрения современных информационных технологий определяется и тем, что традиционная практика их разработки и внедрения основывается на идеологии создания и применения информационных и телекоммуникационных систем в совершенно иных сферах: связи, военно-промышленном комплексе, в авиации и космонавтике. Адаптацию информационных технологий к конкретной сфере применения здесь осуществляют специалисты конструкторских бюро и научно-исследовательских институтов, имеющие большой опыт разработки подобной техники и, следовательно, хорошо понимающие назначение систем и условия их эксплуатации. В современном образовании таких специализированных научно-исследовательских структур нет, они только начинают создаваться. По этой причине возникает «разрыв» между возможностями образовательных технологий и их реальным применением. Примером может служить до сих пор существующая практика применения компьютера только как

печатающей машинки. Этот разрыв часто усиливается тем, что основная масса школьных учителей и преподавателей гуманитарных вузов не владеет современными знаниями, необходимыми для эффективного применения информационных технологий. Ситуация осложняется и тем, что информационные технологии быстро обновляются: появляются новые, более эффективные и сложные, основанные на искусственном интеллекте, виртуальной реальности, многоязычном интерфейсе, геоинформационных системах и т.п. Выходом из создавшегося противоречия может стать интеграция технологий, то есть такое их объединение, которое позволит преподавателю использовать на уроках и лекционных занятиях понятные ему сертифицированные и адаптированные к процессу обучения технические средства. Интеграция мультимедийных средств и образовательных технологий должна стать новым этапом их более эффективного внедрения в систему российского образования.

Исходя из государственных решений основными направлениями развития информатизации национальной системы образования являются информатизация процессов обучения в общем и профессиональном образовании, получение обучающимися необходимого, определенного государственными образовательными уровнями знаний, умений и навыков, создание информационной инфраструктуры высших учебных заведений, информатизация процессов управления образованием, информатизация научных исследований и разработок, которые проводятся в национальной системе образования во взаимосвязи с производством, оснащение сферы образования современными информационно-коммуникационными технологиями, создание и развитие современной системы дистанционного обучения, создание учебно-методической базы (электронный учебник, виртуальный стенд, автоматизированная тестирующая система, видеоконференция и т.д.) системы дистанционного обучения.

Таким образом, на пути движения России по внедрению информационных технологий в образование можно выделить три этапа:

- начальный, связанный с индивидуальным использованием компьютеров, в основном, для организации системы образования, ее административного управления и хранения информации о процессе управления;
- современный, связанный с созданием компьютерных систем, интернета и конвергенцией информационных и телекоммуникационных технологий;
- будущий, основанный на интеграции новых информационных технологий с образовательными технологиями».

Немаловажной проблемой является вовлечение в образовательный процесс категорий людей с ограниченными возможностями, молодых матерей, а также людей, живущих в отдаленных регионах. Тем самым, в плане доступа различной образовательной информации, исчезают грани между проживающими в мегаполисах и в

отдаленных уголках, между обеспеченными и малообеспеченными людьми, между здоровыми и людьми с ограниченными возможностями. Поэтому организация и развитие виртуальных учебных заведений, является наиболее важным, быстрым и эффективным путем к повышению интеллектуального потенциала общества. И, несмотря на современное, далеко не лучшее состояние отечественных виртуальных учебных заведений, процессы, происходящие в российской системе образования, свидетельствуют о переходе от последовательной смены традиционных, закоренелых взглядов к новым, более современным. Данные тенденции ведут к ускорению и усовершенствованию процесса перехода РФ к информационному обществу, что приводит к росту потребности в открытом, дистанционном образовании, обеспечивающего эффективное обучение при условии широкого распространения мультимедийных средств. В связи с этим, на данном этапе пользуются признанием, в основном, негосударственные образовательные организации, позволяющие осуществлять наиболее быстрый переход к открытому, дистанционному обучению. Открытое, дистанционное образование позволяет осуществлять адаптацию обучения в зависимости от некоторых факторов, таких как базовый уровень подготовки, здоровье, материальное положение, место проживания и другие. С целью устранения неэффективного использования интеллектуальных ресурсов преподавателей и обучаемых, вследствие, например, чересчур напряженного либо недостаточно интенсивного регламентированного графика учебного процесса, используемого в традиционной образовательной системе, целесообразно применение открытого дистанционного обучения, не имеющего жесткого календарного учебного плана. Это позволяет повысить качество обучения и дать дополнительный интеллектуальный эмоциональный и образовательный стимул.

Немаловажным является тот момент, что для наиболее эффективного внедрения мультимедийных технологий в учебный процесс образовательных учреждений, необходимым критерием является разработка комплекса компьютерных обучающих программ и электронных учебников и учебных курсов. С этой целью в настоящее время ведущими преподавателями высших учебных заведений при помощи информационных технологий разрабатываются учебные курсы. Кроме того, «информационно-коммуникационные технологии находят все более широкое применение в научных исследованиях. Это связано с широким использованием методов математического моделирования при проведении экономических исследований. Практически единственно доступной вычислительной платформой для решения задач компьютерного моделирования являются персональные компьютеры. Для выполнения научно-исследовательских работ компьютеры должны быть обеспечены общепринятыми программными инструментальными средствами, компонентами искусственного интеллекта (экспертные системы, базы знаний), средствами восприятия, передачи и обработки изображения и

речи, т.е. средствами мультимедиа-технологий. В настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие высшие учебные заведения, в которых одновременно реализуются следующие три типа процессов:

- разработка студентами реальных проектов в различных секторах экономики;
- проведение исследований фундаментального и прикладного характера;
- использование образовательных технологий, обеспечивающих студентам возможность выбора учебных курсов» [1, с. 10].

С целью повышения качества образовательных систем

Литература:

1. <http://rgu-penza.ru>\Статья: «Основные направления деятельности ВУЗов по расширению инновационного потенциала экономики». Авт.: к.э.н. М.Б. Казакова, д.э.н. э.А. Обухова, д.э.н., проф. А.Б. Тарасов.

Внедрение автоматизированных систем как инновационное решение для бизнеса

Шевела Юлия Владимировна, студент;
Дроботова Ольга Олеговна, кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский государственный технический университет

Внедрение специальных автоматизированных систем началось с 70-х годов XX века. Данные системы соответствовали стандарту управления предприятием MRP (MRP — Manufacturing Resources Planning). Внедрение систем, которые реализовывали данную методологию, позволяло выстроить выпуск продукции, планировать и управлять запасами, создавать единый бизнес-процесс. Недостатком этих систем было отсутствие учета трудовых ресурсов, производственных мощностей и уровня их загрузки и многих других факторов. В этой связи возникла концепция MRP II — системы планирования ресурсов производства, которая, в свою очередь, была преобразована к концу XX века.

В результате появились ERP-системы (Enterprise Resource Planning) — системы планирования ресурсов предприятия, основополагающим принципом которых является создание единого хранилища данных, содержащих всю деловую информацию, накопленную организацией в процессе ведения деловых операций, включая финансовую информацию, данные, связанные с управлением производством, управлением персоналом и любые другие сведения. Любая часть информации, которой располагает организация, становится одновременно доступной для всех работников, обладающих соответствующими полномочиями. Примерами ERP-систем могут быть: Oracle E-Business Suite, Sap Business One, 1С:Предприятие 8.0, Microsoft Dynamics и другие. IDC, аналитическая фирма,

с применением средств мультимедийных технологий необходимо подвергнуть пересмотру и переоценке содержание образовательных программ и учебных планов. Необходимо предусмотреть и обеспечить наличие образования, основанного на автоматизированных информационно-коммуникативных методах и технологиях. Очевидно, данные системы, при их правильном и рациональном использовании, позволят улучшить процессы усвоения и диагностирования информации различного характера, и обеспечат необходимыми профессиональными навыками и умениями. Комплексная интеграция информационно-коммуникационных средств оказывает и будет оказывать сильное влияние не только на образование, но и на социальное, экономическое и культурное развитие страны в целом.

специализирующаяся на исследованиях рынка информационных технологий, отмечает следующее распределение долей поставщиков ERP-систем на российском рынке по состоянию на 2010 год: SAP — 50,5%, 1С — 26,0%, Oracle — 8,2%, Microsoft — 7,4%, Галактика — 2,4% при общем объеме рынка 650 млн. долл. [1].

Главной характеристикой ERP-системы считается использование единой транзакционной системы для подавляющего большинства операций и бизнес-процессов организации независимо от функциональной и территориальной разобщенности мест их возникновения и прохождения, обязательность учета всех операций в единой базе для последующей обработки и получения в реальном времени сбалансированных планов [2].

Внедрение ERP-системы в работу — это процесс, требующий точных настроек. Прежде чем ввести систему в работу, необходимо тщательное техническое проектирование с учетом всех требований ее заказчика [3].

Актуальность введения на предприятия автоматизированных систем учета и контроля, а также информатизации деятельности компании, создания электронных площадок, сайтов и другое обусловлена тенденциями современного мира, предприятиям необходимо вести свою деятельность соответственно требованиям окружающей среды, согласно требованиям современности.

По-нашему мнению, автоматизация и информатизация деятельности предприятия могут обеспечить ди-

станционное управление, переход от иерархических к сетевым структурам, многофакторное прогнозирование, многовариантное комплексное планирование, оперативный поиск и анализ конкурентоспособности потенциальных поставщиков, изменение моделей фирм. Учётно-управленческие расходы при этом должны снижаться, снижается и нагрузка на руководящий состав, упрощается система контроля за движением товаров в производственном процессе, взаимосвязь между сотрудниками фирмы и взаимосвязь фирмы и клиентов. Также, переход на электронную систему учёта и контроля позволит предприятию восполнить недостаточную гибкость самого процесса производства и управления путём развития «электронной площадки», обеспечивающей контроль, учёт и управление производственными процессами.

Электронная торговая площадка (ЭТП) — комплекс информационных и технических решений, обеспечивающий взаимодействие покупателя (заказчика) с продавцом (поставщиком) через электронные каналы связи на всех этапах заключения сделки. Электронной торговой площадкой сегодня можно назвать любой интернет-ресурс, посредством которого заключаются сделки купли-продажи между предприятиями.

Современные тенденции, указывающие на необходимость переводить часть деятельности фирмы в расширяющееся интернет-пространство, создавая новые электронные площадки, сайты, используя различные интернет-ресурсы, сети, информационные технологии, послужили также двигателем и для преобразования ERP-систем, создания вспомогательных программ для внедрения подобных систем и для более эффективной работы фирмы, как малого, так и среднего и крупного бизнеса.

Так, ERP было дополнено и представлено как ERP II — система, которая также обладает функциями ведения бухгалтерского учета и управления финансами, продажами и покупками, взаимоотношения с дебиторами и кредиторами, персоналом, производством, запасами, а также позволяет управлять взаимоотношениями с клиентами, цепочками поставок, вести торговлю через Интернет [4].

Для организации работы компании в виртуальной среде используются различные вспомогательные программы и платформы. Примером вспомогательных программ российского производства является специальный продукт «1С-Битрикс», созданный для управления сайтом предприятия. Программный продукт «1С-Битрикс: Управление сайтом» — универсальный инструмент для создания и управления современным интернет-проектом: корпоративных сайтов, интернет-магазинов, информационных порталов, сайтов сообществ, социальных сетей и других веб-проектов. Кроме того, продукт полностью совместим с «1С: Предприятие 8.2», благодаря чему можно создать интернет-магазин, интегрированный в информационную среду компании: автоматически публиковать на сайте каталоги товаров из «1С», прайс-листы, выгружать заказы, их статусы, а также данные по остаткам на складе с сайта

в «1С» и обратно [5].

Существуют и другие продукты программы и платформы, предназначенные для повышения эффективности деятельности фирмы. Например, платформа «Оптимум», которая развивается и внедряется Центром Корпоративных Разработок (CDC). Программно-аппаратные комплексы на платформе «Оптимум» не предназначены для организации работы сайта компании и его управления, или продвижения компании с помощью интернет-ресурсов, но эффективно решают задачи автоматизации деятельности мобильных сотрудников предприятий (оперативных выездных бригад, сервисных инженеров, торговых представителей, мерчендайзеров и т.п.). С их помощью реализуется возможность работы вне офиса, используя мобильные терминалы/коммуникаторы с установленным на них программным решением «Оптимум». Среди заказчиков этого комплекса такие известные компании, как: Procter & Gamble, Nestle, ГК ПЕПСИ (Россия), ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания», ОАО «Нижфарм», ОАО «Мегафон», Микояновский комбинат, КАМПОМОС и другие. Решения платформы «Оптимум» легко интегрируются с системами SAP, 1С, Microsoft Dynamics, ПАРУС, БЭСТ и прочими учетными системами, в том числе на основе СУБД Oracle, Microsoft SQL, Microsoft Visual FoxPro и другие. [6].

Наряду с вышеописанным программно-аппаратным комплексом существуют информационные решения для бизнеса на основе других платформ, например на базе SAP Business One. В России услуги в области построения и развития корпоративных информационных систем на платформе SAP предлагает компания «Эквитас» [7].

В современном мире существует множество способов повышения прибыльности, эффективности работы фирмы, работы с клиентами, анализа рынка, выбора ниши, рекламы, однако, по нашему мнению, всё указанное является недостижимым, если не соблюдается такое условие как соответствие стратегии предприятия и цели.

Также, описанные комплексы, программы, системы и платформы являются актуальным инновационным решением как для крупного, так и для малого и среднего бизнеса, которое позволяет предприятию осуществить рост по различным направлениям. Однако при их внедрении и реализации возникает ряд проблем, которые не способна самостоятельно решить ни одна фирма. По нашему мнению, основными проблемами и ошибками при использовании методов и систем управления могут стать следующие:

- неэффективное целеполагание, не адекватное изменение приоритетов и целей при изменении внутренней и внешней среды предприятия;
- несоответствие деятельности руководителей и менеджеров целям и стратегии, а также разное видение и цели деятельности сотрудников предприятия;
- донесение недостоверной информации, передача её в искаженном виде в результате коммуникаций между большим количеством людей;

- неготовность фирмы внедрить и реализовать данные комплексы, системы и платформы;
- нерациональное разделение областей контроля и управления между сотрудниками фирмы;
- слабый контроль за мероприятиями, которые необходимо проводить для решения стратегических задач.

В соответствии с этим нами предлагается заказчикам (руководителям, владельцам фирм, внедряющим описанные системы) уделить особое внимание на такие аспекты, как:

- человеческий потенциал предприятия, взаимоотношения в коллективе;
- совершенствование системы определения необходимых стимулов и мотивации при решении стратегических задач деятельности предприятия;
- гибкость принятия решений и развитие чувства ответственности за принятые решения;
- контроль за решением стратегических задач и развитием фирмы в соответствии с принятой стратегией.

Литература:

1. ERP-система. [Электронный ресурс]. — [2012]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/ERP>
2. Внедрение ERP систем: за и против. [Электронный ресурс]. — [2012]. — Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/free/software2005/articles/modern_erp.shtml
3. Корпоративные информационные технологии. [Электронный ресурс]. — [2012]. — Режим доступа: http://technologies.ru/korporativnye_informacionnye_tehnologii
4. ERP II. [Электронный ресурс]. — [2011]. — Режим доступа: <http://www.1c80.com/systems/erp/erp.htm>
5. 1С-Битрикс. [Электронный ресурс]. — [2012]. — Режим доступа: <http://www.1c-bitrix.ru/products/cms/>
6. Автоматизированная система управления и мониторинга «Оптимум Мобильные решения». [Электронный ресурс]. — [2012]. — Режим доступа: <http://www.cdc.ru/solutions/>
7. Информационные решения для малого и среднего бизнеса. [Электронный ресурс]. — [2012]. — Режим доступа: <http://sap.as.ru>

Авторы считают, что для осуществления поставленных задач необходим эффективный консалтинг. В современном мире консалтинг включает в себе широкий спектр услуг, который полезен и малому, и среднему, и крупному бизнесу и является необходимым элементом успешной деятельности предприятия в условиях глобализации, сложности рынка, обостряющейся конкуренции и непредсказуемости внешних факторов. Успешная деятельность предприятия напрямую зависит от того, насколько грамотно и квалифицированно будут работать его управленческие системы. Но часто происходит так, что управленцы не обладают достаточными знаниями и умениями для осуществления эффективной деятельности фирмы. В этом случае фирме необходима помощь консультантов — специалистов, оказывающих консультационные услуги другим фирмам по определённому кругу вопросов. Хотя результат работы консультантов трудно оценить, поскольку проявляется с течением времени, их работа, безусловно, важна.

Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции в производстве пищевых продуктов

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Коробкова Ольга Викторовна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

До сих пор нет единого мнения по поводу понятия «расходы» и «затраты». Поскольку нормативный документ ПБУ 10/01 «Расходы организации» не содержит термина затраты, мы пользуемся понятием расходы.

Затраты и расходы неразрывно связаны между собой. Понятие «Расходы» в широком смысле представляет собой затраты ресурсов, которые несет предприятие в ходе своей деятельности для достижения ранее установленных целей. На наш взгляд, затраты — это стоимость ресурсов, которые были использованы предприятием на определенные цели. В деятельности любого предприятия калькулирование и калькуляция себе-

стоимости продукции занимают далеко не последнее место. [1]

В современной литературе калькулирование определяется как система экономических расчетов себестоимости единицы отдельных видов продукции (работ, услуг). В процессе калькулирования соизмеряются затраты на производство с количеством выпущенной продукции и определяется себестоимость единицы продукции. Конечным результатом калькулирования является составление калькуляций. Калькуляция — это определение затрат в денежной форме на производство единицы или группы единиц изделий. Калькуляция дает возможность опреде-

лить плановую или фактическую себестоимость изделия и является основой для их оценки.

Себестоимость продукции является одним из основных экономических показателей деятельности любого предприятия. Себестоимость выражает все затраты предприятия в денежной форме, которые непосредственно связаны с производством и реализацией продукции. Она показывает, во что обходится предприятию выпускаемая им продукция. В нее включаются перенесенные на продукцию затраты прошлого труда (амортизация основных фондов, стоимость сырья, материалов, и других материальных ресурсов) и расходы на оплату труда работников предприятия (заработная плата).

В зависимости от особенностей организации и технологии производства применяют несколько систем калькуляции себестоимости продукции: абсорпшен-костинг (Absorption costing), стандарт-кост (Standart costing), директ-костинг (Direct – Costing – System), функционально-стоимостная система (Activity – Boscold – Costing). Каждая из этих систем характеризуется своей организационной моделью. [5]

Рассмотрим как осуществляется калькуляция себестоимости продукции в ОАО «Саранский хлебокомбинат». Данное предприятие является специализированным предприятием хлебопекарной промышленности по выпечке хлебобулочной и бараночной продукции, а так же кондитерских изделий.

Учет расходов на предприятии регламентирован его учетной политикой. Согласно учетной политике ОАО «Саранский хлебокомбинат», в данном обществе осуществляется калькуляция с полным распределением затрат. Установить метод калькуляции себестоимости продукции можно так же с помощью «Отчета о финансовых результатах»: заполненная строка «Управленческие расходы» говорит о применении директ-костинга, незаполненная – о калькуляции с полным распределением затрат. [7]

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» управленческие расходы отсутствуют. В связи с отсутствием на данном предприятии управленческого учета, в ОАО «Саранский хлебокомбинат» не возникает необходимости осуществления калькуляцию по переменным затратам.

Учет полных затрат представляет собой систему учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Согласно данной системе все прямые производственные затраты и все косвенные затраты включаются в себестоимость продукции. Эта система предназначена для исчисления полных затрат. Она предполагает распределение всех затрат между реализованной продукцией и остатками продукции. [3]

Работа по определению себестоимости продукции в ОАО «Саранский хлебокомбинат» проводится в несколько этапов: [4]

1 ЭТАП. Текущий учет производственных затрат на калькуляционных и собирательно-распределительных счетах осуществляется в течение месяца. К таким счетам

относятся счет 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы».

Затраты на производство в разрезе цехов в ОАО «Саранский хлебокомбинат» отражаются в Ведомости №12. Учет затрат цехов основного производства осуществляется отдельно от затрат цехов вспомогательных производств в обособленных ведомостях.

Затраты по счету 26 «Общехозяйственные расходы» отражаются в Ведомости №15.

2 ЭТАП. В конце месяца собирательно-распределительные счета (25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы») закрываются. Все учтенные на них расходы распределяются между отдельными видами продукции (работ, услуг) по калькуляционным счетам производства. На этом этапе выполняется калькуляционная работа по определению стоимости продукции (работ, услуг) вспомогательных производств, которая потребляется в основном производстве.

На суммы фактических общепроизводственных расходов в ОАО «Саранский хлебокомбинат» составляется следующая бухгалтерская запись:

Дебет 20 «Основное производство» – в части подразделений основного производства

Дебет 23 «Вспомогательные производства» – в части подразделений вспомогательных производств

Дебет 28 «Брак в производстве» – в доле расходов, относящихся к забракованной продукции

Кредит 25 «Общепроизводственные расходы».

Стоит отметить, что брак в хлебопромышленном производстве – явление редкое, так как практически весь брак относится к категории исправимого. В основном он относится к производству кондитерских изделий.

Общехозяйственные расходы в конце месяца так же закрываются. При этом даются следующие бухгалтерские записи:

Дебет 20 «Основное производство» – в части подразделений основного производства

Дебет 23 «Вспомогательные производства» – в части подразделений вспомогательного производства

Кредит 26 «Общехозяйственные расходы».

3 ЭТАП. На третьем этапе осуществляется распределение затрат, которые были учтены на калькуляционных счетах производства между готовой продукцией и незавершенным производством, а также между отдельными видами продукции и исчисление себестоимости единицы продукции. В ОАО «Саранский хлебокомбинат» распределение осуществляется пропорционально нормативным ставкам. Так как в разных подразделениях данного хлебокомбината на работы затрачивается разное время, ставки распределения накладных расходов установлены по каждому подразделению, чтобы на все виды продукции распределялись фактически соответствующие им накладные расходы.

На основе сведений калькуляционных счетов составляется ведомость сводного учета затрат на производство

Таблица 1. Калькуляция хлеба пшеничного 1 сорт на 10.12.2012 г.

На 1 тонну готовой продукции				
Выход 134				
Статьи затрат	Затраты сырья на 1 т продукции, кг	Затраты сырья на фактический выпуск продукции, кг	Стоимость 1 кг сырья, руб.	Стоимость фактически затраченного сырья, тыс. руб.
Мука пш. 1 сорт, кг	100	746,269	18	13432,842
Дрожжи, кг	1	7,46269	20	149,2538
Соль, кг	1,5	11,194035	10	111,94035
Масло растительное, кг	0,2	1,4925	50	74,625
Закваска, кг	3	22,38807	16	358,20912
Итого, тыс. руб.				14126,87027
Эл. энергия, тыс. руб.				277,74
Вода, тыс. руб.				33,6
Газ, тыс. руб.				605,4
Транспорт, тыс. руб.				3000
ЗП основная, тыс. руб.				558,81
ЗП дополнительная, тыс. руб.				0
Социальные вычеты во внебюджетные фонды, тыс. руб. (26%)				80,47
ОПР, тыс. руб.				6485
Полная с/с, тыс. руб.				25167,89027
Прибыль, (5%)				1258,394514
Оптово-отпускная цена 1 т, тыс. руб.				26426,28478
Оптово-отпускная цена 1 кг, руб.				26,42628478
Развес, гр	600			15,85577
Отпускная цена, руб.				16

на месяц. Данная ведомость используется для калькулирования себестоимости единицы продукции.

4 ЭТАП. Осуществляется сводный учет затрат на производство, который представляет собой обобщение расходов за месяц по местам возникновения затрат (цехам, переделам) и видам продукции (заказам, изделиям) и калькуляционным статьям расходов. Данные из Ведомостей № 12 и № 15 переносятся в Журнал-ордер № 10.

Данные Журнала-ордера № 10 служат основанием для расчета затрат на производство по экономическим элементам и расчета себестоимости товарной продукции. Итог затрат по корреспондирующим счетам из Журнала-ордера № 10 переносят в его продолжение — Журнал-ордер № 10/1 В нем отражаются обороты по кредиту тех же счетов, но в корреспонденции с дебетом производственных счетов. Итоги суммируют и получают общую сумму оборотов по кредиту счетов для записи в Главную книгу.

Себестоимость продукции в ОАО «Саранский хлебокомбинат» складывается из следующих статей затрат:

1. Основное и дополнительное сырье.
2. Возвратные.
3. Транспортно-заготовительные расходы на основное и дополнительное сырье.
4. Вспомогательные материалы.

5. Топливо и энергия на технологические цели.
6. Расходы на оплату труда производственных рабочих.
7. Отчисления на социальные нужды.
8. Расходы на НИОКР.
9. Общепроизводственные расходы.
10. Прочие производственные расходы.
11. Общехозяйственные расходы.
12. Расходы на продажу.

Рассмотрим, как осуществляется калькуляция себестоимости продукции в ОАО «Саранский хлебокомбинат» на конкретном примере. В таблице 1 представлена калькуляция хлеба пшеничного 1 сорт.

Калькуляция себестоимости на предприятиях хлебопекарной отрасли осуществляется на 1 тонну продукции. В ОАО «Саранский хлебокомбинат» фактический выход продукции на 10 декабря 2012 года составил 134 кг. Для определения себестоимости фактического выхода продукции осуществляется пересчет затрат сырья в натуральном выражении на фактический выход продукции, а затем они определяются в стоимостном выражении.

Мы видим, что в себестоимость продукции включаются как переменные так и постоянные затраты. Переменные затраты представлены материальными затратами (мука пшеничная 1 сорт, дрожжи, соль, масло растительное, закваска), затратами на электроэнергию, воду. Их вели-

чина на указанный период составила 14126,87027 тыс. рублей.

Остальные статьи затрат относятся к постоянным. Эти расходы в ОАО «Саранский хлебокомбинат», как было отмечено, распределяются по каждому виду продукции по установленным постоянным коэффициентам распределения затрат.

В данной калькуляции так же представлена полная себестоимость продукции. Ее величина в 2012 году составила 25167,89027 тыс. рублей в расчете на одну тонну продукции. Так же в данной калькуляции можно найти норму прибыли, которая в ООО «Хлебокомбинат Атяшевский» составляет 5%.

Таким образом, мы видим, что оптово-отпускная цена хлеба пшеничного первый сорт составляет 26426,28478 тыс. рублей на 1 тонну продукции и 26,43 рублей на 1 килограмм продукции. Однако продажа хлеба пшеничного осуществляется в развесе 600 грамм, отпускная цена которого составляла 16 рублей.

При применении метода полной себестоимости в себестоимость продукции включаются все издержки предприятия, независимо от их деления на постоянные и переменные, прямые и косвенные. Затраты, которые нельзя отнести на продукцию, распределяют сначала по центрам ответственности, где они возникли, а затем переносят на себестоимость продукции пропорционально выбранной базе распределения, которая установлена на предприятии. Базой распределения чаще всего является оплата труда рабочих.

Эта система позволяет сформировать полную себестоимость отдельных видов продукции, а также себестоимость незавершенного производства и остатков готовой продукции на складе. Так же при применении данной системы можно рассчитать рентабельность отдельных видов продукции. [6]

Обобщение затрат в ОАО «Саранский хлебокомбинат» осуществляется по двум направлениям: по синтетическим счетам; по аналитическим счетам.

Для синтетического учета затрат в ОАО «Саранский хлебокомбинат» используются следующие счета: [5]

- 20 «Основное производство»;
- 23 «Вспомогательные производства»;
- 25 «Общепроизводственные расходы»;
- 26 «Общехозяйственные расходы»;
- 28 «Брак в производстве»;
- 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»;
- 97 «Расходы будущих периодов».

Все счета активные. По дебету данных счетов учитываются затраты, а по кредиту учитывается выход продукции, работ, услуг (20, 23, 29) или списание затрат возможно после их распределения (25, 26, 28, 97). При журнально-ордерной форме для обобщения итогов синтетического учета используются Журнал-ордер № 10 и Главную книгу.

Учет расходов в ОАО «Саранский хлебокомбинат» имеет некоторые недостатки, устранение которых позволит максимально снизить расходы.

В современных условиях деятельность любого предприятия должна быть направлена на выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции при максимальном снижении затрат на ее производство. Поэтому особую значимость приобретает использование передовых форм и методов организации труда и управления производством, применяемых в экономически развитых странах. В связи с этим особый интерес представляет метод управления производством по системе just-in time (JIT, т.е. точно в срок).

Суть системы JIT состоит в отказе от производства продукции крупными партиями. Взамен этого создается непрерывно-поточное предметное производство. При этом снабжение производственных цехов и участков осуществляется небольшими партиями, что, по существу, превращается в поштучное. В настоящее время в ОАО «Саранский хлебокомбинат», формируются такие товарно-материальные запасы (ТМЗ), как мука разных сортов, а также сырье: дрожжи, соль, сахар, растительное масло и т.д. Размер ТМЗ составляет 10% от объема производства хлеба в следующем за отчетным периоде.

Главной целью системы JIT является уничтожение любых лишних расходов и эффективное использование производственного потенциала организации.

При этой системе действует принцип: производить продукцию только тогда, когда в ней нуждаются, и только в таком количестве, которое требуется потребителям. Производственный процесс не начинается до тех пор, пока с места последующей операции не поступит сигнал о необходимости приступить к производству. Материалы доставляются только к моменту их использования в производственном процессе.

Система JIT предусматривает уменьшение размера обрабатываемых партий, практическую ликвидацию незавершенного производства, сведение к минимуму объема товарно-материальных запасов. В этих условиях упрощается система производственного учета, так как появляется возможность учитывать материалы и затраты на производство на одном объединенном счете. Кроме того, при применении этой системы часть затрат предприятия из разряда косвенных переходит в разряд прямых.

При системе учета JIT учет материалов и незавершенного производства ведется на одном объединенном счете. В этих условиях использование обособленного счета для контроля за складскими запасами материалов теряет свою актуальность.

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» большая часть усилий в области производственного учета тратится на расчет нормативов по трудозатратам и накладным расходам, а также на определение и учет отклонений от этих нормативов. При использовании системы JIT происходит снижение внимания к учету отклонений по затратам на рабочую силу и накладным расходам. Использование анализа отклонений сохраняется на уровне предприятия, но основное внимание с позиций абсолютной значимости отклонений для каждого конкретного случая переходит на

учет вероятных тенденций развития производственного процесса.

В заключение нам хочется отметить, что потенциальные преимущества системы JIT многочисленны:

Во-первых, ее применение приводит к уменьшению уровня запасов, что означает меньше вложений капитала в товарно-материальные запасы. Поскольку система требует наличия минимального количества материалов для немедленного использования, то благодаря этому существенно снижается общий уровень запасов.

Во-вторых, в условиях применения системы JIT надежность выполнения заказа намного возрастает, поскольку значительно меньше времени отводится на закупку и хранение материалов. Рост уровня качества исполнения также способствуют существенному уменьшению потребности в резервном запасе, который представляет собой дополнительные учетные единицы запасов, служащие для предохранения от возможного дефицита. В этих условиях график производства в рамках плано-производственной перспективы также сокращается. Это позволяет выиграть время, необходимое для того, чтобы отреагировать на изменения конъюнктуры рынка. Производство продукции небольшими партиями благодаря ускоренному переходу в нормальное рабочее состояние способствует достижению большей гибкости.

В-третьих, при применении этой системы отмечается улучшение качества производства. Когда заказанное количество продукции невелико, источник проблем с качеством легко выявляется и коррективы вносятся не-

медленно. В этих условиях у работников многих фирм наблюдается большее понимание значения качества, что, в свою очередь, ведет к улучшению качества производства на рабочих местах.

К другим преимуществам системы JIT можно отнести:

- уменьшение капитальных затрат на содержание складских помещений для запасов материалов и готовой продукции;

- снижение риска морального старения запасов, что очень важно в ОАО «Саранский хлебокомбинат», где запасы имеют довольно ограниченный срок хранения;

- снижение потерь от брака и уменьшение затрат на переделку;

- уменьшение объема документации;

- снижение затрат на основные производственные материалы за счет повышения их качества.

Кроме того, система JIT воздействует на характер производственного учета. В условиях ее применения часть косвенных затрат переходит в разряд прямых. Такая трансформация понижает частоту использования носителей разнородных затрат для распределения затрат между видами продукции, тем самым увеличивая точность калькуляции затрат. По этой системе происходит преобразование производственного учета в систему управления стоимостью, которая используется для принятия эффективных управленческих решений о виде, цене, себестоимости, составе и путях сбыта продукции, способствуя дальнейшему совершенствованию производственной и коммерческой деятельности.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. от 8.11.2010 г.) [Электронный ресурс]// www.consultant.ru
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 8-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 570 с.: ил., табл. – (Высшее финансовое образование).
3. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учебник / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова, М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
4. Керимов В.Э. Современные системы и методы учета и анализа затрат в коммерческих организациях: Учебное пособие. – М.: Изд-во Эксмо, 2011. – 145 с. – (Высшее экономическое образование).
5. Кузьмина М.С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012 г. – 256 с.
6. Либерман И.А. Управление затратами. – Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2009. – 624 с. (Серия «Экономика и управление»)
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008. Утверждено Приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н [Электронный ресурс]// www.consultant.ru
8. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 218 с. – (Высшее образование).
9. Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. [Электронный ресурс]// www.consultant.ru

Совершенствование аудита финансовых результатов на примере ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский»

Шегурова Валентина Павловна, доцент;

Кузнецова Алина Юрьевна, студент;

Наумкина Алена Николаевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В настоящее время все больше компаний нуждаются не только в организации бухгалтерского и налогового учета, но и в его постоянном контроле, так как даже самый опытный бухгалтер или управленец может ошибаться, и эти ошибки могут обернуться колоссальными убытками и нанести непоправимый вред компании. Избежать многих неприятностей помогает аудит.

Целью проверки финансовых результатов является установление соответствия применяемой предприятиями методики учета операций по формированию и использованию финансовых результатов нормативным документам, действующим в Российской Федерации. Это необходимо для установления достоверности конечного финансового результата и бухгалтерской (финансовой) отчетности во всех существенных аспектах [1].

Вопросы, связанные с аудитом финансовых результатов в коммерческих организациях исследованы в работах таких ученых как: И.Н. Богатая, О.М. Гусарова, О.В. Ковалева, А.П. Колесникова, Ю.П. Константинов, М.В. Н.С. Косова, С.П. Суворова, М.В. Мельник, Е.М. Мерзликина, Е.А. Мизиковский, Ю.П. Никольская, Н.В. Парушина, В.И. Подольский и другие.

Проблемам совершенствования аудита и внутреннего контроля в организациях потребительской кооперации посвящены труды ученых-экономистов: И.Т. Абдукаримова, О.Б. Буздалиной, Е.А. Еленевской, В.Ф. Ермакова, О.А. Ефремовой, М.В. Карасевой, В.И. Макарьевой, Г. Панаедовой, Н.П. Семенченко, Т.Ю. Серебряковой, А. Ткача и др.

Вместе с тем, несмотря на достаточно широкий круг авторов, занимающихся данными проблемами, вопросы развития методики аудита финансовых результатов в организациях потребительской кооперации комплексно не исследовались. Кроме того, имеющиеся исследования в области аудита финансовых результатов не учитывают специфики деятельности организаций потребительской кооперации. В настоящее время необходимо не только адаптировать имеющиеся методики аудита финансовых результатов к специфике потребительской кооперации, но и выработать качественно новые методические подходы.

Особое значение имеет отраслевой подход, позволяющий сформировать методику аудиторской проверки, учитывая особенности предприятия, относящегося к конкретной отрасли экономики. Например, методика аудиторской проверки предприятий отрасли «Пищевая промышленность».

Под объектами аудиторской деятельности понимают отдельные и взаимосвязанные экономические и иные формы функционирования системы, которые изучаются, состояние которых может быть оценено количественно и качественно.

Так одним из важных объектов аудита, на который следует обратить внимание, выступает финансовый результат деятельности организации. Финансовый результат — это выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, объединения, организации в целом и ее отдельных подразделений [5].

Основные задачи аудита финансовых результатов включают проверку:

- достоверности формирования финансовых результатов;
- правильности учета операционных и внереализационных доходов и расходов;
- правильности и законности использования нераспределенной (чистой) прибыли [2].

Типичные ошибки, которые могут быть обнаружены при аудите учета финансовых результатов:

1. Нарушением порядка составления бухгалтерской отчетности является отражение выручки от реализации продукции (работ, услуг) по мере оплаты при отсутствии особых условий договора.
2. Неверное отнесение доходов к внереализационным.
3. Неверное отнесение расходов к внереализационным.
4. Неправильное распределение прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия.

При организации аудита финансовых результатов важное значение имеет правильное установление последовательности включения в контрольный процесс взаимосвязанных этапов данной системы (наблюдения, проверки, сбора, систематизации, обобщения информации и др.).

Важно при этом опираться на организационные принципы аудита, на законодательные, нормативные, методические и другие материалы.

Таким образом, организацию аудита финансовых результатов можно рассматривать как целенаправленную деятельность, включающую взаимосвязанные элементы:

- Организация технология аудита
- Организация механизмов и структурных элементов аудита
- Организация процедурных аспектов аудита
- Организация технической базы аудита
- И т.д. [4].

Таблица 1. **Определение продолжительности проведения аудиторской проверки на примере ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский»**

№	Показатели	Без применения компьютерных технологий	С применением компьютерных технологий
1	Период проверки	1 год (2012)	1 год (2012)
2	Метод проверки	сплошной	сплошной
3	Количество папок с документами, подлежащих проверке	25	25
4	Рабочий день 1 аудитора	6 часов	6 часов
5	Время проверки 1 папки	4 часа	2 часа
6	Продолжительность проверки, предусмотренная договором	20 рабочих дней	10 рабочих дней
7	Время, необходимое на проверку	100 часов (4 ч. x 25 папок)	50 часов (2 ч. x 25 папок)
8	Количество аудиторов, которых необходимо привлечь к участию в проверке	1 человек (100 ч. / 100ч.)	1 человек (50 ч. / 50 ч.)
9	Продолжительность проверки (в часах)	120 часов (20 раб.д. x 6 ч.)	60 часов (10 раб.д. x 6 ч.)
10	Стоимость одного часа аудиторских услуг	1582	3164
11	Стоимость проверки	189848 50 \$ x 120 ч.	189848 100 \$ x 60 ч.

Совокупность организационных аспектов, методических и технических приемов, осуществляемых с помощью определенных процедур, составляет процесс аудита, практическое осуществление аудита финансовых результатов экономического субъекта.

Данный процесс включает организационную стадию, методико-технологическую стадию и завершающую стадию. Для успешной реализации разработаны модели содержания процесса аудита, сюда включены аспекты научной организации аудита и труда аудиторов, управленческие аспекты процессом аудита и контроля качества его проведения, аспекты оценки эффективности аудита финансовых результатов [5].

В современных условиях аудиторские организации чаще используют в процессе проверок компьютерные информационные технологии.

Анализ применения компьютерных технологий в аудиторской практике свидетельствует, что в первую очередь программные средства стали использоваться для обобщения нормативно-справочных данных и для снижения трудоемкости аналитических процедур.

Современные программы финансового анализа дают возможность: трансформировать показатели бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и приложений к ним в показатели в «нетто-оценке» и в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) сводить исходные данные нескольких предприятий и проводить анализ на основании сводных бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и приложений к ним; экспортировать результаты вычислений; рассчитывать множество различных показателей, отражающих структуру имущества предприятия и источники его образования, финансовую устойчивость, ликвидность, рентабельность, рыночную оценку и другие параметры финансового положения; представлять финансовые показатели и иную информацию в виде таблиц

и графиков; проводить экспресс-анализ финансового состояния в текстовом формате и т.д.

На основании вышеизложенного определим затраты рабочего времени и количество специалистов необходимых для аудиторской проверки, в частности финансовых результатов, без применения компьютерных технологий и с применением компьютерных технологий на примере ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» (см. табл.1.)

Проанализировав данную ситуацию, можно сделать вывод, что используя компьютерные технологии, при равной оплате стоимости услуг достигаются такие же результаты, только с использованием наименьшего количества времени.

Выполнение бухгалтерских операций в компьютерной системе приводит к накоплению больших массивов данных, существующих обычно только в машинной форме. Поэтому программные средства аудиторской системы должны обеспечивать доступ к этим данным и их преобразование в формат пригодный для проверки.

В соответствии с правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» возможность использования аудиторами базы данных ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» или отдельных ее массивов должна быть обеспечена организационно, технически и программно. Это предполагает, что в договоре о проведении аудита следует отразить согласие предприятия на использование базы данных в процессе аудита, состав, форму и срок предоставления базы данных (ее копии) аудиторам для анализа. Система аудита с применением компьютеров должна иметь в своем составе блок, обеспечивающий конвертацию базы данных предприятия в данные, обработка которых возможна средствами программного обеспечения аудиторской организации.

Необходимо отметить, что роль аудита в нашем обществе постоянно возрастает. Аудиторские организации, с

Показатель	Алгоритм расчета	Прошлый год	Отчетный год	Абс.откл.(+,-)	Темп роста
1	2	3	4	5	6
1. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА					
1.1.1. Стоимость ОС, тыс.руб.	Сумма соответст. Строки баланса	57730	52962	-4768,00	91,74
1.1.2. Доля ОС в стоимости имущества	Стоимость ОС/Итог баланса	65,72	66,09	0,37	100,56
1.1.3. Коэффициент износа ОС	Накопленная амортизация/ПС ОС	0,45	0,51	0,05	111,92
1.1.4. Общая сумма хозяйственных средств в распоряжении предприятия, тыс.руб.	Итог баланса	87845	80142	-7703,00	91,23
1.2. Оценка финансового положения					
1.2.1. Величина собственных средств, тыс.руб.	Итог 3 раздела баланса	43308	47712	4404,00	110,17
1.2.2. Доля собственных средств в общей сумме источников,%	Собственные средства/Итог баланса	49,30	59,53	10,23	120,76
1.2.3. Величина собственных оборотных средств, тыс.руб.	Текущие активы(2) - Текущие обязательства(5)	-14422	-5302	9120,00	36,76
1.2.4. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме, %	Собственные обор. Ср-ва/Собственные средства(3)	-0,33	-0,11	0,22	33,37
1.2.5. Коэффициент текущей ликвидности	Текущие активы/Текущие обязательства	0,68	0,84	0,16	123,71
2. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ					
2.1. Оценка прибыльности					
2.1.1. Прибыль, тыс.руб.	Прибыль от продаж	11374	5670	-5704,00	49,85
2.1.2. Рентабельность продаж, %	Прибыль от продаж / Выручка от реализации	6,24	2,44	-3,80	39,09
2.1.3. Рентабельность затрат на производство проданной продукции,%	Прибыль от продаж / Полная с/с проданной продукции	6,66	2,50	-4,16	37,56
2.2. Оценка динамичности					
2.2.1. Темп роста выручки, %	Выручка за отчетный год/Выручка за прошлый год	127,54			
2.2.2. Темп роста чистой прибыли, %	Прибыль за отчетный год/Прибыль за прошлый год	87,76			
2.3. Оценка эффективности использования экономического потенциала					
2.3.1. Рентабельность активов, %	Чистая прибыль/Средняя величина активов	12,72	12,24	-0,48	96,19
2.3.2. Рентабельность собственного капитала, %	Чистая прибыль/Средняя величина собственного капитала	3,07	2,69	-0,38	87,76

Рис. 1. Экспресс-анализ по данным годовой бухгалтерской отчетности за 2012 год

одной стороны, все в большей мере воспринимаются как квалифицированные эксперты, мнение которых о достоверности отчетности и финансовом состоянии организации становится решающим при принятии финансовых решений – выборе партнера по бизнесу и форм расчетов с ним, определении направлений вложения средств, целесообразности предоставления кредита и т.п. С другой стороны, аудиторы становятся незаменимыми помощниками специалистов бухгалтерско-финансовой службы. Этому способствует расширение услуг, которые оказывают аудиторы субъектам хозяйствования.

С развитием аудита все большее внимание уделяется вопросам понимания деятельности проверяемого субъекта и активизации контактов аудиторов с руководством проверяемого субъекта. Этим вопросам посвящены правила (стандарты) аудиторской деятельности «Понимание деятельности экономического субъекта» и «Общение с руководством экономического субъекта».

Можно было бы привести дополнительно множество других, новых, пока еще непривычных направлений аудита.

Их названия воспринимаются еще неоднозначно. Однако можно уверенно отметить, что основные тенденции развития аудиторской деятельности связаны с более тесным контактом аудиторов с проверяемыми объектами и проявлением его консультативной направленности, а также с расширением объектов аудиторской деятельности.

На рисунке 1 представлен экспресс-анализ по данным годовой бухгалтерской отчетности за 2012 год

Следовательно, можно сделать вывод, что имущественное положение ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» по сравнению с прошлым 2011 годом ухудшилось, но не привело к негативным последствиям. Положительным моментом в оценке финансового положения является, то что величина собственных средств увеличилась на 4404 тыс.руб., таким образом, доля собственных средств в общей сумме источников, % возросла на 20,76 %. При рассмотрении результативности финансово-хозяйственной деятельности, мы видим следующее, что прибыль от продаж упала на 5704 тыс.руб. Негативным моментом, также является, то что рента-

бельность продаж и активов снизилась. Но темп выручки составил значения 127,54%.

В заключении можно сказать, что в условиях рыночной экономики основным источником пополнения средств предприятия, а, следовательно, основной целью его деятельности является получение прибыли.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия отражает эффективность про-

изводства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Прибыль предприятия является важнейшим показателем эффективности его деятельности. Следовательно, чтобы достичь положительных результатов деятельности предприятия, необходимо тщательно контролировать и проводить аудит финансовых результатов деятельности предприятия.

Литература:

1. Изотова Л.К. Аудит обязательный и по собственному желанию./ Л.К. Изотова // Расчет – 2006 – №2–74–75 с.
2. Научная библиотека диссертаций и авторефератов [Электронный ресурс].: Режим доступа:disserCat <http://www.dissercat.com/content/razvitie-metodiki-audita-finansovykh-rezultatov-v-organizatsiyakh-potrebitelskoi-kooperatsi-0#ixzz2Om8NnSqO>
3. Поташник Р.И. Аудит финансовой отчетности в сельскохозяйственных организациях / Хоружий Л.И., Поташник Р.И.//Аудиторские ведомости. – 2006. – №10.
4. Поташник Р.И. Вопросы формирования системы внутривозвратного контроля / Доклады ТСХА, выпуск №278 – М.: Изд-во МСХА, 2006.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е издание, перераб. и доп. – М.: ИНФА-М, 2006. – 495с

Внутренний аудит в системе управления предприятием

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Трунтаева Юлия Владимировна, студент

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева (г. Саранск)

Служба внутреннего аудита создана во многих российских компаниях. Интерес к ней на протяжении последних лет растет в силу многих факторов, например, таких, как:

– необходимость для собственников и менеджеров контролировать процессы на предприятии;

– потребность совета директоров в независимом источнике информации о состоянии дел в компании.

А что представляет собой внутренний аудит, для чего он необходим на предприятии? Внутренний аудит, согласно международному Институту внутренних аудиторов, – деятельность, направленная на предоставление независимых и объективных гарантий, а также консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации.

Внутреннему аудиту свойственны следующие характерные черты:

1) независимость – разделение функционального и административного подчинения службы внутреннего аудита (административное подчинение руководству, а функциональное – учредителям);

2) объективность – способность работника службы внутреннего аудита формировать беспристрастные оценки и выводы;

3) оптимизация и повышение эффективности деятельности организации. Внутренний аудит нацелен на выявление слабых мест в системах управления, внутреннего контроля, формирование рекомендаций по повышению эффективности этих систем;

4) предоставление гарантий, консультаций. Результатом внутреннего аудита являются гарантии и консультации клиентам внутреннего аудита в областях управления рисками, внутреннего контроля, управления организацией [2].

Внутренний аудит можно рассматривать как составную часть системы внутреннего контроля компании, призванной выполнять ряд функций:

– производить оценку системы внутреннего контроля на достоверность информации, соблюдение законодательства, сохранность активов, эффективность и результативность деятельности подразделений, а также компании в целом;

– оценивать эффективность системы управления рисками и предлагать методы контроля рисков;

– оценивать соответствие системы управления принципам корпоративного управления;

– оценивать экономичность и эффективность осуществляемых организацией операций;

- оценивать соблюдение требований действующего законодательства, регулирующих и надзорных органов, внутренних документов организации;

- проводить специальные расследование отдельных случаев (подозрений в злоупотребления) [3].

Целесообразность создавать службу внутреннего аудита заключаются в следующем:

- это позволит эффективнее контролировать деятельность автономных подразделений компании;

- появляется возможность выявления резервов производства и наиболее перспективных направлений развития;

- способность оказывать консультативные услуги.

Создание службы внутреннего аудита рекомендуется проводить по этапам:

- определение вопросов, которые должна будет решать служба внутреннего аудита;

- определение функций, которые обеспечат достижение целей, создание на основе этого структурных звеньев службы, выполняющих эти функции;

- определение прав, обязанностей и ответственности каждой структурной единицы, должностных инструкций и положений о бюро (группе, секторе) службы внутреннего аудита;

- соединение структурных единиц в одно целое — службу внутреннего аудита, разработка и документальное закрепление Положения о службе внутреннего аудита;

- интеграция службы внутреннего аудита с другими звеньями структуры управления предприятием;

- разработка внутрифирменных стандартов аудита и Кодекса этики [1].

Решение о создании системы внутреннего аудита принимают собственники компании, которое определяется экономической целесообразностью. С ростом размеров компании и усложнением процессов управления роль внутреннего аудита возрастает. Он является частью системы управления, а также контроля собственниками за деятельностью руководства предприятия. Внутренний аудит важен и менеджменту компании для повышения эффективности принятия решений менеджментом.

При создании системы внутреннего контроля необходимо определить ее подчиненность комитету по аудиту совета директоров или непосредственно совету директоров компании. В последнем варианте уровень независимости внутренних аудиторов от исполнительного руководства более высокий, что позволяет с большей эффективностью использовать потенциал системы внутреннего аудита. В том случае, если данный вариант не реализуем, необходимо подразделение внутреннего аудита подчинить высшему должностному лицу предприятия [1]. При этом следует обратить внимание на задачи, которые решает система внутреннего аудита. Если первостепенная задача направлена на осуществление контрольно-ревизионной деятельности, то нужно выбрать подчинение высшему исполнительному руководству предприятия. Если же внутренний аудит нацелен на помощь совету директоров эффективно

выполнять свои обязанности, следует выбрать подчинение службы внутреннего аудита совету директоров.

Структура, а также численность службы внутреннего аудита во многом зависит от целей и задач, которые стоят перед внутренним аудитом, а также от зрелости компании и ее географической разветвленности. Но в большинстве случаев структура и численность службы внутреннего аудита определяются только величиной выделенного бюджета.

Однако при создании системы внутреннего аудита могут возникнуть трудности, связанные с:

- 1) недостаточной регламентацией деятельности;

- 2) ненацеленностью систем планирования на результат, отсутствием обоснованных показателей для оценки эффективности и результативности деятельности, несовершенством или полным отсутствием управленческого учета, позволяющего обеспечивать контроль достижения результатов;

- 3) отсутствием системы внутреннего контроля, направленной на обеспечение сохранности активов, проверку достоверности информации, формируемой системой бухгалтерского учета, и повышение результативности деятельности;

- 4) ориентированностью участников на последующий контроль и недостаточностью предварительного и текущего контроля, которые приводят к ограничению возможности выявления на наиболее ранних стадиях возможных нарушений, недостатков и неэффективного использования ресурсов при осуществлении деятельности [2].

Однако каковы бы ни были трудности, их придется преодолевать, так как внутренний аудит является наиболее действенным инструментом выявления возможностей повышения эффективности деятельности, позволяющий получить информацию, необходимую для достижения целей и решения задач, стоящих перед субъектом, наиболее эффективным способом. Следует отметить, что эффективный внутренний аудит способен сократить затраты предприятия на внешний аудит (внешний аудитор может воспользоваться результатами работы внутреннего аудита, это уменьшит объем аудиторских процедур внешнего аудитора), но не может отменить необходимость внешнего аудита для предприятия.

Оценить эффективность функционирования службы внутреннего аудита достаточно сложно в силу того, что результат не всегда можно количественно измерить, существует значительный субъективизм оценки заказчиков. Каждое предприятие само определяет критерии эффективности деятельности системы внутреннего аудита. К показателям эффективности деятельности внутреннего аудита относятся:

- выполнение утвержденного плана аудитов;

- количество выявленных рисков;

- процент принятых и выполненных аудиторских рекомендаций;

- экономический эффект от внедрения рекомендаций;

- количество повторных аудиторских рекомендаций;
- удовлетворенность клиентов аудита [1].

Наряду с оценкой эффективности деятельности службы внутреннего аудита необходимо проводить мероприятия, направленные на повышение качества работы службы:

- мониторинг качества внутренних аудитов. Его осуществляют руководитель и менеджеры СВАО с целью установления выполнения аудиторских заданий на должном профессиональном уровне;
- внутренние оценки (не реже одного раза в год) с целью выявления собственными силами резервы для совершенствования деятельности каждого внутреннего аудитора, всей СВАО;
- внешние оценки (не реже одного раза в 5 лет), позволяющие получить «взгляд со стороны» на качество деятельности внутреннего аудита.

Важным моментом является то, что повышение качества внутреннего аудита достигается при выполнении всех вышеперечисленных мероприятий [3].

Для эффективной деятельности системы внутреннего аудита необходимо придерживаться таких принципов, как:

- принцип ответственности: каждый внутренний аудитор должен нести экономическую, административную и дисциплинарную ответственность;
- принцип сбалансированности: при определении обязанностей субъекта контроля должен быть предписан соответствующий объем прав и возможностей и наоборот;
- принцип своевременности сообщения отклонений: информация об отклонениях должна быть представлена лицам, уполномоченным принимать решения по соответствующим отклонениям, в максимально короткие сроки;
- принцип соответствия контролирующей и контролируемой систем: степень сложности системы внутреннего аудита должна соответствовать степени сложности подконтрольной системы;
- принцип комплексности: объекты должны быть охвачены адекватным внутренним аудитом;
- принцип разделения обязанностей между служащими;
- принцип разрешения и одобрения: должно быть обеспечено формальное разрешение и одобрение всех финансово-хозяйственных операций ответственными официальными лицами в пределах их полномочий.

На эффективность деятельности системы внутреннего аудита влияет и соблюдение или несоблюдение следующих требований:

- требование ущемления интересов. Нужно создавать специальные условия, ставящие работника или подразделение организации в невыгодное положение при появлении каких-либо отклонений и побуждающие их к регулированию «узких мест»;
- недопущение концентрации прав первичного контроля в руках одного лица. Сосредоточение первичного контроля в одних руках может стать причиной недоверного учета;

– требование заинтересованности администрации. Деятельность системы внутреннего аудита не может быть эффективной без честности, заинтересованности и участия должностных лиц управления;

- требование приемлемости (пригодности) методологии внутреннего контроля. Программы внутреннего аудита и применяемые методы должны быть целесообразными;
- требование непрерывности развития и совершенствования;
- требование приоритетности;
- исключение ненужных этапов в проведении контроля.

Контроль нужно организовать рационально, чтобы не возникло дополнительных затрат труда и средств;

- требование единичной ответственности. Каждая отдельная контрольная функция должна быть закреплена только за одним центром ответственности;
- требование потенциального функционального замещения. Временное выбытие отдельных субъектов внутреннего контроля не должно прерывать контрольные процедуры;
- требование регламентации. Эффективность деятельности системы внутреннего аудита напрямую связана с подчиненностью регламенту контрольной деятельности в организации [1].

Таким образом, внутренний аудит — независимая и объективная деятельность консультационного характера, обеспечивающая конкретные результаты, направленные на повышение стоимости и улучшение работы компании. Многие считают, что внутренний аудит определяет сильные и слабые стороны деятельности компании, является источником ее жизненной силы, включает в себе тот потенциал, который дает возможность компании функционировать и выживать в условиях рынка. Подводя итоги, можно сказать, что роль внутреннего аудита сводится к тому, что он позволяет оценить эффективность деятельности менеджмента; способствует совершенствованию системы внутреннего контроля путем разработки рекомендаций по улучшению; является объективным источником информации; направлен на совершенствование системы управления; предоставляет гарантии, что система внутреннего контроля эффективна, сотрудники соблюдают правила и процедуры, руководство получает надежную информацию, активы защищены, риски оцениваются и определены мероприятия по управлению ими, задачи, стоящие перед организацией, успешно выполняются; нацелен на решение проблем; ориентирован на предоставление консультаций.

В целом можно отметить, что внутренний аудит нацелен на повышение эффективности деятельности компании в целом. Наличие службы внутреннего аудита повышает доверие заинтересованных сторон, повышает их уверенность в рациональном использовании компанией ресурсов, сохранности активов, оптимизации рисков деятельности, прозрачности компании. Неслучайно целая ст. 19 ФЗ №402 «О бухгалтерском от 6.12.2011 г. учете» посвящена внутреннему аудиту.

Литература:

1. Кеворкова Ж. Внутренний аудит: учеб. пособие для студентов вузов / Ж. Кеворкова. — УМЦ «Профессиональный учебник», 2013. — 319 с.
2. Сонин А. Зачем компании внутренний аудит? / А. Сонин // Управление компанией. — 2013. — № 1. — С. 15–18.
3. Хагажеева Р. Внутренний контроль в организациях / Р. Хагажеева // Рисковик. — 2012. — № 7.

Проблемы ресурсосбережения на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности в контексте их инновационного развития

Орешникова Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Шумак Жанна Геннадьевна, ассистент

Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)

В статье раскрываются проблемы ресурсосбережения на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности Республики Беларусь, изучена инновационная активность предприятий, выявлены факторы, влияющие на эффективность использования производственных ресурсов, и определены основные направления ресурсосберегающей деятельности предприятий отрасли. Контекст инновационного фактора позволяет оценить возможности предприятий в поиске новых решений для повышения конкурентоспособности и эффективности использования производственных ресурсов.

Ключевые слова: производственные ресурсы, ресурсосбережение, ресурсосберегающая деятельность, инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие.

Важной особенностью современного периода развития, как всей национальной экономики, так и предприятий мясоперерабатывающей промышленности, является необходимость ускорения научно-технического прогресса, в основе которого лежат инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление производства на базе освоения достижений науки и техники. Инновационные процессы отражают связь науки с производством, создают условия для непрерывного обновления способов производства, применяемых видов техники и технологий, способствуют адаптации предприятий к требованиям рынка, позволяют производить конкурентоспособную продукцию на основе применения мировых стандартов. Все это повышает степень интенсификации перерабатывающего производства, производительности труда и дает возможность предприятиям получать дополнительную прибыль от освоения инноваций.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [1] и Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 годы [2], основной задачей в области промышленной переработки сельскохозяйственной продукции является формирование высокотехнологичной перерабатывающей промышленности ресурсосберегающего типа для обеспечения производства конкурентоспособной продукции в объемах, достаточных для удовлетворения внутренних потребностей и роста продаж на зарубежных рынках.

Для предприятий мясоперерабатывающей промышленности обеспечение решения поставленной задачи представляется возможным посредством:

- оптимизации структуры производства, наращивания объемов продаж, выпуска инновационной продукции;
- повышения эффективности использования производственных ресурсов;
- внедрения инновационных ресурсосберегающих технологий производства и сбыта, а также последних результатов научных исследований в сферу производства с целью наращивания инновационного потенциала и повышения на этой основе конкурентоспособности отечественной продукции;
- формирования интеграционных структур, углубления интеграции перерабатывающей промышленности и науки.

Мясоперерабатывающая отрасль страны представлена заводами системы Минсельхозпрода Республики Беларусь, цехами организаций потребительской кооперации, подсобными производствами сельскохозяйственных предприятий. Основу отрасли составляют мясокомбинаты.

Исследования показывают, что основными проблемами функционирования предприятий данной отрасли являются: низкий уровень рентабельности; высокий уровень материалоемкости производимой продукции; низкий технический уровень имеющихся производственных мощностей, что приводит к повышенным расходам сырья, топливно-энергетических ресурсов, трудозатрат на произ-

водство единицы продукции [3]. Низкоэффективное производство делает отечественную продукцию отрасли неконкурентоспособной на мировом и внутреннем рынках. Отставание от развитых стран в сфере внедрения последних достижений научно-технического прогресса, напрямую отражается на себестоимости произведенной продукции и на ее экономической доступности для населения.

Проблема сбережения и эффективного использования ресурсов на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности состоит в том, что с ростом объема ресурсов, используемых в отрасли, возникает необходимость к снижению удельных затрат на производство продукции при увеличении выхода товарной продукции из единицы переработанного сырья и его рациональном использовании. При этом для отечественных предприятий наиболее актуальна проблема эффективного использования материальных ресурсов, поскольку они являются основным видом ресурсов, потребляемых на предприятиях в процессе производства, и составляют наибольшую величину в структуре себестоимости продукции, оказывая тем самым значительное влияние на сумму прибыли, уровень рентабельности и эффективность производства в целом.

Ресурсосбережение представляет собой процесс рационализации использования ресурсов предприятия на основе внедрения результатов научно-технического прогресса, оптимизации хозяйственных связей, усиления режима экономии, применения прогрессивных методов управления, обеспечивающих повышение эффективности использования ресурсов. Ресурсосберегающая деятельность предприятий отрасли должна заключаться в комплексном использовании ресурсов, максимальном устранении всех видов потерь, более полном вовлечении в оборот вторичных ресурсов.

Можно выделить следующие основные факторы, влияющие на эффективность использования производственных ресурсов:

- качество исходного сырья, оптимальное сочетание видов используемого сырья и производственной программы;
- степень самостоятельности субъектов хозяйствования в вопросах приобретения ресурсов, производства и сбыта продукции;
- близость уровня используемых технологии, техники и оборудования к мировым стандартам; уровень физического и морального износа основных фондов, технические параметры применяемых техники и оборудования;
- соответствие применяемых технологий для производства конкурентоспособной продукции;
- государственное регулирование ценообразования, налогообложения, кредитной политики;
- наличие новых разработок, совершенствование методов производства продукции.

Необходимо отметить, что одним из факторов, обеспечивающих ресурсосбережение, являются инновации. Активная инновационная деятельность необходима предприятиям отрасли для обеспечения конкурентоспособности в

долгосрочной перспективе. Но при этом необходимо учитывать, что отдельные виды инноваций по-разному влияют на ресурсосберегающую деятельность предприятия. Наибольшее влияние оказывают технологические и производственные инновации, которые направлены на создание и освоение новых видов продукции, применяемого сырья, технологий, модернизацию оборудования, расширение производственных мощностей, диверсификацию производства, совершенствование организации, производства и труда. В наименьшей степени оказывают влияние социальные, маркетинговые и организационные инновации.

Для предприятий мясоперерабатывающей промышленности технологические инновации — это приобретение машин и оборудования, производственное проектирование, производство продукции с применением новых добавок, приобретение новых и высоких технологий, приобретение компьютерных программ и баз данных. За последнее десятилетие в отрасли осуществлялся ввод в действие производственных мощностей за счет строительства новых и реконструкции действующих предприятий. В числе проведенных мероприятий по техническому перевооружению в течение последнего пятилетия: введение в эксплуатацию новых линий по убою животных, обвалки и жиловки мяса, производствапельменей, полуфабрикатов высокой степени готовности, модернизация холодильников и компрессорных цехов, перевооружение производств с заменой технологического оборудования, реконструкция котельных. Техническое переоснащение позволило многим организациям получить сертификаты соответствия системы менеджмента качества требованиям СТБ ИСО 9000—2001 и внедрить международную систему качества по подтверждению соответствия принципам системы анализа рисков и критических контрольных точек НАССР, а также внедрить новые стандарты на сырокопченые и сыровяленые колбасные изделия, мясные натуральные полуфабрикаты, с 2008 г. новые белорусские стандарты на мясные изделия гармонизированы с аналогичными нормативными актами Российской Федерации для устранения барьеров во взаимоотношениях Беларуси и стран ближнего и дальнего зарубежья [4].

Объемы производства инновационной продукции предприятиями промышленности Республики Беларусь в последние годы имеют тенденцию к увеличению. Так в 2011 году удельный вес инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме продукции (работ, услуг) собственного производства в фактических отпускных ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других налогов и платежей из выручки) собственного производства составил 14,4 %, в 2010 году — 14,5 %. Доля инновационной продукции в 2009 году составляла 10,9 %, в 2008—14,2 %, в 2007 году — 14,7 %, в 2006 году — 14,8 %, в 2005 году — 15,2 %, в 2004 году — 11,9 %, в 2003 году — 10,5 %, в 2002 году — 9,4 % (рассчитано авторами на основе данных [5]). Однако в стране в недостаточной мере развиты механизмы финансирования процессов разработки такой продукции и ее эффективной коммерциализации.

Следует также отметить, что в структуре создаваемых новых технологий (передовых производственных технологий) продолжают превалировать традиционные — 65–70%, новые технологии составляют 15–20% и лишь 5–10% — принципиально новые, т.е. конкурентоспособные за рубежом. Это свидетельствует о том, что разрабатываемые в стране технологии и научно-техническая продукция в основном ориентированы на внутренний спрос.

В Беларуси финансирование инноваций имеет ряд специфических особенностей, обусловленных широким использованием административных механизмов координации и относительной слабостью частного сектора. Источники финансирования инновационной деятельности, осуществляемой организациями промышленности Республики Беларусь, имеют следующую структуру: собственные средства организаций — 39,2%, средства республиканского бюджета (средства инновационных фондов, местных бюджетов, бюджета Союзного государства) — 6,5%, кредиты и займы — 36,7%, средства иностранных инвесторов — 15,9%, прочие средства — 1,7% [6]. При этом доля средств инновационных фондов составляет всего 4,3%, а собственные средства предприятий занимают наибольший удельный вес в структуре финансирования. Однако большинство предприятий отрасли не имеют достаточно собственных средств для приобретения новых видов техники и технологий, что обуславливает необходимость изыскания альтернативных источников финансирования инновационных процессов, а также применения различных форм и механизмов вложения денежных средств в инновационную сферу.

Среди основных причин, тормозящих активность инновационной деятельности предприятий отрасли можно выделить следующие:

- недостаток собственных оборотных средств организаций;
- высокая стоимость нововведений, как следствие — низкий платежеспособный спрос на инновационную продукцию;
- высокая степень риска инновационной деятельности;
- отсутствие системы коммерциализации инноваций;

Литература:

1. Указ Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы» // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 1/12462.
2. Указ Президента Республики Беларусь от 1 августа 2011 г. № 342 «О государственной Программе устойчивого развития села на 2011–2015 годы» // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 1/12739.
3. Шумак Ж.Г. Современное экономическое состояние предприятий мясоперерабатывающей промышленности // Экономика и банки. — 2010. — № 3. — с. 60–67.
4. Шумак Ж.Г. Состояние и тенденции развития мясоперерабатывающей промышленности // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. науч. тр. Вып. 5 / ред. коллегия: М.К. Кравцов (гл. ред.) [и др.]. — Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2011. — с. 83–92.

— неразвитость рынка научно-технической продукции и трансферта технологий.

Инновационное развитие мясоперерабатывающей промышленности связано с комплексным использованием наукоемких факторов производства, определяющих технико-технологическую, финансово-экономическую, ресурсосберегающую и организационно-управленческую деятельность с целью обеспечения конкурентоспособности конечной продукции как на внутренних, так и на внешних потребительских рынках. В своем инновационном развитии предприятия отрасли должны быть нацелены на качественно новое функционирование и реализацию стимулов, обеспечивающих эффективное ресурсосберегающее производство. Для этого необходимо акцентировать внимание на реализацию следующих направлений:

- привлечение финансовых ресурсов крупных инвесторов для реализации инновационных проектов в сфере ресурсосбережения;
- внедрение новых методов обработки сырья;
- проведение технической и технологической модернизации существующих производственных мощностей;
- внедрение на предприятиях международных систем качества;
- оптимизация структуры производимой продукции с освоением новых ее видов.

Реализация механизма ресурсосбережения на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности при активизации их инновационной деятельности позволит максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и обеспечить конкурентные преимущества по затратам в долгосрочном периоде.

Ресурсосберегающая деятельность предприятия должна включать в себя мероприятия по техническому, экономическому, финансовому и правовому аспектам рационального использования различных видов ресурсов. Комплексный анализ ресурсосбережения и оценка ресурсосберегающего потенциала позволит наглядно представить текущий уровень ресурсосбережения и эффективности сложившегося механизма экономии ресурсов на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности, а также послужит ориентиром для совершенствования их ресурсосберегающей деятельности.

5. Беларусь в цифрах // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>. — Дата доступа: 15.12.2012.
6. Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2011 году. Статистический сборник. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011. — 99 с.

Системные характеристики интегрированных маркетинговых коммуникаций

Щетинина Виктория Игорьевна, магистр

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

Возрастание проблем информационной «перегрузки», увеличение способов и каналов информационной взаимосвязи предприятия и внешней среды хозяйствования особо актуализируют вопросы системного развития интегрированности маркетинговых коммуникаций. ИМК в современной интерпретации характеризуются как комплексный подход к продвижению товаров и услуг, что позволяет включать в них практически все инструменты коммуникаций — от создания корпоративного имиджа до личных продаж и рекламы, а также спонсорства, выставочной деятельности, «сарафанного радио», скрытой рекламы в СМИ и т.д. Многие исследователи ИМК сходятся во мнении, что отличительной чертой интегрированных маркетинговых коммуникаций является синергетический эффект, который происходит благодаря интеграции этих инструментов.

В то же время, среди экспертов в области ИМК нет единого мнения в области теоретико-методологического обоснования маркетинговых коммуникаций. Трактовки, представленные авторами, отражают многообразие и системность маркетинговых коммуникаций.

Например, А.В. Ульяновский понимает под маркетинговыми коммуникациями «систематические отношения между бизнесом и рынком в целях передачи идей, модификации поведения и стимуляции конкретного восприятия продуктов и услуг отдельными людьми, которые агрегированно сводятся в целевой рынок» [1]. В этой трактовке автор определяет цель маркетинговых коммуникаций как обеспечение связи между производственной и обменной фазами экономики.

Другой исследователь данной проблематики — Ф.И. Шарков — определяет маркетинговые коммуникации как «совокупность технологий продвижения товаров и услуг, к которым относится реклама, прямой маркетинг, стимуляция сбыта, связи с общественностью» [2]. Автор отмечает, что маркетинговые коммуникации отличают целенаправленность, повторяющийся характер сообщений, комплексное, интегрированное воздействие на целевую аудиторию.

По мнению американского социолога Уильбурга Шрама, прогресс в системе коммуникаций является основным движущим фактором развития человеческой цивилизации. В основе развития цивилизации. Этой концепции придерживается и канадский философ и социолог Маршалл Маклюэн, который отмечал, что средства массовой коммуникации отражают уровень общест-

венного сознания и одновременно степень воздействия на него [3].

В классификации «4P» (Product, Price, Place, Promotion — Товар, Цена, Место и Продвижение), предложенной Д. Маккарти, в последней группе, представляющей маркетинговые коммуникации, выделяют четыре подгруппы, и только три из них охватывают исключительно инструменты, нацеленные на привлечение внимания потенциального партнера по сделке к предлагаемому товару, и влияние на его чувства и предпочтения. Эти три подгруппы — реклама, личные продажи и пропаганда. Традиционно их определяют так [4]:

— Реклама — оплачиваемое производителем опосредованное представление и продвижение его идей, товаров или услуг.

— Личные продажи — устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения сделки.

— Пропаганда — опосредованное стимулирование спроса на товар, услугу путем бесплатного распространения коммерчески важных сведений о товаре в средствах массовой информации или создания благоприятного отношения к нему с помощью шоу-бизнеса.

Однако, анализируя динамику развития маркетинговых коммуникаций, можно заметить, что за период развития маркетинга понимание коммуникаций, их формы, инструментарий и механизм действия претерпели существенные изменения.

Ф. Котлер, отражая ставшие традиционными инструменты маркетинговых коммуникаций, подчеркивает их многообразие, а также возможность для дальнейшего дополнения и совершенствования. Он характеризует альтернативные методы привлечения потребителей при реализации такого инструмента маркетинговых коммуникаций, как стимулирование сбыта. Среди них — спонсорство, упоминания в ток-шоу, размещение товаров в кино и литературных произведениях, использование «уличных рекламистов», привлечение знаменитостей, «натальная» реклама. [5]

В монографии И.И. Бобровой и В.А. Зимина приводится практика использования в стратегическом маркетинге консалтинговых бизнес-услуг, средств и форм организации рекламы, интернет-технологий, сбора и ин-

терпретации специфической вторичной и первичной маркетинговой информации. [6]

В работе Голова А.Г. в статье «Интегрированные маркетинговые коммуникации» отмечает, что элементы управления критическими ситуациями, корпоративная этика и многое другое влияют на успех бизнеса и предполагают построения коммуникаций на различном уровне. [7]

В экономической литературе по маркетингу встречаются определения ИМК как «стратегического подхода, управляющего всеми аспектами коммуникации важными для организации группами для улучшения бренда, репутации и прибыльности компании. ИМК использует современные тенденции и делает особое ударение на стратегическом менеджменте для приобретения конкурентного преимущества». Еще одно определение — «подход в области стратегического менеджмента, который координирует все аспекты коммуникации с группами, важными для компании, для того, чтобы эффективно улучшить их общий бренд, репутацию и прибыльность».

Интегрированные маркетинговые коммуникации подразделяют на четыре типа сообщений, о которых организация должна знать, чтобы контролировать и влиять на них: запланированные, предполагаемые, поддерживаемые, незапланированные.

Процесс управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями предусматривает следующие направления [8]:

1. Согласование коммуникации маркетинга с корпоративными целями (интеграция по вертикали);
2. Согласование стратегий маркетинговых коммуникаций с функциональной деятельностью корпоративных блоков (интеграция по горизонтали);
3. Интеграция в рамках маркетингового набора, т.е. с учетом товаров, цен, распределения, продвижения и PR. Решающее значение имеет бренд компании, интегрирующий в себе одновременно сообщение и корпоративный метод привлечения внимания целевых аудиторий покупателей;
4. Финансовая интеграция;
5. Интеграция позиционирования предполагает в первую очередь использование новейших информационных технологий.

Литература:

1. Ульяновский А.В. Стратегия маркетинговых коммуникаций в каскаде целей бизнеса // Маркетинговые коммуникации. — 2007. — №3 (39). — С. 137.
2. Шарков Ф.И. Интегрированные бренд-коммуникации. — М.: РИП-Холдинг, 2004.
3. Шерковин Ю.А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. — М.: Мысль, 1989.
4. Alexander R.S. Marketing Definitions: A Glossary of Marketing Terms. — Chicago: American Marketing Association, 1960.
5. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филипп Котлер: Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2006.
6. Боброва И.И. Консалтинг в стиле гольфи / И.И. Боброва, В.А. Зимин. — М.: Вершина, 2005.
7. Голова А.Г. «Интегрированные маркетинговые коммуникации» // «Маркетинг в России и за рубежом», №6, 2006.
8. Сотникова Е.А. Интегрированные маркетинговые коммуникации как конкурентное преимущество компании / Е.А. Сотникова, М.Е. Зыкова // Вестник ОрёлГИЭТ. — №1-1 (7). — янв.-март, 2009.
9. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. — СПб.: Питер, 2001.

В современной экономической литературе укрепилась и иная классификация ИМК: below the line (BTL), above the line (ATL), прямого маркетинга, связей с общественностью, а также технологии по выстраиванию межличностных отношений с необходимыми персонами.

При этом необходимо отметить, что существуют противоречия в наборе инструментов для вышеперечисленных понятий. Над линией (above the line) расположилась прямая реклама, распространяемая через СМИ, а также средства наружной рекламы и информации. Рекламные материалы работают на информирование, узнавание, напоминание, формирование имиджа. Но коммуникативный канал с потенциальным потребителем характеризуется опосредованностью и отсутствием обратной связи. «Под линией» — below the line — работают более сложные механизмы — стимулирование продаж (sales promotion), стимулирование потребителей (consumer promotion), стимулирование торговли (trade promotion).

Современные исследователи в большей степени связывают маркетинговые коммуникации с сообщениями и обращениями через соответствующие каналы. По мнению Дж. Бернета и С. Мориарти, у такого обращения различные источники в зависимости от того, являются они запланированными или нет [9]. Подобный подход подтверждает интерес к формированию интегрированной системы маркетинговых коммуникаций не только экономистов, но и философов, социологов, специалистов в сфере информатизации и других, что отражает не только тенденцию расширения областей применения маркетинга, но и его социализацию, индивидуализацию информационных потоков.

Делая вывод и объединяя ключевые понятия, можно заключить, что ИМК представляет собой систему активных методик развития бизнеса, которая объединяет знания из различных областей, таких как реклама, социология, менеджмент, маркетинг, психология, экономика, интегрируя не только способы и каналы подачи информации, но и персонифицируя информационные потоки во внешней среде предприятия, позволяя добиваться синергетического эффекта информационного взаимодействия фирмы и основных ее стейкхолдеров.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 5 (52) / 2013

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.

Иванова Ю.В.

Лактионов К.С.

Комогорцев М.Г.

Ахметова В.В.

Брезгин В.С.

Котляров А.В.

Яхина А.С.

Ответственный редактор:

Кайнова Г.А.

Художник:

Шишков Е. А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

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:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

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 «Ваш полиграфический партнер»
127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6