

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

научный журнал

Man, being the servant and interpreter of Nature, can do and understand so much and so much only as he has observed in fact or in thought of the works of nature. Beyond this he neither knows anything nor can do anything.



The understanding left to itself, in a sober, patient, and grave mind, especially if it be not hindered by received doctrines, tries a little that other way, which is the right one, but with little success, since the understanding, unless directed, and assisted, is a thing unequal, and quite unequal to the obscurity of things.

Toward the effecting of works, all that man can do is to put together or put asunder natural bodies. The rest is done by nature working within.

11

2015

Часть VII

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 11 (91) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, доктор филологических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

На обложке изображен Фрэнсис Бэкон (1561–1626) — английский философ, историк, политик, основоположник эмпиризма.

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

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

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

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

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

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

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

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Абукаева Э. И., Рудская Е. Н.

Логистический менеджмент: эволюция функциональных форматов и технологий 729

Аверина О. И., Налютова А. С.

Применение энергосберегающих технологий в хозяйственной деятельности предприятий .. 734

Агаева К. А.

Основные закономерности формирования и реализации трудовых ресурсов 737

Айдинова А. Т., Халикова З. Б.

Инновационный потенциал Ставропольского края: возможности и перспективы развития .. 740

Артеменко А. А.

Актуальные вопросы инновационного развития строительства 742

Артюхова А. В., Литвин А. А.

Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения 744

Атабаева Ф. А.

Потенциал и направления развития энергетической промышленности Республики Таджикистан 747

Барабанова А. А.

Бюджетные послания Президента Российской Федерации с 2012 по 2015 гг. 749

Батыршина А. Ф.

Сравнение систем налогообложения..... 755

Богданова Г. А.

Проблемы использования налоговых льгот 759

Браун А. А., Григорьев М. Г.

Процессы руководства в области качества..... 761

Букреева Т. Н.

Отражение международной ситуации в языке средств массовой информации (на примере китайского языка)..... 763

Бурнадз Т. И.

Качество социальных услуг: методологические и правовые проблемы..... 765

Валиуллин Р. Р.

Алгоритм управления транспортом нефти и газа на промыслах 768

Вареник А. В., Гриб Н. Н., Токмакова А. А.

Исследование факторов влияния на величину подушевого финансирования в системе здравоохранения Курской области 770

Вареник А. В., Гриб Н. Н., Токмакова А. А.

Оценка направлений организационно-технического развития системы здравоохранения Курской области 774

Вдовыченко А. С.

Качество продукции как фактор обеспечения конкурентоспособности современных бизнес-структур..... 776

Винарчик А. А., Казанин Н. Н.

Модель спортивного менеджера..... 779

Воробьева И. М., Пономарев А. М.

Аспекты формирования формы № 3 «Отчет об изменениях капитала» 781

Воробьева И. М.

Проблемы создания и функционирования малых инновационных предприятий 784

Воробьева И. М.

Государственная поддержка инновационной деятельности 787

Воробьева И. М.

Направления развития деятельности малых инновационных предприятий 791

Гоголева М. А., Шкрябин А. И. The features of small business financing by microfinance institutions in Russia 793	Дуздибаева А. С. История возникновения банков 818
Гончарук О. А., Приймак С. С. К вопросу об эффективности применения инструментов повышения внутренней мотивации сотрудников 795	Дячек В. В. Децентрализация государственного управления экономикой в условиях интеграционных процессов Украины 820
Гричухина Ю. И., Рудская Е. Н. Агрофранчайзинг как инструмент развития сырьевой и производственной базы сельского хозяйства 797	Евдокимова К. В., Кандаурова И. Р. Технология нейминга 826
Гудиева Л. Р. Комплексная оценка эффективности кластеров лизинговых проектов 803	Езангина И. А., Горенкова Е. А. Программы банковской лояльности: выгоды для клиента и банка 828
Гурова И. Е., Севрюков А. В. О практических аспектах использования экономико-математических моделей в контроллинге социально-экономических процессов 813	Жаббаров М. Э. Государственное регулирование и поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане 833
Джиоев А. В. Эволюция предмета, метода и аналитического аппарата современной неоклассической теории 815	Желтухина М. А., Нардина С. А. Нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками 837
	Журавлева Е. А. Особенности менеджмента компании на различных этапах ее развития 843

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Логистический менеджмент: эволюция функциональных форматов и технологий

Абукаева Эмиля Ибавовна, аспирант;

Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Современный экономический словарь трактует логистику как часть экономической науки, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами, создания инфраструктуры товародвижения. [1]

Европейский конгресс по логистике 1974 г. определил логистику как науку о планировании, управлении и контроле движения материальных, информационных и финансовых ресурсов в различных системах. [2, с. 6]

Сама сущность логистики непосредственно связана с менеджментом, обеспечивающим управление всеми бизнес-процессами для удовлетворения потребителей и получения предприятием прибыли.

Вместе с тем, логистика и логистический менеджмент все же не тождественные понятия. Последний является инструментом формирования и поддержания логистической системы на основе оптимизации ресурсов. Оптимизация в данном случае служит фундаментальным критерием управления потоками для приведения логистической системы к конкурентоспособному состоянию с точки зрения уровня обслуживания при ограниченном уровне затрат.

Сущность логистического менеджмента определяет и особенности функционирования логистических компаний, которые совмещают деятельность провайдеров, аутсорсеров и интеграторов.

Достаточно глубокое исследование данного вопроса проведено А.В. Дементьевым. В таблице 1 представлена классификация делегирования логистических функций.

С точки зрения логистического менеджмента именно концепция «сторон логистики» объясняет уровень решения бизнес-задач заказчика. PL (Party Logistics — «сторона логистики») определяет особенности функционирования логистических компаний.

А.В. Дементьев справедливо подчеркивает, что стороны логистики являются провайдерами услуг, LSP (logistic service provider), обеспечивая их аутсорсинг.

Указанным автором разработана соответствующая модель логистического аутсорсинга (см. таблицу 2)

Взаимопроникновение функций порождает формирование логистических интеграторов, LSI (logistic service integrator), которых традиционно сегментируют по следующим критериям [2, с. 21]:

- по происхождению — чем компания занималась до вхождения на рынок логистических услуг;

- по отношению к ресурсам и возможностям их привлекать — по наличию материальных и нематериальных активов для выполнения логистических заказов;

- в зависимости от вида и полноты оказываемого набора услуг;

- по системе взаимоотношений с клиентами — от простых провайдеров отдельных логистических функций на транзакционной основе до долгосрочных обязательств по управлению множеством логистических функций и процессами цепи поставок.

С точки зрения логистического менеджмента формирование интеграционных логистических платформ представлено 4 PL и 5 PL компаниями. Как отмечает А.В. Дементьев, 4PL-провайдер сосредоточен на цепочку поставок своих клиентов, все организационные решения направлены на организацию управления множеством поставщиков услуг и подчиняются бизнес-правилам, закрепленным в договорах, для всех поставщиков услуг имеется единый набор ключевых показателей. [2, с. 28]

Компания 5 PL базируется исключительно на сетевых информационных технологиях: «планирует, организует и осуществляет логистические решения от имени одной из договаривающихся сторон (главным образом, в области информационных систем) за счет использования соответствующих технологий». [3, с. 12]

Теоретические исследования развития функционала логистического менеджмента подтверждаются двумя взаимосвязанными факторами:

- положительной и набирающей обороты динамикой рынка интернет-торговли;

Таблица 1. Классификация логистических компаний в зависимости от совокупности выполняемых функций [2, с. 11]

1 PL	2 PL	3 PL	4 PL	5 PL
Нет делегирования	Делегирование непосредственно исполнителю предоставления услуг	Делегирование посреднику, выполняющему функции координации исполнителей	Делегирование посреднику, объединяющему выполнение внутренних (фокусной компании) и внешних исполнителей логистических функций	То же, что и 4 PL, но с использованием Интернета и e-commerce
Автономная логистика — выполнение всех логистических операций самим грузовладельцем	Традиционная логистика — традиционный набор услуг по транспортировке и управлению складскими помещениями	Логистика третьей стороны — предоставление логистических услуг, выходящих за пределы простой транспортировки товаров. В этот перечень, например, входят складирование, перегрузка, дополнительные услуги со значительной добавленной стоимостью, а также использование субподрядчиков	4 PL (Fourth Party Logistic) — интегрированная логистика — интеграция всех компаний, вовлеченных в цепь поставок грузов. 4 PL является процессом планирования, управления и контроля всех логистических процедур (например, потоков информации, сырья, материалов, продукции и капитала), единым 4 PL-оператором с долгосрочными стратегическими целями. 4 PL — это интеграция всех компаний, вовлеченных в цепочки поставок.	Отличие услуги 5 PL от предыдущего 4 PL состоит в использовании сети Интернет как единой виртуальной платформы для решения логистических задач

Таблица 2. Характеристика моделей логистического аутсорсинга [2, с. 13]

Модель логистического аутсорсинга	Логистический продукт	Условия предоставления	Взаимоотношения с клиентом	Ценность для клиента
Логистический провайдер	Отдельные услуги, схемы. Продуктовая ориентированность	Низкая ставка, наличие транспорта	Разовые договоры	Оптимизация отдельных функций
3PL — провайдер	Комплексная услуга. Клиентоориентированность	Знание процессов клиентов	Долгосрочный контракт	Комплексная оптимизация бизнес-процессов
4PL — провайдер	Логистический контракт. Стратегическое взаимодействие	Управление процессами клиента	Партнерство, совместный бизнес	Оптимизация всех бизнес-процессов благодаря интеграции цепи поставок
5PL	Логистический контракт. Совместные IT-системы	Управление процессами всех «сторон логистики» через интернет	Партнерство, совместный бизнес	Значительное сокращение затрат на логистическое обслуживание благодаря использованию Интернета

— возникновением на рынке логистических услуг такого явления как фулфилмент.

Вспользуемся аналитическими данными компании J'son & Partners Consulting, которая напоминает, что фулфилмент представляет собой комплекс решений по дистрибуции товаров для организаций, занимающихся торговлей через интернет. Фулфилмент включает: хранение товаров; прием заказов; обработку заказов; комплектацию и упаковку товаров; организацию доставки; сбор средств от получателей заказов; обработку возвратов. [4]

По оценкам экспертов J'son & Partners Consulting, рынок интернет-торговли России по итогам 2014 года составил 683 млрд. рублей (см. рис. 1). В 2014–2018 годах среднегодовой темп роста инвестиций (CAGR) ожидается на уровне 8,9 % в год. [4]

Эксперты J'son & Partners Consulting прогнозируют снижение объемов рынка в 2015 году на 5 % в связи

со сложной макроэкономической ситуацией. Затем ожидается небольшое восстановление к 2016 году и рост рынка более чем на 20 % к 2017 году. [4]

Мировой рынок фулфилмента в 2014 году составил 4,61 млрд. долларов. Ожидается, что в течение следующих 5 лет средний темп роста в год составит 9,8 % и к 2019 году рынок достигнет 5,55 млрд. долларов (см. рис. 2).

Согласно публичным данным, крупнейшим в мире фулфилмент-оператором является Amazon. На начало 2012 года на территории США услуги фулфилмента оказывали 1686 компаний. В данной отрасли занято более 60 тыс. человек. В США лишь 26 % рынка интернет-торговли обслуживается собственными мощностями, что говорит о развитости фулфилмента в стране. [4]

J'son & Partners Consulting оценивают российский рынок фулфилмента в 7,8 млрд. руб., определяя в качестве основного драйвера развитие дистанционной, в том числе

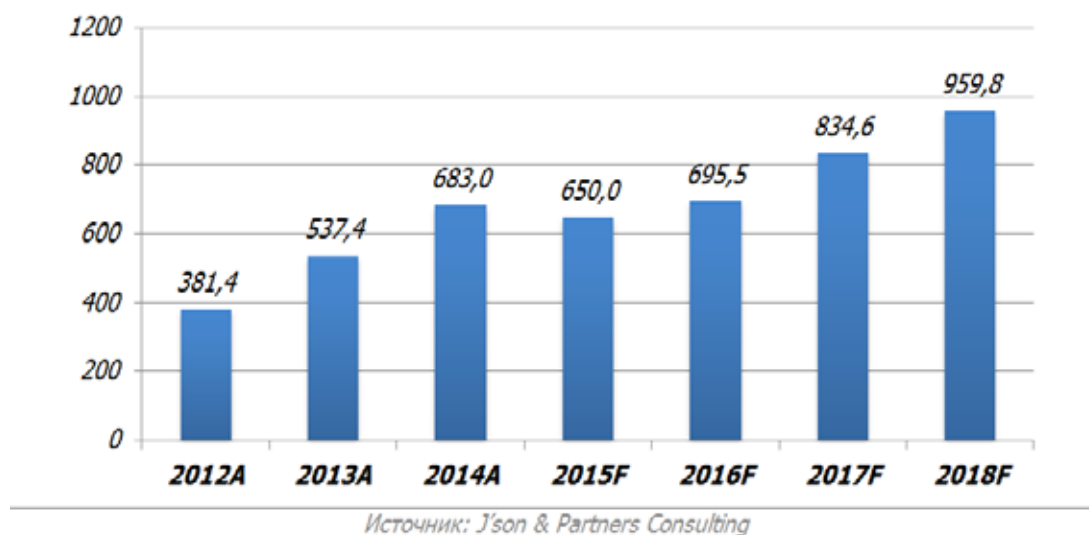


Рис. 1. Объем рынка интернет-торговли, млрд. руб.

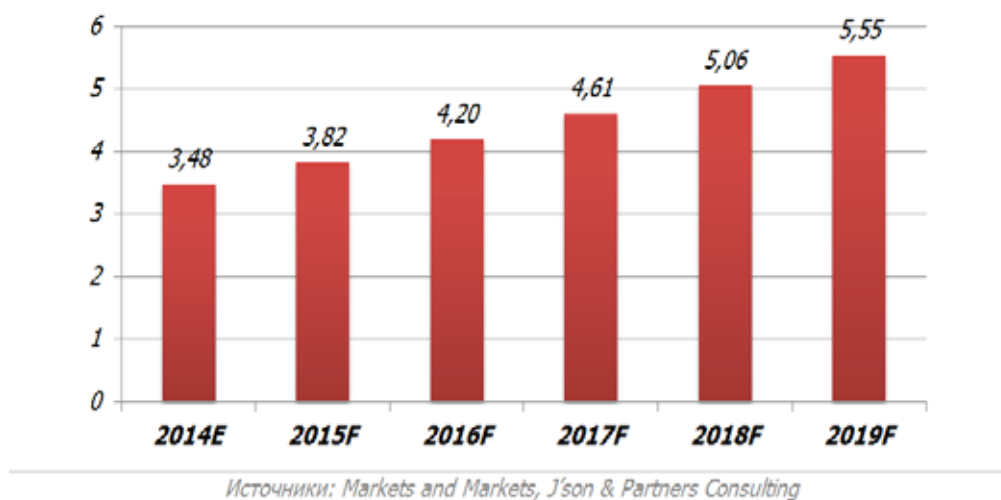


Рис. 2. Динамика мирового рынка фулфилмента, млрд. долл.

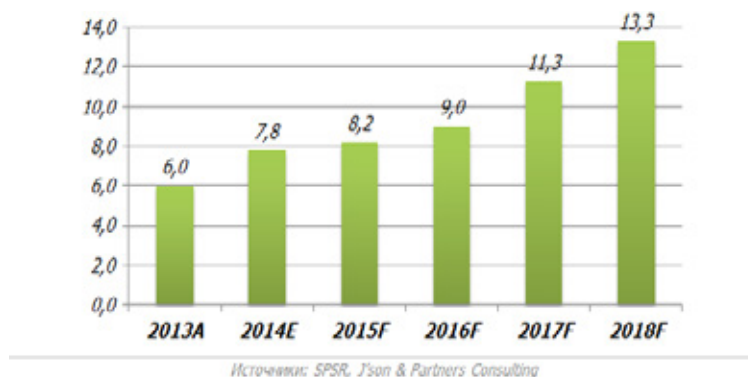


Рис. 3. Динамика российского рынка фулфилмента, млрд. руб.

интернет-торговли. К 2018 г. в России объем рынка фулфилмента прогнозируется в сумме 13,3 млрд. руб. (см. рис. 3)

Аналитики ожидают пятипроцентного падения рынка виртуальной торговли в 2015 г. Однако, рынок фулфилмента будет расти в связи со стремлением компаний оптимизировать затраты и отдавать на аутсорсинг складские процессы. [4]

В исследовании J'son & Partners Consulting подчеркивается, что несмотря на раннюю стадию развития рынка, он является достаточно сегментированным, и его объемы в количественном выражении не превышают 80–100 млн. отправок физическим лицам.

Согласно имеющимся данным, на российском рынке насчитывается около 60 компаний, предлагающих услуги аутсорсингового фулфилмента, однако 10 крупнейших из них проводят основную часть всех операций. По оценке отраслевых экспертов, в настоящее время с помощью фулфилмент-операторов доставляется 10–15 % товаров, в то время как в развитых странах эта цифра превышает 50 %. [4]

Склады 14 крупнейших игроков рынка расположены преимущественно в Москве и Московской области. (см. рис. 4)

Среди основных преимуществ аутсорсингового фулфилмента участники рынка выделяют: оптимизацию затрат; снижение капитальных затрат, вложений в ИТ, склад, сокращение издержек на персонал; возможность

отслеживания ключевых показателей; диверсификацию рисков; повышение качества и скорости формирования готовых отправок; предоставление клиентам выбора вида доставки и оплаты товара. [4]

К важнейшим недостаткам фулфилмента игроки рынка относят: зависимость от фулфилмент-оператора; информационные риски; наличие дополнительного звена в цепи поставки, которое тормозит обработку рекламаций. [4]

Таким образом, практика бизнеса подтверждает постепенную миграцию логистических провайдеров на полноформатную платформу предоставления и управления логистическими услугами и процессами.

В завершении статьи нельзя не остановиться и на эволюции технологий, сопровождающих развитие форматов логистики и логистического менеджмента. Тренду фулфилмента отвечают, например, автоматизированные конвейерные системы, которые широко применяются на крупных складах и распределительных центрах, осуществляющих подготовку и распределение большого количества заказов для большого количества клиентов.

Автоматизированные конвейерные системы осуществляют перемещение контейнеров или коробов с товарами внутри помещения склада или распределительного центра под управлением специализированных информационных систем, обычно связанных с информационными системами управления складом (WMS — warehouse management system).

Компания	Расположение склада	Производственная мощность склада	Основные категории товаров
Itella	Несколько в РФ	600+ тыс. м ² (+3PL)	Книги, электроника, одежда
Arvato	Ярославль	55 000 м ² + 12 000 м ² в разработке	Книги, электроника, одежда
eTraction	Тверь	50 000 м ² + 50 000 м ² в разработке	Одежда, дом и декор
Beta Production	Москва и МО	25 000 м ² + 10 000 м ²	Книги, электроника, одежда
Ozon Production	Тверь	28 000 м ²	Книги, электроника, одежда

Источники: Артём Графов, VF CIS e-commerce development manager

Рис. 4. Топ-5 российских фулфилмент-операторов по складской недвижимости

Конвейерные системы выполняют транспортные функции при приемке и размещении на хранение товаров в контейнерах или коробах, доставки товаров для пополнения зон отборки, перемещения коробов или контейнеров с отобранными заказами в зоны отгрузки и сортировки по маршрутам, а также многие другие функции (например, контроль качества комплектации заказов по весу с помощью автоматических весовых станций). [5]

В качестве перспективных инструментов формирования заказов можно отметить:

— метод радиочастотной идентификации для управления отборкой (RFID технологии). Радиометки (тэги) заменяют штриховой код, с возможностью нести гораздо больше информации о товаре, перезаписать уже имеющуюся информацию (например — по мере прохождения товара по цепочке поставок от поставщика к конечному покупателю).

Оператору не нужно искать изображение штрихового кода на товаре, достаточно просто поднести терминал сбора данных со считывателем к товару. [5]

Также существуют возможности множественного мгновенного считывания радиометок смешанного короба или контейнера с товарами или проконтролировать полноту комплектации, не открывая его.

— управление отборкой по голосовым командам (Voice picking). В основе системы лежит возможность с помощью современных технических решений осуществлять распознавание речи и генерировать голосовые команды для управления складскими процессами. Система управления отборкой по голосу получает задания и сообщает об их выполнении информационной системе управления складом (WMS). [5]

При осуществлении отборки товаров по заказам система в режиме голосового диалога сообщает оператору

адрес места отборки. По прибытии к указанному месту отборки оператор проговаривает контрольную цифру для проверки, чтобы подтвердить, что он пришел по указанному адресу, система сообщает количество товаров, которые необходимо отобрать.

Оператор может запросить систему сообщить наименование товара или попросить помощь в отборке, просчитывая каждую отбираемую единицу товара. Также система может запросить оператора проконтролировать остаток товаров на месте отборки, посчитав и сообщив количества системе. [5]

В систему управления отборкой по голосовым командам, как правило, закладываются возможности конструирования и модификации «диалогов» общения системы с оператором, что дает широкие возможности для оптимизации процессов. Такая система дает свободу передвижения, отсутствует необходимость использования дополнительных устройств, в результате производительность может возрасти до 20 % по сравнению с традиционными технологиями. [5]

Таким образом, инструменты логистического менеджмента всегда связаны с достижением трех важнейших целей: повышение производительности труда, сокращение времени отборки заказов (полный цикл обработки) и увеличение точности отборки (качество подготовки заказа).

Выводы. Тенденции развития управления логистическими системами отражают общий инфраструктурный тренд, связанный с распространением сетевых полнофункциональных форматов бизнеса. Информационные технологии и виртуальная среда позволяют не только обеспечить функционирование систем, но и сформировать интегрированные сервисные логистические платформы для оптимального управления ресурсами и товаропотоками.

Литература:

1. Райзберг, Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Дементьев, А.В. Контрактная логистика: монография. — СПб.: ООО «Книжный Дом», 2013. — 146 с.
3. [http://umanitoba.ca/faculties/management/ti/media/docs/scIntermediariesfinalwithcover\(1\).pdf](http://umanitoba.ca/faculties/management/ti/media/docs/scIntermediariesfinalwithcover(1).pdf) — с. 12
4. http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-fulfilmenta-v-rossiyskoy-federatsii-20150429022132
5. <http://www.c-wms.ru/?page=10122009>

Применение энергосберегающих технологий в хозяйственной деятельности предприятий

Аверина Ольга Ильинична, доктор экономических наук, профессор;

Налютотова Анна Сергеевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Ключевые слова: энергосбережение, промышленное предприятие, энергосберегающие технологии, эффективность энергосбережения, энергосберегающий проект, усовершенствование.

Сегодня на государственном и на корпоративном уровне управления снижение темпов экономического развития привело к разработке и реализации антикризисных мер. Многие предприятия стараются включать в свои программы развития различные способы повышения качества, оптимизации затрат и улучшения конкурентоспособности продукции. Энергосбережение является одним из таких способов, он способствует не только снижению издержек, но и усовершенствованию производственного процесса, а также повышения качества продукции.

На сегодняшний день термин «энергосбережение» становится все более актуальным. Но при этом существует огромное количество определений данного термина с различными объектами исследования. Энергосбережение в мировой практике определяют как совершение научных, организационных, правовых, технических, производственных и экономических мер, которые направлены на эффективное потребление топливно-энергетических ресурсов и на привлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии.

В своей книге «Энергосбережение и энергетический менеджмент» А. А. Андрижиевский отмечает, что энергосбережение является научной, организационной, практической и информационной деятельностью, которая направлена на высокоэффективное использование энергетических ресурсов и которая осуществляется с применением экономических, технических и правовых методов.

Федеральный Закон Российской Федерации от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» трактует термин «энергосбережение» как осуществление правовых, технических, организационных, технологических, экономических и других мер, которые направлены на уменьшение объема применяемых энергетических ресурсов при этом сохраняя полезной эффект от их использования. [1]

Суть методологии энергосбережения заключается в отдельных технических и организационных решениях, которые направлены на уменьшение использования различных видов энергетических ресурсов при сохранении качества выпускаемой продукции, а так же объемов производства. Методология разрабатывается для возможности применения современных технологий, снижающих

издержки и способствующих усовершенствованию производства (рис. 1).

Разумное применение энергетических ресурсов осуществляется с помощью организации внешней и внутренней систем отношений на предприятии. В этом и заключается экономическая сущность энергосбережения. Фактическим результатом использования энергосбережения на предприятии является уменьшение объема потребления ресурсов, а так же снижение издержек на энергетические ресурсы.

Следовательно, предприятие получает возможность увеличить объем производства и уменьшить себестоимость, таким образом, увеличив долю занимаемого рынка.

Важным фактором развития промышленного хозяйствования в современных условиях является применение энергосберегающих технологий, которые способствуют снижению издержек и позволяют усовершенствовать производственный процесс. На сегодняшний день энергосбережение приобретает все большую популярность из-за того, что сформировался рынок энергосберегающих технологий, способствующий появлению энергосервисных компаний, оказывающих услуги в области энергосберегающих программ.

Основные принципы энергосбережения:

- 1) повышение эффективности использования энергии и топлива над увеличением объемов производства и добычи;
- 2) совмещение интересов поставщиков, потребителей и производителей энергии и топлива;
- 3) первостепенность выполнения экологических требований к добыче, переработке, производству, использованию и транспортировке энергии и топлива;
- 4) необходимость юридическими лицами учитывать производимые ими или расходуемые энергетические ресурсы, также физические лица должны учитывать полученные энергетические ресурсы;
- 5) документирование энергосберегающего, энергопотребляющего и диагностического оборудования, а также конструкций, материалов, транспортных средств, энергетических ресурсов;
- 6) заинтересованность поставщиков и производителей энергетических ресурсов в использовании более эффективных технологий;
- 7) за счет собственных средств или на возвратной основе осуществление программы.

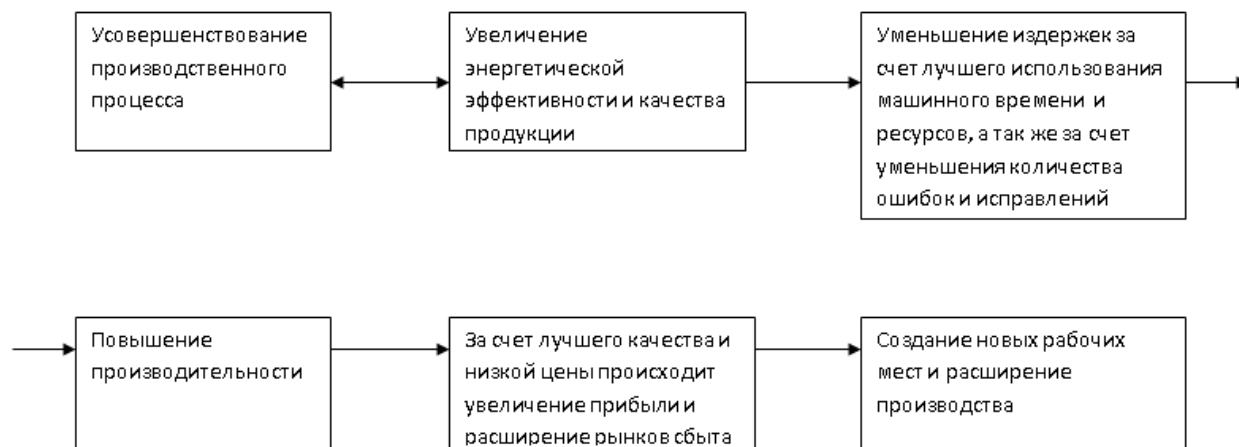


Рис. 1. Взаимосвязь энергетической эффективности производственного процесса и основных показателей деятельности предприятия

Совмещение эффективного использования инструментов государственной поддержки и энергосбережения внедрения энергоэффективных технологий дает большую возможность для развития рынка энергетических компаний и рынка энергосбережения.

В первую очередь роль энергосервисных компаний содержится в оказании услуг и выполнении работ предприятиям по разработке и внедрению энергосберегающих программ. [3] Таким образом, для предприятия нет необходимости применять собственные ресурсы при организации энергосберегающих операций, данные операции он доверяет внешнему партнеру. Следовательно, промышленные предприятия зачастую передают свои полномочия энергосервисным компаниям.

Энергосервисная компания-это особого вида организация, управляющая всеми стадиями внедрения проекта энергоэффективности, а так же организация, обеспечивающая другие смежные услуги. Данные компании могут осуществлять следующие операции:

- энергетический аудит;
- финансирование проектов;
- проектирование и внедрения проекта, а так же подготовка технических спецификаций;
- усовершенствование проекта и гарантия сбережения энергии;
- обслуживание и использование оборудования;
- управление внедрения проекта и сдача проекта в эксплуатацию.

Следует отметить, что использование услуг энергосервисных компаний подразумевает качественный и стандартный сервис в отличие от развития собственных энергосберегающих технологий. Естественно энергосервисная компания берет на себя ответственность за исполнение своих операций, что значительно сокращает финансовые риски предприятия. [4]

Эффективным является разработка и внедрение энергосберегающих мероприятий энергосервисными компаниями тогда, когда предприятию необходима вся энер-

госберегающая цепочка, а не отдельные услуги компании. Как правило всю энергосберегающую цепочку применяют предприятия среднего и малого бизнеса, поскольку по объяснимым причинам не могут инвестировать средства в разработку собственных энергоэффективных мероприятий, или крупные компании, в которых разработка и внедрение энергосбережения является сложным и многоэтапным процессом.

На сегодняшний день на рынке услуг по энергосбережению конкуренция относительно слабая, зачастую она сказывается отрицательно на общей характеристике энергопотребления промышленными предприятиями, тем самым важно выбрать энергосберегающую компанию, которая способствовала бы эффективной реализации энергосберегающих мероприятий. [2]

Не следует забывать и о создании концепции энергосбережения. Разработка такой концепции по организации системы разумного потребления топливно-энергетических ресурсов, энергосбережения и механизмов ее осуществления для большинства промышленных предприятий является необходимостью. Данная концепция энергосбережения как правило основывается на анализе опыта работы передовых промышленных предприятий России и развитых стран. Концепция так же может включать в себя новые технологии в области энергосбережения. Следовательно, такая концепция может состоять из таких составляющих как:

1. необходимость разработать на предприятии, а так же принять и утвердить к исполнению энергетическую политику. Данная политика представляет собой официальную письменную декларацию о заинтересованности в рациональном расходовании и экономии энергетических ресурсов, а так же защите окружающей среды, которая сопровождается перечнем сформулированных целей, планом действий для их достижения, четким распределением делегированных ответственностей и обеспечением финансирования. Публикация такой энергетической политики показывает, что все энергетические вопросы с этого момента стали общими для всех.

2. необходимость создания системы энергетического менеджмента для организации работы энергетической политики. Энергетическим менеджментом является совокупность материальных, информационных, трудовых и финансовых ресурсов, которые направлены на результативное управление процессами производства, передачи, потребления и распределения энергетических ресурсов предприятия. Любая используемая структура энергетического менеджмента должна быть неотъемлемо вписана в уже существующую структуру системы управления предприятия;

3. имеет важность разработка программно-целевого комплекса мероприятий для рационального потребления энергетических ресурсов, необходима также система контроля и усовершенствования ее выполнения для разумного энергопотребления и энергосбережения на каждом предприятии. Для разработки такого комплекса на предприятии необходимо провести энергетический аудит как в целом для всего предприятия, так и для отдельных его подразделений.

Оценку эффективного применения энергосберегающих технологий нужно проводить в чистом виде и в конкретных условиях ее применения. Такая оценка заключается в анализе собственного проекта как генератора дохода при схеме финансирования за счет собственных средств. Тем самым обеспечивается стандартизация оценки и сопоставимость проектов, кроме влияния схемы финансирования, возможных налоговых льгот и иных особенностей применения проекта на конкретном предприятии.

Для каждого конкретного предприятия анализ проектов дает возможность полностью рассмотреть особенности практической ситуации, происходящие на предприятии в данный момент. Например, позволяет проанализировать схемы изменения финансирования для деятельности предприятия в целом, также изменение задолженности, продажа ненужного оборудования, получения налоговых льгот и многое другое. [5]

Результаты проекта при отсутствии замены техники похожего назначения, а так же в момент продолжения применения заменяемой техники, которая неэффективна и будет заменена на другую, можно определить по такому показателю как абсолютный эффект энергосберегающего проекта (Δa), который рассчитывается как:

$$\Delta a = D - K, \quad (1)$$

где D — по энергосберегающему проекту соизмеримый доход за расчетный период рассчитанный в рублях;
 K — капиталовложения по проекту в рублях.

Для того что бы заменить действующую технику для начала необходимо найти аналогичную технику, которая показала бы, что данная техника более эффективна при использовании, чем предыдущая. Такую эффективность можно рассчитать по формуле:

$$\Delta t = D - Dб - K, \quad (2)$$

где Δt — эффект замены действующей техники;

$Dб$ — доход измеряемый за расчетный период по базовому варианту в рублях.

Эффект энергосберегающего проекта по предыдущей формуле находится на основе разности дохода по вариантам. Например, если новый и базовый варианты различаются только затратами, то замену действующей техники можно найти по формуле:

$$\Delta t = Cб - Cн - K, \quad (3)$$

где $Cб$ и $Cн$ — измеряемые операционные расходы за вычетом амортизационных отчислений за расчетный период соответственно по новому и базовому вариантам в рублях;

K — капиталовложения по энергосберегающему проекту (новому варианту) в рублях.

Конечно же, продолжение использования устаревшей техники не требует капиталовложений, но все же возможны расходы на ее ремонт и обслуживание. Нужно учитывать при расчете эффекта замены техники прибыль и затраты, которые связаны с устранением старой техники или использованием ее новым способом.

Выделим важные задачи анализа эффективности энергосберегающих проектов (табл. 1.)

Следовательно, любому предприятию необходимо разработать и принять энергетическую политику, которая становится первым шагом и основой к повышению энергетической эффективности предприятия для эффективной разработки энергосберегающих проектов. Как уже неоднократно было отмечено, важным в хозяйственной деятельности любого предприятия является уменьшение издержек при использовании энергосберегающих технологий.

Таблица 1. Задачи анализа эффективности энергосберегающих проектов

Задачи анализа проекта	Особенности оценки проекта
Оценка абсолютной эффективности проектов	Данная оценка проекта возможна как с учетом особенностей его применения на конкретном предприятии, так и в чистом виде. Проект рассматривается без сравнительных вариантов и не рассчитан на замену техники.
Оценка эффективности замены техники	В чистом виде оценивается эффект замены техники. За базу сравнения берется уже существующий вариант деятельности аналогичного назначения.
Сопоставление проектов	В чистом виде оцениваются сравниваемые проекты. Такие проекты по назначению должны быть схожи.

Литература:

1. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. — [М., 2015]. — Режим доступа: http://base.garant.ru/12171109/1/#block_100#ixzz3Q3Sjr2wh
2. Аверина, О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. — 2014. — № 8 (67). — с. 427–429.
3. Коршунова, Л. А. Проблемы энергосбережения и энергоэффективности в России / Л. А. Коршунова, Н. Г. Кузьмина, Е. В. Кузьмина // Известия Томского политехнического университета. — 2013. — № 6. — Том 322. — с. 22–25.
4. Логинова, Е. В., Москалева Е. Г. Влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). — <http://www.iupr.ru>
5. Москалева, Е. Г., Дергунова Е. О. Стратегия управления эффективным ресурсопотреблением // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). — <http://www.iupr.ru>

Основные закономерности формирования и реализации трудовых ресурсов

Агаева Кенуль Асаф кызы, кандидат экономических наук, доцент
Азербайджанский архитектурно-строительный университет (г. Баку, Азербайджан)

Трудовые ресурсы являются неотъемлемой составной частью экономики любого типа. Управление трудовыми ресурсами в свою очередь является комплексной системой взаимодействующих элементов, находящихся в иерархической связи друг с другом. Это совокупность целенаправленных действий в области подбора, расстановки, обучения, оценки деятельности, использования и движения ресурсов труда на республиканском, территориальном и конкретно-экономическом уровне. Для эффективной работы в новых условиях сейчас все чаще стали требоваться работники высокой квалификации, владеющие знаниями по технологии, экономике, организации производства, способные не просто выполнять распоряжения, а самостоятельно проявлять инициативу и предприимчивость. Реализация трудовых ресурсов охватывает многообразие общественных отношений: социальных, экономических, политических, правовых, этических и психологических. [1]

Управление же трудовыми ресурсами осуществляется несколькими методами:

1. выбор определяющих факторов;
2. воздействие на одну из составных частей управления (метод выбора ведущего звена);
3. определение вероятностных расчетов для прогнозирования развития [4].

В современных условиях существенно возросли не только возможности производства, но и общественные потребности. В свою очередь взаимодействие законов общественного производства стало многообразнее и сложнее. Возросли также требования к повышению роли системы управления трудовыми ресурсами и акти-

визации его направляющей и координирующей функции в развитии всей экономической системы.

С целью действенного и эффективного использования в процессе управления трудовыми ресурсами экономических законов необходимо научно проанализировать движущие и регулирующие силы общественного производства, изучить их действие, направление и влияние на современную хозяйственную деятельность.

Закономерный характер того или иного экономического процесса проявляется прежде всего в его повторении и устойчивости. Познавание закона выявляет необходимость и возможность достижения определенного экономического результата. А это требует создания соответствующих условий для реализации закона.

Экономические законы — это существенные, устойчивые объективные взаимозависимости и причинно-следственные связи в экономических процессах и явлениях.

В экономическом законе раскрываются две стороны производственных отношений: единство всех их составных частей и взаимодействие их друг с другом. Ведь закон — не просто устойчивая связь, а связь, выполняющая определенную функцию обеспечения общей направленности к достижению цели, целостности и согласованности. Законы выступают важнейшим фактором формирования и упорядоченности, оптимального развития экономики. Вместе с тем, значимость и регулирующая роль отдельных законов различна, т. к. различна значимость и самих производственных, общественных отношений по их видам в общей экономической структуре. Одни законы являются главными по своей роли и функциональному значению, а другие — второстепенными и менее существенными [2].

Использование экономических законов в управлении трудовыми ресурсами, учет основных закономерностей формирования и использования совокупного труда в современном общественном производстве предполагает четкое разграничение прямых и обратных причинно-следственных связей. Обратные являются результатом проявления закона и в свою очередь воздействуют на причину, вызвавшую результат. Прямые связи наиболее существенны и устойчивы. Они выражают общую зависимость между двумя или несколькими явлениями, процессами, когда определенные изменения в одном процессе вызывают адекватные изменения в другом. [15].

Закон находит выражение в качестве определяющей тенденции развития всей совокупности экономических процессов во временном исчислении. Ибо в самой экономической системе и во внешней к ней среде постоянно появляется и одновременно взаимодействует целый ряд процессов, выступающих в роли причины, которая вызывает различные изменения в конкретных формах общественных отношений.

Учитывая исторический фактор действия экономических законов, необходимо отметить усиление или ослабление взаимодействия между причиной и следствием в определенные периоды. Воздействие отдельных законов также меняется. Поэтому в ходе развития экономических процессов, представляющих собой причины, проявляется несколько количественных характеристик изменения конкретных экономических форм, выступающих как следствие. Одна та же причина может одновременно вызывать несколько самостоятельных событий (результатов), т.е. от одного и того же явления может исходить несколько причинно-следственных связей. Вместе с тем, одно и то же следствие может быть результатом действия нескольких причин.

В свою очередь обратные связи вторичны. Они проявляются, когда результат (следствие действия причины) достигнут. Обратные связи менее прочны и могут быть усилены, ослаблены или ограничены в зависимости от характера их воздействия на экономику с помощью действия других законов.

Деление законов на прямые (первичные) и обратные (вторичные) конкретно, а потому и всегда относительно. В процессе формирования и использования трудовых ресурсов на стадии их потребления в общественном производстве действуют первичные законы: закон экономии времени, закон распределения доходов участников производства. А ко вторичным законам относятся зависимости, выражающие устойчивые связи между заинтересованностью в результатах деятельности и уровнем производительности труда. Иными словами, экономические законы проявляются как господствующая тенденция развития.

Взаимосвязь между экономическими явлениями и процессами редко бывает функциональной и выступает в чистом виде. Следовательно, изменение экономических условий не вызывает строго определенных изменений в смежных с ними процессах. Здесь наблюдается опреде-

ленный временной лаг (промежуток), пока осуществится опосредованное взаимодействие ряда процессов и их влияния на тот или иной результат.

Под влиянием экономической деятельности и условий ее осуществления изменяется экономическое содержание многих конкретных форм производственных, общественных отношений, таких, как зарплата, прибыль, кредит, что в свою очередь усиливает регулируемую и стимулирующую функцию обратной связи.

В целом в современных условиях формирования рыночной системы выделяются три вида закономерностей:

1. причина и следствие могут быть точно измерены, имеют количественную характеристику. Например, зависимость между ростом технического оснащения производства и показателем эффективности труда. Если в дорыночный период эта зависимость проявляется как связь между ростом технического оснащения производства и показателями эффективности труда в строительстве. Если в дорыночный период эта зависимость проявлялась как связь между фондовооруженностью труда и производительностью труда, то теперь она проявляется как связь между уровнем внедрения научно-технических достижений в производство и конечными результатами деятельности наемных работников;

2. одни компоненты имеют количественную характеристику, другие — только качественную. Например, степень материальной заинтересованности количественному измерению поддается трудно, а уровень эффективности общественного производства измеряется целой системой показателей. Если в дореформенную эпоху это была связь между стимулами к труду и эффективностью производства, то в ходе рыночных реформ она проявляется как связь между ростом трудовых доходов наемных работников и прибылью предпринимателя;

3. оба компонента имеют только качественную характеристику. Например, зависимость между формой собственности и пропорциональностью развития экономики. Если до перехода к рыночным отношениям эта зависимость проявлялась как связь между общенародной собственностью и плановостью, то в рыночных условиях она проявляется как связь между различными формами собственности и уровнем регулирования экономики (сочетанием рыночных и нерыночных регуляторов).

Иными словами, основные закономерности общественного производства преобразуются в соответствии с трансформацией всей экономической системы. Этот же подход необходимо применить и при изучении основных закономерностей, регулирующих формирование и использование трудовых ресурсов. Закономерности, регулирующие весь воспроизводственный процесс, относящийся к формированию, распределению, обмену и использованию трудовых ресурсов, в дорыночный период определялись следующим образом:

1. закон полного возмещения затрат труда, который проявлялся в форме действующей в обществе системы организации зарплаты;

2. закон возвышения потребностей в труде, который проявлялся через деятельность фондов общественного потребления;

3. закон перемены труда, который действовал в целом посредством правовых норм, регулирующих движение трудовых ресурсов в соответствии с преимущественно общественными, производственными потребностями и в значительной степени под влиянием личных мотивов;

4. разделение и кооперация труда, обеспечивающая размещение работников в первую очередь с учетом производственной необходимости.

Объективное действие этих законов в рыночной экономике осуществляется в совершенно иной форме проявления [3]:

1. закон полного возмещения затрат труда проявляется как закон цены и стоимости товара «ресурсы труда»;

2. закон возвышения потребностей в труде проявляется через деятельность субъектов рынка трудовых ресурсов с сфере обеспечения социальных гарантий и защиты наемных работников;

3. закон перемены труда проявляется в форме усиления социальной и трудовой мобильности наемных работников;

4. разделение и кооперация труда проявляется в форме ротации кадров в системе управления трудовыми ресурсами на уровне хозяйственного субъекта.

Наряду с этими законами, в рыночной экономике действует и специфический закон спроса и предложения, чье влияние на процессы формирования и использования трудовых ресурсов проявляется на всех уровнях управления экономикой. Это основной регулятор рыночных отношений, орбита влияния которого охватывает движение всех видов товаров. Что же касается трудовых ресурсов, то этот закон является приоритетным в сфере их использования и размещения по отраслям, секторам и регионам. Закон спроса и предложения на рынке трудовых ресурсов обеспечивает реализацию всего комплекса отношений по их вовлечению в рыночную систему, приобретения то-

варной формы, реализации, как объекта купли-продажи, использования в качестве ресурса и, наконец, обеспечения зарплатой, то есть обмена на стоимость жизненных средств.

Наряду с законом спроса и предложения, в рыночной экономике действует и закон стоимости, который выражает связь между уровнем затрат и уровнем потребления. Так, объективно складывающийся в экономике уровень общественно необходимых затрат на производство товара является базовым показателем цены его реализации, с помощью которой обеспечивается эквивалентность товарообмена. В свою очередь уровень эквивалентного обмена, который через движение цен определяется на базе общественно необходимых затрат, вызывает обратное воздействие на товаропроизводителей, стимулируя экономию затрат и выпуск конкурентоспособной продукции. Этот же механизм действия закона стоимости проявляется и в отношении товара «трудовые ресурсы», чья конкретная цена покупки выступает как следствие закона и одновременно как первопричина, стимулирующая или тормозящая этот процесс. Выраженная в законе стоимости необходимость сближения цены с уровнем общественно необходимых затрат не носит абсолютного характера, она определяет только главные тенденции изменения соотношения цен.

Использование законов может быть активным и пассивным. Пассивное означает приспособление существующих условий к проявлению закона. Активное использование законов направлено на количественное или качественное изменение конечных результатов путем целенаправленного воздействия на процессы, протекающие в экономике. Активное использование законов направлено на усиление или ослабление обратных связей, вызываемых действием законов. Активное использование законов означает, что прямая или обратная связь, то есть воздействие на экономику одного закона, будет усилена или, наоборот, ослаблена с помощью другого закона, т. к. все законы в определенной степени зависимы друг от друга.

Литература:

1. Барков, С. А. Управление трудовыми ресурсами. — М.: «ЮристЪ», 2001 г.
2. Иванов, В. Н., Пойрушев В. И., Гладышев А. Г. Основы социального управления. — М.: «Юрист», 2011 г.
3. Кибанов, А. Я. Управление трудовыми ресурсами организации. Учебник. — М.: «ИНФРА-М», 2008 г.
4. Травин, В. В. Основы кадрового менеджмента. — М.: «Высшая школа», 2010

Инновационный потенциал Ставропольского края: возможности и перспективы развития

Айдинова Анжелика Тагировна, кандидат экономических наук, доцент;

Халикова Зарина Беделовна, студент

Ставропольский государственный аграрный университет

В статье рассмотрена инновационная деятельность в Ставропольском крае на сегодняшний день, а так же возможности и перспективы ее развития в будущем.

Ключевые слова: Ставропольский край, инновационный процесс, инфраструктура, целенаправленная политика, инновационный менеджмент.

Инновационный процесс представляет собой подготовку и осуществление инновационных изменений и состоит из взаимосвязанных фаз, образующих единое, комплексное целое [2]. Актуальность темы исследования определяется тем, что инновационные процессы, их воплощение в продуктах и новой технике являются основой экономического развития любого предприятия. Для этого необходимо на основе инновационного менеджмента создать менеджмент инноваций, обеспечивающий непрерывность инновационных процессов, направленных на поддержание конкурентных преимуществ продукции на внешнем рынке [1].

Мировая практика показывает, что регионы Российской Федерации с недостаточным уровнем развития перерабатывающих производств, к каковым можно отнести и Ставропольский край, в большей степени готовы к инновационной деятельности. Именно в таких регионах возникает потребность в преодолении кризиса за счет освоения новых рынков, новых технологических решений по снижению затрат (при условии сохранения структуры промышленного производства), создания принципиально новых товаров и появления новых компаний по их производству (при постепенном отмирании тех производств, которые вызвали кризисное состояние или, по крайней мере, не позволили сгладить его негативные явления).

Ставропольский край — регион с развитыми промышленным и аграрным комплексами, транспортной и телекоммуникационной инфраструктурой, значительной концентрацией высших учебных заведений, выгодным геополитическим положением, имеет объективные предпосылки для ускоренного формирования экономики инновационного типа и реальную возможность стать центром инновационной деятельности Северо-Кавказского федерального округа [5].

Основными особенностями Ставропольского края являются: почти полная газификация территории; избыток производства электроэнергии; мощное развитие трубопроводной системы; развитая транспортная система, высокая плотность железных и автомобильных дорог, наличие двух аэропортов; избыток трудовых ресурсов; развитая финансовая инфраструктура; развитая телекоммуникационная инфраструктура; развитая социальная сфера.

Потребность в инновационном обновлении устаревших, неконкурентоспособных основных фондов и продукции во много раз превышает ресурсы, которые могут быть предусмотрены в бюджете Ставропольского края и во внебюджетных источниках на эти цели. Осуществить инновационное обновление на прежней технологической базе практически невозможно. Выход в том, чтобы осуществлять инновационное обновление на принципиально новой основе тех отраслей и производств, где может быть освоено производство принципиально новой продукции, обеспечена конкурентоспособность, расширение продаж на рынке, с тем, чтобы использовать полученные дополнительные доходы для расширения фронта технологического прорыва, модернизации отстающих отраслей и производств. Для этого нужны обоснованно выбранные инновационные приоритеты, рассчитанные на 10–15 лет и периодически корректируемые.

Если говорить о транспортной инфраструктуре, то следует отметить, что в Ставропольском крае развит железнодорожный (транзитный и внутрирайонный), воздушный (два международных аэропорта в г. Минеральные Воды и г. Ставрополе), автомобильный (по территории проходит федеральная трасса «Кавказ») транспорт. Стратегией развития транспортного комплекса края предусмотрено развитие транспортных коридоров, связывающих «Порты Черного — Каспийского морей», «Север — Юг», и создание «Рекреационного транспортного коридора», обеспечивающего приток туристов в особо охраняемый эколого-курортный регион — Кавказские Минеральные Воды.

Таким образом, расположение на пересечении крупнейших железнодорожных и автомобильных магистралей, связывающих большинство регионов Юга России, способствует развитию Ставропольского края как инвестиционного, так и инновационного центра, поскольку наличие транспортной инфраструктуры является необходимым условием эффективного межрегионального взаимодействия и развития промышленного потенциала.

В целях развития системы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Ставропольского края в научно-технической сфере, продвижения и реализации инновационных проектов Ставро-

польского края Правительством Ставропольского края ведется активная работа по организации сотрудничества с открытым акционерным обществом «РОСНАНО», автономной некоммерческой организацией «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», открытым акционерным обществом «Российская венчурная компания», обществом с ограниченной ответственностью «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компанией», Европейской сетью Бизнес — Ангелов.

По итогам участия Ставропольского края в ряде международных проектов, направленных на коммерциализацию технологий, Ставропольский край отнесен к числу территорий инновационного развития и включен в международную сеть трансфера технологий [4].

В настоящее время Ставропольский край лидирует среди других регионов Северо-Кавказского федерального округа по созданию малых инновационных компаний в рамках реализации программы «Старт» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Примером может служить создание в Ставропольском крае к 2012 году 126 малых инновационных предприятий, что составляет прирост не менее 16 малых инновационных предприятий ежегодно.

Идет процесс формирования инфраструктуры поддержки инновационной деятельности в Ставропольском крае, в частности, созданы некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края», государственное унитарное предприятие Ставропольского края «Управляющая компания инвестиционного и инновационного развития Ставропольского края», на базе которого созданы Центр коллективного пользования и Центр трансфера технологий, для оснащения которых закуплено высокотехнологичное оборудование [3].

С целью поддержки хозяйствующих субъектов Ставропольского края, работающих в научно-технической сфере, в 2010 году создана некоммерческая организация «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере Ставропольского края». Работа Венчурного фонда ориентирована на использование в малом и среднем бизнесе технических и технологических новинок, еще не опробованных на практике, что позволяет бизнесу внедрять высокотехнологичные идеи в жизнь. Основными направлениями изысканий, которые могут быть поддержаны в рамках деятельности Венчурного фонда, являются нанотехнологии, биотехнологии, использование

высоких технологий в агропромышленном комплексе, развитие фармацевтического кластера.

Можно выделить следующие возможности развития инновационной деятельности в Ставропольском крае:

1. Создание региональной инновационной системы, которая станет эффективным механизмом перехода к экономике знаний и сделает Ставропольский край центром инновационной деятельности Северного Кавказа.

2. Выгодное географическое положение Ставропольского края, позволяющее: позиционировать Ставропольский край как Северо — Кавказский межрегиональный центр инноваций и инновационной деятельности; создать в Ставропольском крае Северо — Кавказский транспортный узел и развивать инновации в области транспорта; развивать инновационные технологии в коммуникационных и информационно-телекоммуникационных отраслях и создать на территории Ставропольского края Северо — Кавказский телекоммуникационный узел; развивать инновации в курортно-туристической сфере и в агропромышленном комплексе.

3. Инфраструктурные элементы инновационного развития, позволяющие сформировать на территории Ставропольского края инновационные научно-производственные кластеры — биотехнологий, фармацевтической, химической промышленности, агропромышленного комплекса, нанотехнологий, микроэлектроники и материалов электронной промышленности, альтернативной энергетики, отраслей креативной экономики.

4. Проведение целенаправленной политики в области формирования кадрового ресурса поколения людей, которые могут воспринимать инновации.

5. Возможности для внедрения инновационных разработок Ставропольского края в соседние регионы с развитым промышленным комплексом.

6. Наличие в Ставропольском крае специалистов, обладающих знаниями в области межкультурной коммуникации и иностранных языков, позволяющее выводить инновационные разработки Ставропольского края на широкую международную арену и развивать международные связи Ставропольского края.

Таким образом, обобщая выше изложенное, необходимо отметить, Ставропольский край является инновационным и инвестиционным краем. В соответствии с концепцией создания в Российской Федерации национальной инновационной системы приоритетной задачей органов исполнительной власти Ставропольского края должна стать работа по формированию в крае современной инновационной инфраструктуры и технологической культуры.

Литература:

1. Айдинова, А. Т. Малый бизнес в АПК: Методологический аспект исследования // Экономика сельского хозяйства России. 2014. № 12 с. 44—48
2. Айдинова, А. Т., Балова А. Н. Автоматизированные информационные системы для интеллектуального обеспечения предпринимательских структур АПК Ставропольского края Ставрополь, 2012
3. Косинова, Е. А., Белкина Е. Н., Казарова А. Я. Ценообразование: теория и практика Ставрополь, 2012

4. Малое инновационное предпринимательство: учебное пособие/С.В. Валдайцев, Н.Н. Молчанов, К. Печольдт. — Москва: Проспект, 2011. — 536 с.
5. Управление инновационными проектами: учебное пособие/[В.Л. Попов и др.]. — Москва: Инфра-М, 2011. — 334 с.
6. Экономика и управление инновациями: учебно-методический комплекс/В.И. Кудашов, Е.В. Иванова, Т.Г. Машковская. — Минск: Издательство МИУ, 2012. — 239 с.

Актуальные вопросы инновационного развития строительства

Артеменко Алена Анатольевна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Статья посвящена актуальной теме инновационного развития строительной отрасли. Особое внимание автор акцентирует на рассмотрении особенностей инновационных процессов и различных вариантов систематизации инноваций применительно к строительной сфере. Приводятся основные причины, тормозящие внедрение инноваций в строительстве.

Ключевые слова: инновации, строительство, инновационные барьеры.

В условиях модернизации строительного комплекса в структуре национальной экономики изучение проблем современного состояния строительного бизнеса и выявление перспектив инновационного развития данного сектора экономики является важной научной и практической задачей. Прежде основными причинами экономического роста были инвестиционные вложения, сейчас преимущества на рынке достигаются за счет использования инноваций.

В настоящее время все интенсивнее ускоряются научно-технический прогресс, глобализация и интернационализация рынка. В таких условиях возникают трудности в сохранении конкурентных преимуществ в течение длительного срока. Строительство обладает особенностями, которые отличают этот сектор национальной экономики, они отражаются на инновационно-инвестиционных процессах предприятий, занятых в этой сфере [1].

Актуальность данной статьи в современных реалиях определяется условиями инновационно-инвестиционной деятельности строительных предприятий и является ключевым фактором успеха и способствует повышению конкурентоспособности на рынке. С одной стороны строительная сфера является консервативной по отношению к внедрению и широкому распространению инновационных технологий. С другой стороны, среди инновационно активных отраслей ведущих экономических держав строительство находится далеко не на первом месте, а, к сожалению, на одном из последних.

Вместе с тем, разработка и внедрение инноваций в сферу строительства — это одно из активно развивающихся в настоящее время направлений научно-технической деятельности [2]. Рассмотрим в качестве примера инновационную систему «КУБ-3V» — передовую технологию сборного домостроения, которая была разработана

и запатентована российской компанией «Система-Строй», находящейся в Нижнем Новгороде [3]. Следует отметить, что отечественные разработки в области строительства требуют меньших затрат на этапе внедрения и более эффективны, чем европейские аналоги. В строительстве в первую очередь это относится к технологиям сборного домостроения. Система «КУБ-3V» — технология без ригельного каркасного домостроения, способствует значительному сокращению сроков монтажа каркаса монолитно-каркасного здания, снижению строительных расходов, что позволяет уменьшить конечную себестоимость квадратного метра жилья в домах, строящихся по новой технологии.

Россия за сравнительно короткий период — в течение полувека — стала мощной индустриальной державой. Она создала мощную сеть промышленных предприятий, которые функционируют и развиваются на базе последних достижений науки и техники. Огромное по своим масштабам строительство промышленных предприятий сопровождалось наряду с ростом ныне существующих городов и становлением новых. Современный город — это сложное сочетание зданий и сооружений, различных инженерных и транспортных коммуникаций, открытых пространств с водоёмами и зелеными массивами. В целом, город представляет собой органичное соединение искусственной среды с элементами природы. Большое значение для планирования современного градостроительства имеет достижение определенного равновесия и гармонизации искусственной и естественной среды обитания человека [4]. Крупный советский архитектор А.К. Буров в своей монографии «Об архитектуре» писал: «Мы найдём способ гармонически сочетать многоэтажное строительство с малоэтажным, с природой, с рельефом, с зеленью и водой. Мы сумеем сочетать геометризм, прямолинейность автострад с внутренними дорогами жилых

кварталов, геометризм площадей с лиризмом обжитой природы» [5].

Одним из новых и перспективных направлений в развитии строительной сферы является «зеленое строительство». В России «зеленое строительство» начало развиваться не так давно, чего нельзя сказать о странах Евразийского союза или Америке. Но уже сейчас в Российской Федерации активно создаются проекты строительства экологически чистых малоэтажных зданий и небоскребов. Все данные объекты различных типов получают сертификаты авторитетных международных систем BREEAM, LEED и др. [6]. Помимо этого, созданы отечественные системы сертификации, такие как: ГОСТ Р 54964–2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости» и национальные стандарты СТО НОСТРОЙ 2.35.4–2011 «Зеленое строительство». Здания жилые и общественные. Рейтинговая система оценки устойчивости среды обитания», СТО НОСТРОЙ

2.35.68–2012 «Зеленое строительство». Здания жилые и общественные. Учет региональных особенностей в рейтинговой системе оценки устойчивости среды обитания» [7].

Однако, несмотря на разработку и использование новых технологий, строительная сфера медленно и неохотно реагирует на инновации. Это связано, в первую очередь, с длительным сроком эксплуатации зданий и сооружений, на протяжении которого могут проявиться непредусмотренные недостатки применяемой технологии. Вследствие этого строительные предприятия соблюдают осторожность в предпочтении новых материалов или методов строительства. Во-вторых, существует высокая ответственность строителей за конечный продукт, которая объясняется риском возникновения печальных последствий, вплоть до угрозы для жизни людей, если будут применены несоответствующие технологии или допущены ошибки на стадии проектирования [8].

При исследовании инноваций в строительстве основное внимание должно быть уделено отличительным отраслевым особенностям инноваций, их целевой направленности. В отношении к строительной сфере, возможно использование следующих видов инноваций [9]:

- внедрение новых решений в вопросах планировки и архитектурного облика строящегося объекта;
- использование современных строительных машин и оборудования, позволяющих сократить срок строительства и удельный вес затрат на их эксплуатацию;
- внедрение эффективных инновационных строительных технологий (строительство экспериментальных домов;
- совершенствование технологии производства теплоизоляционных материалов, обладающих низкой себестоимостью и при этом высоким качеством);
- применение новых и высококачественных строительно-отделочных материалов;

— применение новых организационных форм выполнения работ.

Все перечисленные виды инноваций существуют в тесной взаимосвязи и диктуют определенные требования к инновационной деятельности предприятий. Технические и технологические инновации накладывают отпечаток на содержание производственных строительных процессов, а также формируют условия для управленческих инноваций. На современном этапе развития отрасли обозначилась тенденция сокращения доли бюджетных дотаций в структуре источников инновационного финансирования, доля же собственных средств предприятий увеличивается [10]. Повсеместное внедрение технологических инноваций в строительстве ограничивается следующими факторами:

- высокие издержки ввода в эксплуатацию объектов;
- недоверие к инновациям со стороны покупателей;
- недостаток финансовых ресурсов, выделяемых на инновационные исследования;
- преобладание на рынке мелких фирм, не обладающих достаточными ресурсами для внедрения инноваций в свою деятельность;
- циклический характер строительства и особенности климатических условий;
- низкая степень интеграции в строительной сфере, провоцирующая устойчивую зависимость от субподрядчиков;
- отсутствие унифицированной системы апробации и сертификации новых продуктов;
- отсутствие неограниченного доступа к информации о новых продуктах; не достаточность налаженных связей, обмена опытом между научно-исследовательскими центрами и строительными предприятиями;
- слабая поддержка инновационной деятельности со стороны государства и т.д.

Наиболее ярко выраженное отражение влияния вышеперечисленных факторов находит в отечественном жилищном строительстве, где инновации, внедряются с существенным временным отставанием по отношению к сферам торговли или промышленности. На практике часто случается, что инновации, даже успешно протестированные, в последствии так и не находят массового распространения в строительстве.

Таким образом, при введении инновационных технологий в строительстве необходимо учитывать особенности, характеризующие эту сферу как наиболее консервативную, исследуя факторы, тормозящие внедрение инноваций, а также поддерживать и развивать инновационный потенциал предприятия. В настоящее время вложение инвестиций во внедрение инновационных технологий позволит предприятию обрести весомое конкурентное преимущество. Большая часть действительно крупных игроков строительного рынка вырвалась в лидеры благодаря активному использованию новых технологических решений.

Литература:

1. Селютина, Л. Г. Конкурентные процессы в современном строительстве // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 1 (60). с. 101–106.
2. Селютина, Л. Г. Производство строительных материалов: оценка условий и возможностей развития // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2005. № 2 (7). с. 163–168.
3. Технология КУБ-3V: [сайт]. URL: <http://www.kub3v.ru>.
4. Селютина, Л. Г. Значение информационного моделирования строительных процессов и объектов проектирования в современных условиях // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 1. с. 9–10.
5. Буров, А. К. Об архитектуре. М., Стройиздат, 1960. 83 с.
6. Справочник по системе BREEAM: [сайт]. URL: <http://www.GreenBookLive.com>.
7. Винер, О. Е., Наумова Л. И. Инновационные технологии в современном строительстве // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 9 (36). с. 48–49.
8. Селютина, Л. Г., Сушко А. И. Роль и место информации в проектировании и управлении строительством // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 17. с. 272–276.
9. Селютина, Л. Г. Организация строительного производства. Учебник: Изд-во СПбГИЭУ. СПб. 2012. 534 с.
10. Костецкий, Д. А. Проблемы инновационного развития строительства // Приволжский научный вестник. 2015. № 4–1 (44). с. 78–81.

Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения

Артюхова Анна Васильевна, студент;

Литвин Алексей Александрович, ассистент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Данная статья посвящена теме анализа финансового состояния организации. В статье рассматривается сущность и необходимость проведения финансового анализа, указываются факторы, влияющие на финансово-экономическое положение предприятия, а также рассматривается методика проведения финансового анализа предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой степени эффективности проведения экономической деятельности организации, поэтому так важно понимать значение и правильно оценивать финансовое состояние предприятия.

В этой статье мы рассмотрим сущность и значение финансового климата организации, а также выясним почему так важно поддерживать состояние в норме. Также мы рассмотрим обобщенную методику анализа финансового состояния.

Итак, отмечая работы по данной теме научных деятелей, таких как Аньшиной В. М., Бочарова В. В., М. С. Кувшинова, Савицкой Г. В, выделим определения финансового состояния организации.

Финансовое состояние организации — категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени. Характеризует способность предприятия к саморазвитию и самофинансированию. [1, с. 248–249]

Далее рассмотрим другое определение: финансовое состояние — это способность предприятия финансировать свою деятельность. [2] Характеристиками при этом выступают финансовые ресурсы, а именно показатель обеспеченности финансовыми ресурсами, а также целесообразностью их размещения и эффективностью использования. При этом немаловажным будет являться финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами. [3, с. 12–13]

Финансовое состояние, как правило, определяет потенциал предприятия: положение как в конкурентной (внешней) среде, так и определяет уровень гарантии экономических интересов, что играет огромную роль в вопросах делового сотрудничества.

Таким образом можно отметить, что состояние определяется эффективностью управления предприятием своими финансовыми ресурсами.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным.

Устойчивое состояние достигается непрерывно, в процессе всей деятельности предприятия и характеризуется способностью предприятия своевременно производить платежи и в случае чего, переносить наступление непредвиденных обстоятельств. И, конечно же, финансово устойчивое предприятие не вступает в конфликт с обществом и своевременно уплачивает различные отчисления, такие как налоги, пошлины, сборы, взносы в фонды, а также заработную плату рабочим и дивиденды акционерам. [4, с. 47–48]

Для того чтобы в полной мере обеспечивать устойчивое финансовое положение, организация должна обладать гибкой структурой капитала и уметь организовывать весь процесс движения капитала и основных средств таким образом, чтобы была возможность постоянного превышения доходов над расходами в целях обеспечения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Сперва следует выделить содержание анализа финансового состояния. Целью анализа будет являться оценка финансового состояния и определение возможностей повышения эффективности с помощью финансовой политики.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет оценить состояние предприятия в текущий момент времени, выявить источники формирования средств, оценить возможные темпы развития предприятия и спрогнозировать дальнейшее положение предприятия. [2]

Итак, приступим к рассмотрению методов анализа и прогнозирования финансово-экономического состояния организации.

Анализ финансового состояния организации включает в себя следующие блоки:

- общая оценка финансового состояния и его изменение за период;
- проведение анализа финансовой устойчивости предприятия;
- расчет и анализ финансовых коэффициентов. [3, с. 12]

Конкретизировав конкретно каждый блок, определим следующие этапы анализа финансового состояния организации:

- оценка структуры и динамики активов и пассивов баланса;
- анализ ликвидности и платежеспособности организации;
- оценка финансовой устойчивости и определение уровня деловой активности предприятия;
- анализ показателей рентабельности.

Не исключается вероятность существования избыточной финансовой устойчивости, что говорит о неэффективном управлении предприятием своими ресурсами. [5, с. 3]

Рассмотрим подробнее этапы анализа. Общая характеристика финансового состояния (экспресс-анализ) предполагает проведение анализа динамики активов

и пассивов баланса: структуры и динамики, то есть горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса. При этом положительной тенденцией можно считать следующие факты:

- увеличение валюты баланса на конец периода;
- темпы прироста оборотных активов превышают темпы прироста внеоборотных активов;
- доля собственного капитала превышает 50%;
- темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности приближены;
- свободные денежные средства — 5% от объема оборотных активов. [6, с. 75]

Оценка финансовой устойчивости предполагает расчет абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности. Далее присваивается оценка кредитоспособности заемщика и проводится ее анализ.

Анализ денежных потоков предполагает планирование будущих денежных потоков, то есть их прогнозирование. На этом этапе выявляются причины дефицита или избытка денежных средств, определяются источники поступления и направления расходования средств с целью контроля за текущей платежеспособностью и ликвидностью организации. [6, с. 111]

Анализ деловой и рыночной активности предприятия демонстрирует эффективность использования предприятием своих оборотных средств и степень активности предприятия на рынке. [6, с. 146] Здесь рассчитывается длительность оборота оборотных средств, определяется структура оборотных средств, их доля в общей сумме активов, определяется рентабельность оборотных активов, а также рассматриваются параметры относительно ценных бумаг предприятия. На этом этапе формируются выводы относительно инвестиционной привлекательности предприятия. [6, с. 162]

И, наконец, анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия предусматривает анализ динамики и структуры финансовых результатов, анализ бухгалтерской прибыли, анализ прибыли от реализации продукции, операционный анализ прибыли в маржинальном доходе, анализ рентабельности деятельности. [6, с. 167]

Среди методов, применяемых для анализа финансового состояния можно выделить следующие:

- сравнение: финансовые показатели сравниваются как с базисными, так с плановыми показателями;
- группировка: показатели группируются в зависимости от признаков/факторов;
- метод цепных подстановок: производится замена отчетного показателя на базисный; позволяет определить влияние отдельных факторов;

Инструментом в анализе чаще всего выступают финансовые коэффициенты, выявляющие как динамику показателей, так и пределы допустимых значений (ограничений) и соотношений показателей. В итоге коэффициенты на основе критериев дают качественную оценку финансовому

состоянию организации, чаще всего на основе балльных оценок.

Итоговые показатели, отражающие состояния организации определяются следующими методами:

- методом сумм (суммированием темпов прироста отобранных показателей);
- среднеарифметической величиной (схож с методом сумм, но также учитывает вес отдельных показателей);
- методом суммы мест (суммированием достигнутых предприятием мест в разрезе отдельных показателей);
- методом балльной оценки (каждый показатель имеет свой балл в общей шкале в зависимости от значения).

В основном итоговый расчет оценки финансового состояния происходит методом балльных оценок, так как данный метод учитывает все факторы и предполагает всесторонний подход к оценке. [7, с. 3]

Полученная итоговая оценка финансового состояния имеет большое значение для потенциальных инвесторов и партнеров компании. Но рынок на современном этапе характеризуется высокой динамичностью возникновения и исчезновения экономических интересов его участников ввиду неопределенности внешней среды, поэтому необходимо иметь представление о предприятии в перспективе,

то есть производить прогноз оценки финансового состояния.

Именно для проведения прогноза чаще всего пользуются способом интегральных оценок, так как данный метод учитывает все взаимосвязи между показателями, а также позволяет с точностью проследить возможную динамику и выявить отклонения. [8, с. 1]

Таким образом, в ходе исследования были представлены основные теоретические моменты, касающиеся категории «финансовое состояние», позволяющие в полной мере оценить степень важности проведения мероприятий по анализу и оценке финансового состояния предприятия в условиях неопределенности. Ведь результаты анализа позволяют выявить слабые места организации, требующие разработки дальнейших мер с целью их ликвидации. Так, по итогам анализа предприятие может сделать выводы о своем реальном экономическом положении, оценив степень влияния каждого из показателей или факторов (в зависимости от рассчитанных коэффициентов) на финансовое состояние.

Поэтому выводом для анализа финансового состояния в большинстве случаев будет являться определение текущего состояния, а также выявление дальнейшего прогноза при условии проведения необходимых мероприятий. [2]

Литература:

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 345 с.
2. Недосекин, С. В Финансовое состояние предприятия: сущность и организация в современных условиях: электронный журнал/С. В Недосекин, М. А. Иванов // Вестник РГАЗУ 2011 ч. 1. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011\(1\)/economics/020.pdf](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011(1)/economics/020.pdf)
3. Фурсова, М. Н Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/М. Н Фурсова, А. А. Ильин, Л. В. Моисеева. — Издательство ВГУЭС, 2011. — 18 с.
4. Каменева, И.А. К вопросу о понятии финансовое состояние организации: материалы научно-практической электронной конференции // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита, часть 1/И.А. Каменева, Н. А Грачева. — К.: Юго-западный государственный университет, 2014. — с. 47
5. Ширяева, Г. Ф. Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния организации/Г. Ф. Ширяева, И. А. Ахмадиев // ФЭН-Наука № 7–8 (22–23). — 2013. — 15 с.
6. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: краткий курс/В. В. Бочаров. — СПб.: Питер, 2010. — 240 с.
7. Хрипливый, Ф.П. Сравнительный анализ методов оценки финансового состояния организации/Ф.П. Хрипливый, А. Ф. Хрипливый // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета № 81. — 2012. — 22 с.
8. Кувшинов, М.С. Инновационные инструменты прогнозирования оценки финансового состояния предприятия/М.С. Кувшинов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент № 30. — 2012. — 56 с.

Потенциал и направления развития энергетической промышленности Республики Таджикистан

Атабаева Фируза Анваровна, аспирант
Московский государственный университет пищевых производств

В данной статье рассматривается состояние гидроэнергетики Республики Таджикистан, потенциал и недостатки данного сектора, было предложено направления развития на основе создание единой энергетической сети, умных сетей и аккумуляции электроэнергии.

Ключевые слова: ресурсы, энергетика, промышленность.

В условиях глобализации выявление резервов деятельности промышленных предприятий на внешнем и внутреннем рынке является одним из ключевых факторов их развития без привлечения дополнительных ресурсов. [1]

Экспертами прогнозируется, что к 2020 г. в наиболее развитых странах 25–33% всей промышленной продукции будет связано с информационными технологиями. На ведущие роли выходят производства, определяемые микроэлектроникой, биотехнологией, космическими исследованиями. Увеличится спрос на измерительную, медицинскую и химическую аппаратуру, энергетические устройства, космическое и авиационное оборудование, технику для фармацевтической промышленности. Ожидается всевозрастающий спрос на экологическое оборудование для защиты и мониторинга окружающей среды. [4]

Республика Таджикистан (РТ) расположена в Центральной Азии, в предгорьях Памира. 93% ее территории занимают горы, и лишь 7% составляют равнины, пригодные для земледелия. Население Таджикистана — 8,16 млн человек. Экономика Таджикистана аграрно-индустриальная, основу ее составляет сельское хозяйство: хлопководство, растениеводство, животноводство, а также промышленность, машиностроение, производство алюминия, минеральных удобрений, текстильная и легкая промышленность, энергетика и производство товаров народного потребления. Относительная удаленность и коммуникационная изолированность от сложившейся мировой транспортной инфраструктуры, высокогорный рельеф, отсутствие выхода к морю определяют невыгодное экономико-географическое положение. По показателю ВВП на душу населения значительно отстает от соседних стран (Узбекистан, Киргизстан), но тоже время делается значительные шаги по преобразованию и росту экономики.

Таджикистан богат водными ресурсами. Следует отметить, что, занимая несколько более 20% площади Аральского бассейна (350 тыс. кв. км), горная зона дает около 90% поверхностного стока. В средний по водности год здесь формируется 115 млрд куб. м речного стока, главным образом, в пределах амударьинской и сырдарьинской речных систем. Из этого объема на территорию республики приходится 51,2 млрд куб. м вод, или 44% годового

стока Аральского моря, причем на бассейн Амударьи — 50,5 млрд куб. м, Сырдарьи — 0,7 млрд куб. м. Основной сток дают реки Пяндж, Вахш, Кафирниган, Бартанг и Зеравшан.

Таджикистан по запасам гидроэнергетического ресурса занимает одно из первых мест в мире, но они сегодня используются только на 5%. При этом гидро — энергоресурсы распределены практически равномерно по всей территории республики.

По оценкам влиятельного издания атласа мировой гидроэнергетики HYDROPOWER & DAMS, Таджикистан по удельным показателям запасов гидроэнергоресурсов занимает первое место в мире, а по абсолютным показателям (300 млрд. кВт/час в год) восьмое. В случае полного их использования республика может стать крупнейшим экспортером электроэнергии в регионе [3].

По гидро-энергетическому потенциалу на душу населения (87,8 тыс. кВт.ч. в год/чел.) Таджикистан занимает второе место, а по потенциальным запасам гидроэнергии на один квадратный километр территории (3682,7 тыс. кВт.ч. в год/км²), первое место в мире, намного опережая другие страны. Общие годовые потенциальные ресурсы гидроэнергии в республике составляют 527 млрд. кВт.ч.

Себестоимость электроэнергии в республике с учетом всего цикла производства, транспортировки и распределения не превышает 0,8 цента/кВт.ч. Поэтому гидро-электроэнергия Таджикистана является исключительно конкурентоспособной на общем рынке и выход на него становится для республики одной из наиболее приоритетных задач.

Как видно на рисунке №1 в течение года спрос на электричество варьируется, что характерно для стран с большой разницей температур в зимний и летний период. В то время как потребности «ТАЛКО» в электроэнергии остаются сравнительно постоянными, спрос в жилом секторе, государственных учреждениях и производственном секторе («другие потребители») достигает пиковых значений в зимний период, когда низкие температуры и короткий газа или централизованной системы теплоснабжения, спрос на электроэнергию в Таджикистане чрезвычайно высок в связи с низкими тарифами на электричество и ограниченностью других возможностей отопления.

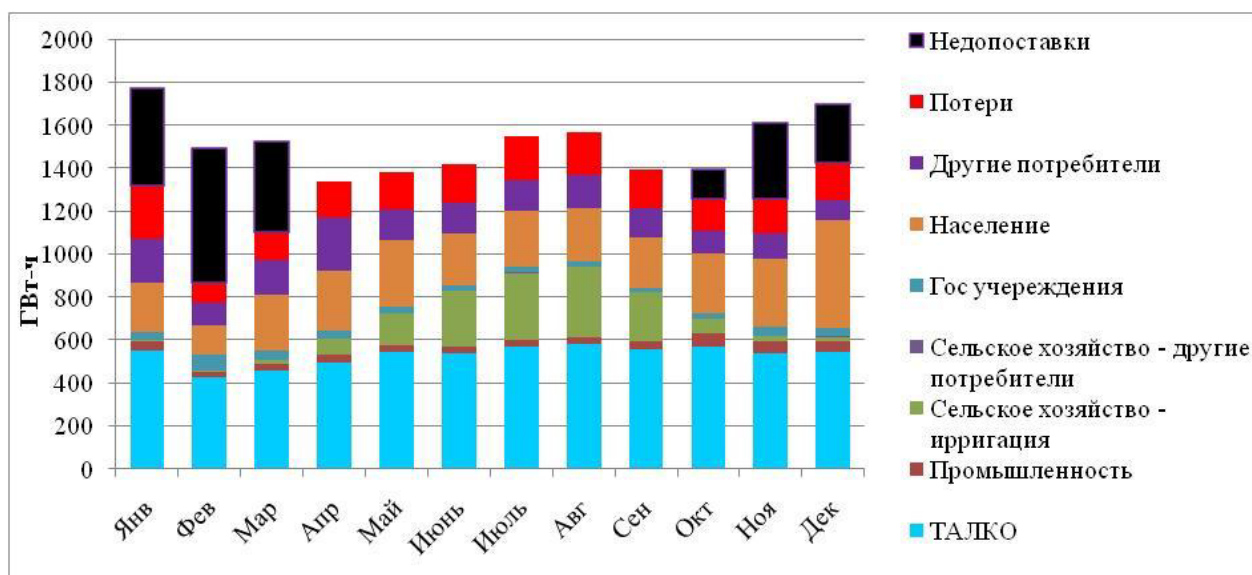


Рис. 1. Ежемесячный спрос на электроэнергию с разбивкой по секторам за 2012 год (по данным World Bank)

Ввиду дефицита снабжения городов и поселков тепловой энергией, природным газом, неадекватного обеспечения энергоносителями сельских жителей население вынуждено применять электрические приборы для отопления жилищ, приготовления пищи и подогрева воды. Демографический рост и социально-экономическое развитие обусловили резкое увеличение потребностей в электроэнергии. В результате, за последние 20 лет потребление электроэнергии населением увеличилось в 7–8 раз.

Дефицит электроэнергии в осенне-зимний период составляет около 4–4,5 млрд. кВт. часов, в связи с чем ежегодно в указанный период в республике вводятся жесткие ограничения в потреблении электроэнергии. В летний период республика в состоянии производить электроэнергию в объеме, позволяющем не только удовлетворять внутренние нужды страны, но и экспортировать ее в соседние страны.

Годовой дефицит электроэнергии в Таджикистане за последние два года снизился с 4,5 млрд. кВт. ч до 1,5

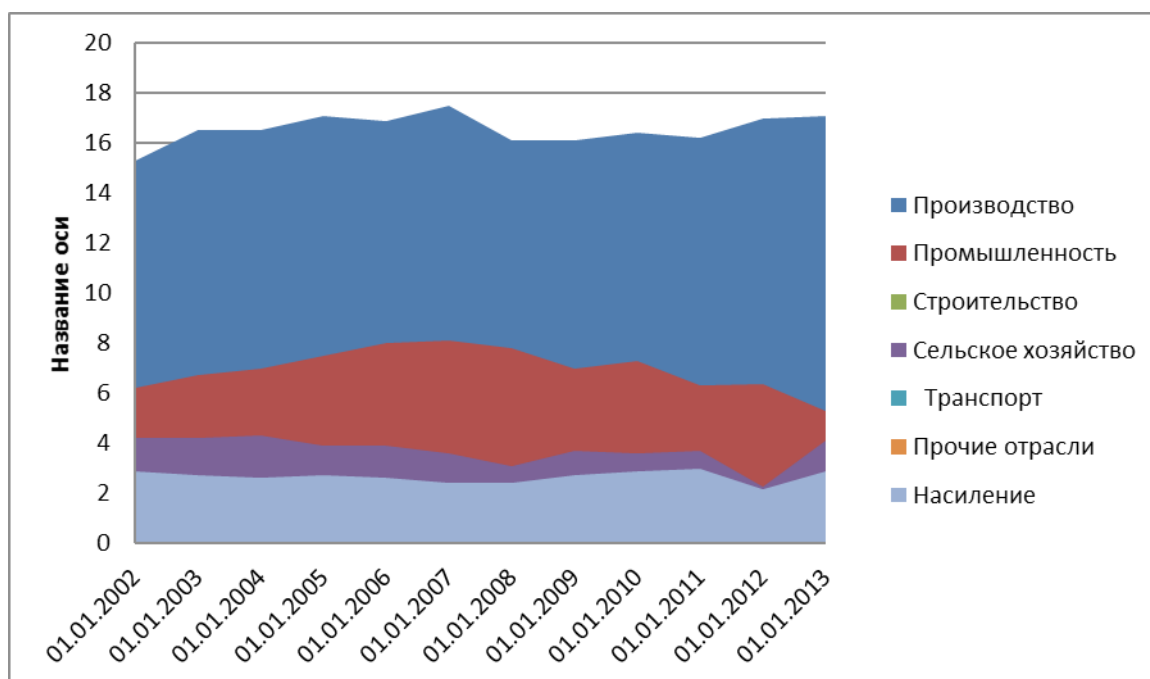


Рис. 2. Производства и внутреннее потребление электроэнергии по 2002–2013 гг.
(составлено автором по данным: <http://www.stat.tj/ru>)

млрд. кВт. ч, это в первую очередь связано с сокращением потребления электричества со стороны ГУП «Таджикская алюминиевая компания», во — вторых за последние годы в стране начали функционировать новые мощности, что привело к росту объема выработки электроэнергии и, соответственно, к снижению объема дефицита электричества, сданы в эксплуатацию Сангтудинская ГЭС-1, ГЭС «Сангтуда-2», Душанбинская ТЭЦ-2 и другие сравнительно небольшие мощности

Так как в Республика Таджикистан на данный момент имеется недостаток энерготопливо то целесообразно будет предложить: создание единой энергетической сети, умных сетей, аккумуляция электроэнергии в больших объемах.

Республика Таджикистан располагает возможностями, которое могут служить как эффективной базой для перехода к устойчивому развитию. это:

— большие запасы гидроэнергетических ресурсов и пресной воды;

- разнообразные полезные ископаемые;
- благоприятные условия для развития туризма и фермерства;
- наличие сырьевых ресурсов сельскохозяйственной продукции для промышленной переработки;
- сравнительно большие объемы неосвоенных земель, пригодных для сельскохозяйственного применения;
- благоприятные условия для выращивания экологически чистых продуктов питания;
- развитость транспортно-коммуникационной системы;
- наличие трудовых ресурсов

Переход и преобразования энергетического сектора страны даст возможность улучшить не только состояния промышленности, но и качество жизни население, развитие других отраслей, что положительно скажется на, всю экономику Республики.

Литература:

1. Никитина, Э.И. Факторы развития экспортного потенциала промышленного предприятия, ГНУ «Институт Экономики» НАН Беларуси (электронный ресурс: http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2012/1945/32730_c99e.pdf)
2. The World Bank, Republic of Tajikistan Second Institution Building Technical Assistance Credit. Report
3. <http://www.hydropower-dams.com>
4. <http://www.un.org>
5. <http://www.stat.tj/ru>

Бюджетные послания Президента Российской Федерации с 2012 по 2015 гг.

Барабанова Анна Ариановна, студент
Северо-Восточный Федеральный университет имени М. К. Аммосова

Одним из принципов федеративного устройства Российской Федерации является единство системы государственной власти¹. Наличие сложной системы органов государственной власти — федеральных, региональных, законодательных и исполнительных при действии принципа разделения властей, так называемой системы «сдержек и противовесов», обуславливает необходимость обеспечивать согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти. Именно функция и возложена на Президента.

Президент как глава государства определяет основные направления внутренней и внешне политики государства². Здесь необходимо уточнить, что Президент именно определяет основные направления политики, а не саму политику в целом.

В посланиях дается взвешенная, объективная оценка состояния всех сфер жизни общества, основанная на произведенных исследованиях, информацией о которых в силу своего статуса как главы государства владеет Президент, обязанный держать в поле своего зрения все сферы государственного руководства.

В бюджетных посланиях Президента подводиться итог достигнутому, а также намечаются текущие и долгосрочные перспективы развития государства, т.е. цели, на достижение которых должна быть направлена деятельность соответствующих государственных и общественно — политических структур.

Президент лично обращается к Федеральному Собранию с ежегодными посланиями о положении в стране, об основных направлениях внутренней и внешней поли-

¹ См.: Конституция РФ, ст. 5.

² См.: Конституция РФ, ст. 80.

тики государства, с бюджетным посланием, но обращение с этими посланиями не означает обязанности Федерального Собрания беспрекословно согласиться с высказанными идеями. Такие послания в присутствии Президента не обсуждаются. Послание Президента не является обязательным для исполнения.

Федеральным Собранием актом, а носит рекомендательный характер, содержит законодательные инициативы Президента, а также его видение перспектив развития конституционного строя России, взаимоотношений России со странами СНГ и другими государствами мира. Так, 24 февраля 1994 г. Президент обратился с Посланием к Федеральному Собранию по вопросам укрепления Российского государства. Это было первое после принятия Конституции России Послание Президента Федеральному Собранию.

Таким образом, ежегодные послания Президента России Федеральному Собранию — это программа сотрудничества всех ветвей власти, годовая программа-минимум по укреплению конституционного строя России, ее внутренней и внешней политики, программа законодательных инициатив Президента по укреплению правового государства. Послание, не являясь обязательным для Федерального Собрания, тем не менее, учитывается парламентом при принятии пакета законодательных актов. Первыми, в частности, были приняты законы о статусе депутатов Федерального Собрания, о Конституционном Суде России и ряд других. Послание оказывает большое влияние на общественное мнение в стране.

Кроме того, ежегодное послание Президента России — особая разновидность официального политико-правового документа и относится к актам президента.

Однако, в этом году послание президента не было. Президент РФ Владимир Путин отменил ежегодные бюджетные послания главы государства Федеральному Собранию, соответствующий документ был размещен на официальном интернет-портале правовой информации.

Согласно документу, утратила силу статья Бюджетного кодекса, по которой президент был обязан направлять не позднее марта каждого года свое бюджетное послание. В этом документе определялась бюджетная политика страны на очередной финансовый год и плановый период.

2.1. Бюджетное послание президента Российской Федерации от 29 июня 2011 года «О бюджетной политике в 2012–2014 годах»

Президент Дмитрий Медведев в бюджетном послании 2011 г. дал основные направления формирования основного финансового документа посткризисной России на ближайшие три года. К бюджетным приоритетам он отнес снижение налогового бремени на инновационный бизнес и социальные расходы. Компенсировать потери бюджета можно, в частности, за счет нефтегазовых доходов.

Дмитрий Медведев поставил задачу в ближайшие годы сформировать в РФ новую модель экономического роста.

В бюджетном послании президент определил 12 ключевых направлений бюджетной политики, требующих «системных действий».

К таким направлениям отнесены интеграция бюджетного планирования в процесс формирования и реализации долгосрочной стратегии развития страны; закрепление с 2015 года правил использования нефтегазовых доходов и ограничений на размер дефицита федерального бюджета; подготовка комплексных предложений по развитию пенсионной системы и системы обязательного социального страхования, учитывающих снижение ставок страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с 34 %.

Медведев потребовал повысить роль налогов, взимаемых с компаний нефтегазового сектора, алкогольной и табачной отраслей, увеличить доходы от распоряжения федеральным имуществом; повысить отдачу от госрасходов; обеспечить финансирование всех взятых социальных обязательств.

Президент обратил внимание правительства на необходимость существенного снижения роли государства в непосредственном управлении экономическими активами, в том числе за счет приватизации активов; кардинальной перестройки системы госзакупок; расширения практики применения механизмов государственно-частного партнерства при реализации инвестиционных проектов модернизации производства и внедрения инноваций.

В 12 пунктов, акцентированных президентом, также вошел призыв обеспечить «эффективную децентрализацию полномочий (в области бюджетных отношений) между уровнями публичной власти в пользу субъектов РФ и местного самоуправления». Кроме того, Медведев поручил правительству утвердить концепцию создания и развития «электронного бюджета» — интегрированной информационной системы управления общественными финансами.

Бюджетное послание президента Российской Федерации от 28 июня 2012 года «О бюджетной политике в 2013–2015 годах»

Президент России Владимир Путин в послании — 2012 сформулировал основные направления бюджетной политики — с 2013 года она будет осуществляться по жестким правилам и направлена на снижение зависимости от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры, которая может значительно ухудшиться.

Неизменными остались тезисы о макроэкономической стабильности, программном подходе к планированию бюджета, социальных гарантиях населению и налогам, улучшении инвестиционного климата.

В целом, послание президента сохранило положения бюджетного послания 2011 г. о правилах использования нефтегазовых доходов, необходимости пенсионной реформы, прозрачности государственного управления и новом этапе межбюджетных отношений.

Владимир Путин поручил правительству зарезервировать в будущем бюджете средства на реализацию ан-

тикризисных мер при ухудшении макроэкономической ситуации. Необходимо защищать бюджет и от резких колебаний цен на сырье. Для этого бюджетные расходы с 2013 года должны рассчитываться не из прогнозных цен на нефть, а из средних цен за последние пять лет. Сверхдоходы будут поступать в Резервный фонд и являться своеобразной подушкой безопасности на случай падения сырьевых цен.

Главным стимулом экономического роста должно стать улучшение инвестиционного климата, следует из послания.

Эффективность бюджетных расходов чиновники будут повышать, переходя от ведомственного, сметного финансирования к «программному», при котором средства будут выделяться на определенную цель.

Региональным властям необходимо будет провести работу по мобилизации доходов и оптимизации расходных обязательств. Президент призвал власти субъектов сконцентрировать расходы на ключевых социально-экономических направлениях, в том числе на повышении заработной платы в бюджетной сфере.

Бюджетное послание президента Российской Федерации от 13 июня 2013 года «О бюджетной политике в 2014–2016 годах»

Ожидания экспертов, что в послании будет упомянуто про стимулирование экономического роста, сбылись в полной мере. Увеличение социальных расходов, не обеспеченное ростом экономики, заведет страну в тупик, заявил президент. «У нас нет более эффективного пути решения социальных вопросов, чем обеспечение темпов экономического роста. Приоритетом нашей политики всегда было и всегда будет улучшение уровня жизни российских граждан. Но должно быть понимание того, что единственно верный путь достижения этих целей — это решение вопросов в сфере экономики», — сказал он.

Эксперты обратили внимание на то, что раньше именно рост социальных расходов считался основным стимулом для роста внутреннего спроса, который в свою очередь стимулировал экономику. В нынешнем бюджетном послании акцент смещен.

Экономический рост в России необходимо стимулировать, в том числе, за счет реализации инфраструктурных проектов, финансируемых из Фонда национального благосостояния и средств пенсионных накоплений, заявил президент.

Плюс к этому шла речь и о перераспределении расходов бюджета в пользу образования, науки и инфраструктуры, качественного улучшения работы социальных отраслей, стимулирования предпринимательской активности и частных инвестиций.

Положительно эксперты оценили и высказывания президента о необходимости долгосрочного бюджетного планирования и сбалансированности госпрограмм между собой.

При этом экс-министр финансов Алексей Кудрин выразил некое сомнение, что все меры и предложения из по-

слания будут реализовываться нужными темпами. «Положительно, что есть общие правила, но вот насколько будет правительство двигаться в рамках перераспределения структуры расходов, более соответствующих росту, мы пока не знаем. Будет ли это сделано более смело, как это требует сегодня экономика, или будет половинчато, мы пока не видим», — сказал он.

Эксперты, ожидая бюджетное послание, надеялись услышать в нем про пенсионную реформу, и документ их не разочаровал. Президент еще раз напомнил правительству, что в 2013 году оно должно принять решения по пенсионной системе, внести соответствующие изменения в стратегию ее долгосрочного развития и начать ее реализацию.

Противоречивую реакцию вызвали слова президента о том, что пришло время обозначить масштабы использования средств Фонда национального благосостояния России для покрытия дефицита пенсионной системы.

Одни эксперты услышали в этом угрозу «бюджетному правилу». «Если речь идет о финансировании текущего дефицита Пенсионного Фонда России, то можно говорить о намерении ослабить бюджетную политику, то есть найти способ для использования этих сбережений (нефтегазовых доходов) на текущие расходы по сути. Это некая такая уловка, чтобы формально сохранить бюджетное правило, но, в тоже время, текущие расходы бюджета увеличить» — отмечают эксперты.

Кудрин же считает, что речь идет не столько о сиюминутных тратах, а о разработке правил и механизмов расходования Фонда национального благосостояния России. По его словам, этим надо было заняться гораздо раньше. «Конечно, я бы не хотел, чтобы этот фонд тратился на дефицит Пенсионного фонда сейчас, потому что впереди будут еще более серьезные вызовы. Их нужно четче просчитать, определить примерное правило, когда этот фонд мог бы начать тратиться... Безусловно, его придется тратить», — отметил Кудрин, добавив, что это связано с усиливающимися демографическими проблемами.

Одной из главных неожиданностей стало предложение рассмотреть альтернативы Росфинагентству, которое должно было управлять госдолгом, средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Эксперты усмотрели в этом однозначное решение отказаться от создания новой структуры.

При этом год назад, в предыдущем бюджетном послании, президент заявил, что необходимо создать все условия для того, чтобы уже в начале 2013 года Росфинагентство смогло приступить к своей практической деятельности. По всей видимости, работать агентство не начнет, тем более что ЦБ РФ уже получил поручение разработать новые механизмы управления международными резервами.

Если проанализировать содержание ежегодных посланий Президента Федеральному Собранию РФ за несколько лет, то становится очевидно, что курс преобразо-

ваний переходит из политического русла в экономическое и социальное. Проведенные преобразования по укреплению государственности, повышению эффективности управления и разграничению полномочий позволяют строить долгосрочные экономические цели. От регионов требуются более высокие темпы роста промышленности и ВВП. Но для этого центр должен обеспечить необходимые условия. В частности, я целиком поддерживаю позицию большинства регионов о том, что новая система разграничения полномочий требует пересмотра подходов к использованию ФЦП и программной части ФАИП, и остаюсь последовательным сторонником того, чтобы решающую роль в процессе программно-целевого регулирования экономики отвести регионам. Территории нуждаются во вложении инвестиционных средств федерального бюджета в развитие инфраструктурных объектов, позволяющих им наиболее эффективно использовать свои географические, природно-климатические, промышленные и другие ресурсы для повышения темпов экономического роста.

Основные приоритеты и направления финансовой политики на 2015–2016 гг.

Рассмотрим основные приоритеты и направления финансовой политики в свете бюджетного послания президента на 2015–2016 годы. В.В. Путин: «Главные требования к бюджетной политике — это поддержка экономического роста. В этом заключается основная цель нашей совместной работы»

Итак, основные цели и приоритеты:

1) Обеспечение устойчивости и сбалансированности бюджетной системы, гарантия безусловного выполнения обязательств государства. В.В. Путин: «Госпрограммы на практике должны увязывать стратегические и бюджетные элементы планирования, установить общие требования к политике федеральных ведомств и регионов в соответствующих сферах, а в конечном счёте стать инструментом выработки и реализации государственной политики на долгосрочную перспективу».

2) Оптимизирование структуры бюджета, перераспределение резервов. В.В. Путин: «Должна увеличиваться доля тех расходов, которые дают наибольший эффект для экономического роста и социального развития»;

3) Принятие принципиальных решений по пенсионной формуле.

В.В. Путин: «Первоочередной задачей является принятие новой пенсионной формулы, которая должна обеспечивать не только поддержание покупательной способности пенсий, их дифференциацию в зависимости от стажа и заработка граждан, стимулирование граждан к более позднему выходу на пенсию, но и устойчивую тенденцию к уменьшению зависимости пенсионной системы от трансфертов федерального бюджета при сохранении приемлемой для бизнеса страховой нагрузки»;

4) Развитие программно-целевых методов управления. В.В. Путин: «Государственные программы Российской Федерации должны стать ключевым механизмом,

с помощью которого увязываются стратегическое и бюджетное планирование»

5) Создание новых механизмов финансирования развития инфраструктуры. В.В. Путин: «Надо добиться мультипликативного эффекта для всей экономики, обеспечить безусловную сохранность и возвратность средств»;

6) Переход к формированию государственного задания на оказание государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам на основе единого перечня таких услуг и единых нормативов их финансового обеспечения. В.В. Путин: «Для повышения доступности и качества оказания государственных услуг необходимо решить три задачи. Первая — законодательное закрепление порядка формирования единого базового перечня государственных (муниципальных) услуг. Вторая — создание единой методологии расчета нормативных затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги. Третья — включение основных параметров государственного задания в состав целевых показателей выполнения соответствующих государственных программ».

7) Повышение конкурентоспособности налоговой системы. В.В. Путин: «Надо ограничить возможность оптимизации налогов на легальной основе и перевода прибыли в офшоры, повысить фискальную нагрузку на собственников престижного, дорогого имущества. Словом, мы должны создать такие налоговые условия, чтобы вкладывать деньги в Россию было выгоднее, чем прятать их где-то на островах или тратить на предметы роскоши».

8) Изменение системы межбюджетных отношений. В.В. Путин: «Субъекты Федерации должны получить возможность планировать свою работу, планировать, не опасаясь постоянных изменений «правил игры», исходя из понятного объёма софинансирования со стороны федерального бюджета»

9) Обеспечение прозрачности и открытости госбюджета. В.В. Путин: «В доступной и понятной людям форме надо показать, на какие цели и в каком объёме направляются бюджетные ресурсы, какие результаты планируется достичь и какие на самом деле достигнуты, чтобы гражданам могли самостоятельно сделать выводы об эффективности расходов, целевом использовании средств и вообще об эффективности работы государственного аппарата».

При разработке мер в области налоговой политики, которые предполагается реализовать в 2014–2016 годах, будет продолжена реализация целей и задач, предусмотренных в предыдущие годы.

В долгосрочном периоде будет сохранена действующая система налогообложения доходов физических лиц с единой ставкой для большинства видов доходов в размере 13 процентов. Введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц не планируется.

В Государственной Думе рассматриваются внесенные Правительством Российской Федерации проекты федеральных законов, предусматривающие предоставление налоговых вычетов в отношении социально значимых выплат (доходов):

— компенсационные выплаты, связанные с бесплатной выдачей работникам, занятым на работах с вредными условиями труда, молока (других равноценных пищевых продуктов) или соответствующих выплат в денежной форме, а также бесплатной выдачей лечебно-профилактического питания;

— гранты Президента Российской Федерации, выделяемые для проведения научных исследований, и гранты, предоставленные для поддержки науки и образования, культуры и искусства в Российской Федерации;

— материальная помощь, выплачиваемая органами службы занятости безработным гражданам, утратившим право на пособие по безработице, а также гражданам в период профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации по направлению органов службы занятости;

— материальная помощь, выплачиваемая из стипендиального фонда студентам;

— оплата стоимости проезда физических лиц, проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, к месту проведения отпуска (отдыха) на территории Российской Федерации и обратно и провоза их багажа;

— денежные средства, выплачиваемые органами службы занятости в связи с направлением их на работу или обучение в другую местность.

Также предполагается исключить ограничение на сумму доходов, освобождаемых от налогообложения, в отношении доходов в виде помощи и подарков, получаемых ветеранами Великой Отечественной войны, инвалидами Великой Отечественной войны и т.д.

В качестве наиболее значимого изменения следует предусмотреть переход от действующего в настоящее время принципа предоставления имущественного налогового вычета по НДФЛ (предоставляемого при приобретении жилья) применительно только к одному приобретаемому объекту имущества. В настоящее время при применении этого вычета его общий размер зачастую по различным причинам не может быть использован полностью. Для устранения этого предлагается перейти к принципу предоставления указанного вычета налогоплательщику вне зависимости от количества таких объектов (долей в приобретаемых объектах), в пределах установленного максимального размера имущественного налогового вычета, предоставляемого налогоплательщику в сумме до 2 млн. рублей.

Создание стимулов для долгосрочных инвестиций на финансовых рынках следует осуществлять путем создания равных или сопоставимых налоговых условий для всех видов долгосрочных инвестиций физических лиц, в некоторых случаях вводя новые льготы, а в других — ужесточая применяемые в настоящее время ограничения.

В целях выравнивания налоговых условий для инвестиций физических лиц в различные виды активов предлагаются следующие подходы:

1) Введение инвестиционного налогового вычета в размере положительного финансового результата, полученного налогоплательщиком в налоговом периоде от реализации (погашения) ценных бумаг с обязательным централизованным хранением, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг и находившихся в собственности налогоплательщика более 3 лет, а также инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, состоящих из указанных выше ценных бумаг и находившихся в собственности налогоплательщика более 3 лет. При этом для того, чтобы не предоставлять подобного вычета при получении доходов от прямых инвестиций следует ограничить предельную сумму доходов, освобождаемых от налогообложения при продаже акций, величиной финансового результата, получаемого от реализации количества акций, в размере не более 3 млн. руб. за каждый год владения ценными бумагами.

2) Освобождение от налогообложения процентов, получаемых физическими лицами по банковским вкладам. Для банковских вкладов следует изменить действующее ограничение, устанавливающее лимит на размер освобождаемых процентов по вкладам в рублях, снизив его до величины ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной на 3 процентных пункта, а по вкладам в иностранной валюте — до 6 процентов годовых.

В долгосрочном периоде (с 2018—2020 годов) возможно также установление абсолютного значения предельной суммы освобождаемых процентов для физического лица, а также применение аналогичных правил с налогообложения НДФЛ получаемых процентных доходов по обращающимся облигациям с обязательным централизованным хранением.

3) Освобождение от налогообложения доходов физических лиц от реализации жилой недвижимости, земельных участков, гаражей и долей в указанном имуществе.

В части освобождения от налогообложения доходов от реализации жилой недвижимости и иного недвижимого имущества необходимо установить, что такое освобождение должно предоставляться только в том случае, если в собственности налогоплательщика на дату продажи объекта имущества помимо продаваемого объекта не находилось более трех таких объектов.

4) В законодательство о ценных бумагах будет включено понятие «индивидуальный инвестиционный счет», а также требования к осуществлению профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, связанные с ведением индивидуальных инвестиционных счетов.

Вместе с введением такого инструмента будут предложены поправки в части налогообложения соответствующих доходов. В частности, будет предложено, чтобы физические лица получили возможность по своему выбору воспользоваться либо инвестиционным налоговым вычетом в сумме денежных средств, внесенных на такой индивидуальный инвестиционный счет, но не более 400 тыс.

рублей за налоговый период, либо в сумме доходов, полученных по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете, при условии истечения не менее пяти лет с даты заключения налогоплательщиком договора на ведение индивидуального инвестиционного счета.

Однако, если в 2018–2020 годах будет принято решение об установлении абсолютной величины освобождаемых процентов по банковским вкладам, это потребует существенных изменений в части налогового администрирования.

В рамках создания Международного финансового центра будет продолжена работа по совершенствованию системы налогообложения и уплаты налогов на финансовых рынках.

Упрощение налогового учета предлагается осуществлять путем выявления и корректировки норм налогообложения прибыли организаций, вызывающих сложности при ведении учета, а также ограничивающих возможности использования одинаковых правил налогового и бухгалтерского учета, при сохранении действующего подхода к определению налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Для обеспечения адресности предоставления налоговых преференций по налогу на прибыль организаций предполагается введение в законодательство Российской Федерации новой категории — участник инвестиционного проекта, реализуемого на территориях Дальневосточного федерального округа, Забайкальского края, Республики Бурятия или Иркутской области. Для участника инвестиционного проекта в качестве мер налогового стимулирования предлагается на период 10 лет реализации инвестиционного проекта установить ставку налога на прибыль организаций в части, зачисляемой в федеральный бюджет, в размере 0 процентов. При этом начало отсчета соответствующего срока предлагается производить с того периода, когда были получены первые доходы от реализации товаров, на производство которых был направлен инвестиционный проект, но не позднее 5 (3) лет с момента включения соответствующего проекта в реестр (в зависимости от общего объема капитальных вложений, предполагаемых в рамках проекта). Для участников инвестиционного проекта предлагается предусмотреть

возможность снижения по решению органов государственной власти субъекта Российской Федерации ставки налога на прибыль организаций вплоть до ее обнуления в период первых 5 лет реализации инвестиционного проекта и установления ставки налога на прибыль организаций в размере не менее 10 процентов в течение последующих 5 лет реализации инвестиционного проекта.

Предполагается продление до 2016 года применения тарифа страховых взносов в государственные внебюджетные фонды Российской Федерации на уровне 2013 года — в отношении большинства плательщиков — 30 процентов и неперсонифицированного тарифа — 10 процентов сверх установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации. Также в соответствии с уже принятыми решениями о сроках действия льготных ставок тарифа будет происходить постепенный выход отдельных категорий плательщиков из льготного обложения страховыми взносами на общеустановленный тариф. При этом предполагается, что индивидуальные предприниматели будут уплачивать взносы за себя по дифференцированному тарифу в зависимости от величины их годового дохода.

Важным направлением налоговой политики Российской Федерации до 2018 года является переход к налогу на недвижимое имущество не только для физических лиц, но и для организаций. Предполагается, что, как и в отношении физических лиц, новым налогом будет облагаться только недвижимое имущество, находящееся у организаций на праве собственности (хозяйственного ведения или оперативного управления). При этом предполагается, что новый налог будет отнесен к региональным налогам с передачей части поступающих сумм в местные бюджеты.

В части налогообложения акцизами в плановом периоде будет осуществляться индексация ставок акцизов с учетом реально складывающейся экономической ситуации. При этом на 2014 и 2015 годы, за некоторым исключением, предусматривается сохранение размеров ставок акцизов, установленных действующим на сегодняшний день законодательством о налогах и сборах.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. По состоянию на 2015 год. С комментариями к последним изменениям. — М.: Эксмо, 2015. — 656 с.
2. Конституция РФ (с учетом поправок от 30 дек. 2008; от 5 февр. 2014; от 21 марта 2014; от 21 июля 2014). — Ростов на Дону: Феникс, 2015. — 64 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Текст с изменениями и дополнениями на 20 января 2015 года. — М.: Эксмо, 2015. — 1120 с.
4. Александров, И. М. Субботина О. В. Бюджетная система Российской Федерации. Учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Дашков и К, 2010. — 448 с. (стр 311)
5. Годин, А. М., Горегляд В. П., Подпорина И. В. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. — 9-е изд., испр. и доп. — М.: Дашков и К, 2010. — 628 с. (стр 425)
6. Грицюк, Т. В., Котилко В. В., Лексин И. В. Бюджетная система Российской Федерации. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 560 с. (стр 93)
7. Грачевой, Е. Ю. Финансовое право. — М.: Проспект, 2014. — 648 с. (стр 153)

8. Грачева, Е. Ю. Финансовое право. Схемы с комментариями. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Проспект, 2015. — 112 с. (стр 42)
9. Курченко, Л. Ф. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни: Учебное пособие. — М.: Дашков и К, 2014. — 252 с. (стр 201)
10. Нешиной, А. С. Бюджетная система Российской Федерации. — 11-е изд., испр. и доп. — М.: Дашков и К, 2014. — 312 с. (стр 79)
11. Нешиной, А. С. Финансы и торговля в воспроизводственном процессе. Монография — М.: Дашков и К, 2014. — 560 с. (стр 166)
12. Поляка, Г. Б. Бюджетная система Российской Федерации. — М.: Проспект, 2015. — 440 с. (стр 91)
13. Дмитриева, О. Грачев И. Петухова Н. Ушаков Д. Швеи П. Пояснительная записка альтернативного бюджета на 2014 год. Российский экономический журнал, 2013, № 6, 6—14 с.
14. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2014—2016 годах. Журнал Финансы, 2013, № 4, 3—9 с.
15. Павличенко, О. В. Что нового ждет участников бюджетного процесса в 2014 году. Бюджетные организации. Экономика и учет, 2014, № 1, 10—16 с.
16. Интервью первого зам. министра финансов Татьяны Нестеренко. Бюджет — это всегда поиск приоритетов и компромиссов. Бюджетные организации. Экономика и учет, 2014, № 11, 9—12 с.
17. Обзор пресс-службой Минфина Республики Татарстан. Новации в бюджетном процессе. Журнал Финансы, 2013, № 4, 67—68 с.
18. <http://www.gks.ru/> официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
19. www.minfin.ru/ официальный сайт Министерства финансов РФ
20. <http://www.pravo.gov.ru/> официальный интернет-портал правовой информации

Сравнение систем налогообложения

Батыршина Алсу Фаргатовна, налоговый консультант
Компания Deloitte (г. Уфа)

В данной статье будут рассмотрены особенности системы налогообложения на примере стран: РФ, Германия, Эстония, Латвия, Финляндия.

В РФ, Германии, Латвии, Финляндии трёхуровневая налоговая система (федеральные (государственные) налоги; региональные налоги и сборы; местные налоги). В Эстонии — двухуровневая (федеральные (государственные) налоги; местные налоги).

Во всех вышеупомянутых странах акцизы, государственная пошлина, налог на прибыль относятся к федеральным налогам (таблица 1). Что примечательно, НДС и НДФЛ относятся к федеральным налогам в РФ, Латвии, Финляндии, Германии, а в Эстонии к местным (таблица 3). Отличительно от остальных сравниваемых стран в Эстонии к федеральным налогам относятся социальный налог, налог на азартные игры. Земельный налог в Латвии относится к региональным налогам (таблица 2), а в остальных сравниваемых странах — к местным. [3, с. 3]

Рассмотрим соотношение прямых и косвенных налогов в РФ, Германия, Латвия, Эстония, Финляндия (рисунок 1).

В отличие от Германии в РФ, Латвии, Эстонии, Финляндии преобладают косвенные налоги. В этих странах необходимо пересмотреть налоговую систему в сторону ее приближения к англосаксонской модели, то есть к преобладанию прямых налогов. Косвенные налоги скрывают

от каждого гражданина ту сумму, которую он платит государству, тогда как прямой налог ничем не «замаскирован», взимается открыто. Прямые налоги побуждают граждан контролировать правительство, тогда как косвенные налоги подавляют всякое стремление к самоуправлению. Чем больше будет косвенных налогов, тем менее прозрачна и более запутана будет налоговая система. Решение об усилении роли косвенных налогов в финансовой системе может привести к увеличению бюджетного дефицита и, возможно, обострению социальных проблем.

На диаграмме (рисунок 1) соотношения прямых и косвенных налогов Германии выделена значительная доля социального страхования (45 %), что является важнейшей характеристикой социально ответственного государства. Похожее соотношение наблюдается также в Бельгии, Австрии, Франции и Нидерландах. В то же время в Германии, несмотря на высокопрофессиональную рабочую силу, хорошо развитую инфраструктуру и другие привлекательные для иностранных инвесторов факторы, высокие налоги часто препятствуют увеличению капиталовложений.

Подробнее остановимся на рейтинге налогового администрирования в РФ, Германии, Латвии, Эстонии, Финляндии за 2014 и 2015 гг. (рисунок 2). В отличие от ранее перечисленных стран Россия в 2015 году по сравнению с прошедшим поднялась с 64 места на 62 в рейтинге налогового админист-

Таблица 1. Федеральные (государственные) налоги в разрезе стран: РФ, Германия, Латвия, Эстония, Финляндия

	РФ	Германия	Латвия	Эстония	Финляндия
акцизы	+	+	+	+	+
гос.пошлина	+	+	+	+	+
налоги на прибыль	+	+	+	+	+
НДС	+	+	+	-	+
налог на грузовые автомобили	-	+	-	+	-
НДФЛ	+	+	+	-	+
НДПИ (налог на природные ресурсы)	+	-	+	-	-
налог на азартные игры	-	-	-	+	-
социальный налог	-	-	-	+	-
гос. соц. страхование	-	-	+	-	-
сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	+	-	-	-	-
водный налог	+	-	-	-	-

Таблица 2. Региональные налоги и сборы в разрезе стран: РФ, Германия, Латвия, Эстония, Финляндия

	РФ	Германия	Латвия	Эстония	Финляндия
транспортный налог	+	+	-	X	-
налог на игорный бизнес	+	-	-	X	-
налог на имущество организаций	-	-	+	X	+
налог на лотереи и азартные игры	-	-	+	X	-
налог на легковые автомобили и мотоциклы	-	-	+	X	-
налог на недвижимость	-	-	+	X	-
земельный налог	-	-	+	X	-
отчисления по безработице и пенсионные	-	-	-	X	+
налог на наследство	-	+	-	X	-

Таблица 3. Местные налоги в разрезе стран: РФ, Германия, Латвия, Эстония, Финляндия

	РФ	Германия	Латвия	Эстония	Финляндия
торговый сбор	+	-	-	-	-
налог на электроэнергию	-	-	+	-	-
налог для микропредприятий	-	-	+	-	-
налог на эксплуатацию транспортных средств	-	-	+	-	-
налог на легковой транспорт предприятий	-	-	+	-	-
НДФЛ	-	-	-	+	-
земельный налог	+	+	-	+	+
промышленный налог	-	+	-	-	-
церковный налог	-	+	-	-	-
налог на собак	-	+	-	-	-
налог на охоту и рыболовлю	-	+	-	-	-
НДС	-	-	-	+	-
социальный налог	-	-	-	+	-
налог на тяжеловесные транспортные средства	-	-	-	+	-
налог на тяжеловесные транспортные средства	-	-	-	+	-
налог на имущество	+	+	-	+	-

стрирования, что, несомненно, является положительным моментом. Существенное улучшение позиции России в мировом рейтинге ведения бизнеса обусловлено в этом году изменением методики подсчета. Во все предыдущие года обо всей стране судили по ее столице. Исследователи брали Москву в качестве эталона и по ней делали выводы об удобстве ведения бизнеса во всей стране. Эта практика применяется для всех стран. Для России, в расчет теперь будут брать данные по Санкт-Петербургу. Всемирный банк отметил ряд успешных бизнес-реформ, которые провела Россия за минувший год. Прежде всего, при помощи «дорожных карт» Национальной предпринимательской инициативы. Это до-

кументы, в которых содержится план работы органов власти по облегчению отдельных процедур, связанных с созданием и ведением собственного дела.

Так, авторы исследования отметили, что в России за последний год стало проще зарегистрировать предприятие — отменена обязательная предварительная оплата уставного капитала при создании новой компании. Также была упрощена процедура перерегистрации собственности. Представители всемирного банка отметили ускорение реформ, проводимых в России. Впрочем, РФ не вошла в десятку стран, которые за прошедший год продвинулись в рейтинге сильнее всего.

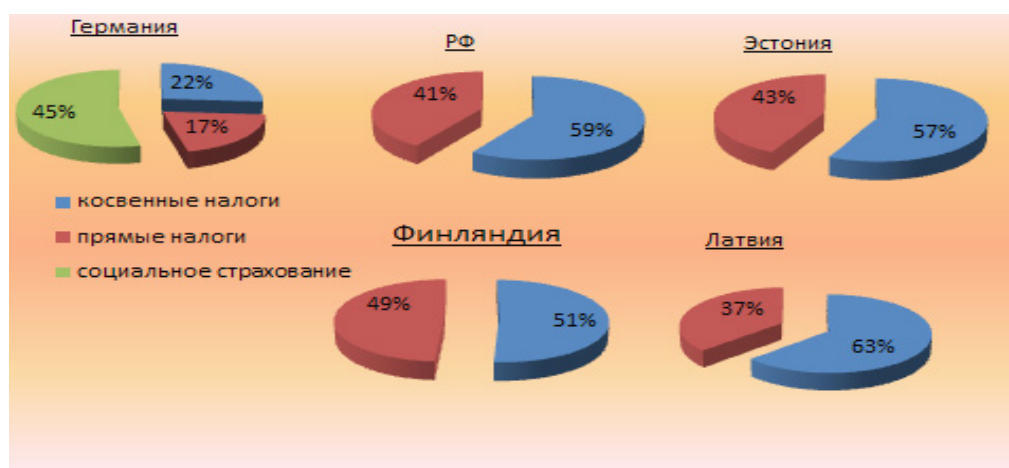


Рис. 1. Соотношение прямых и косвенных налогов в РФ, Германии, Латвии, Эстонии, Финляндии [1]

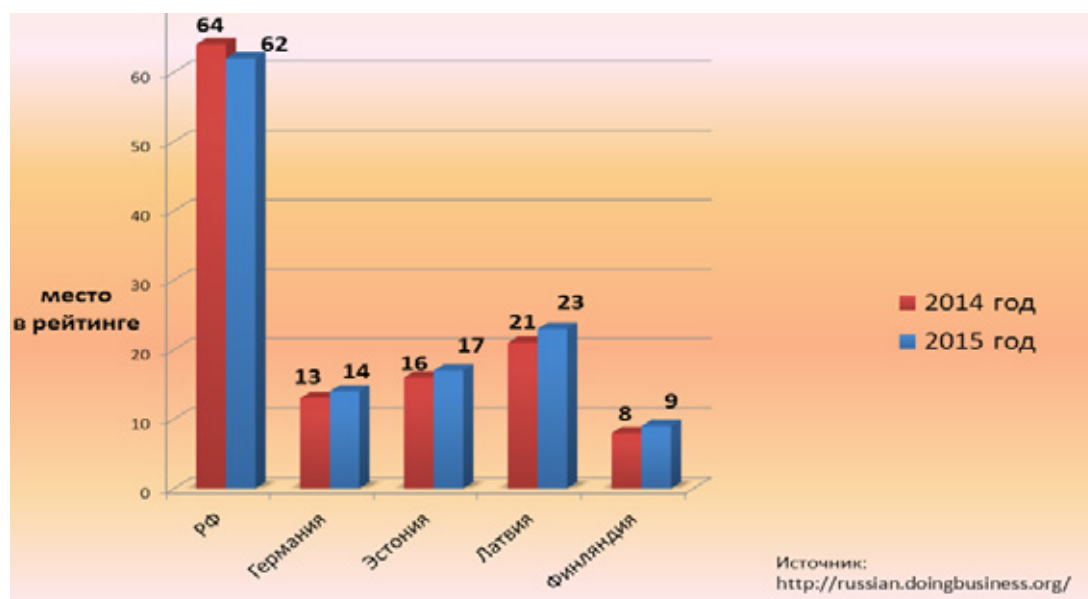


Рис. 2. Рейтинг налогового администрирования за 2014 и 2015 гг.

Таблица 4. Налоговое бремя [2]

	Страна	Уровень налоговой нагрузки, % от прибыли
1	Италия	68,3
2	Эстония	67,3
3	Франция	65,7
4	Беларусь	60,7
5	Украина	55,4
6	Россия	54,1
7	Германия	46,8
8	США	46,7
9	Польша	43,8
10	Литва	43,7
11	Турция	41,2
12	Финляндия	40,6
13	Испания	38,7
14	Латвия	36,6
15	Великобритания	35,5
16	Казахстан	28,6

Германия, Латвия, Эстония, Финляндия опустились в рейтинге на 1–2 пункта. Но, в целом, Россия сильно отстает от этих стран. Финляндия продолжает держаться в десятке.

В таблице 4 представлены показатели уровня налоговой нагрузки в разрезе стран.

Среди рассматриваемых стран (РФ, Германия, Эстония, Латвия, Финляндия) Эстония имеет наибольший уровень налоговой нагрузки (67 % от прибыли) при низких зарплатах, и это является одним из факторов повышения структурной безработицы. Такая ситуация в Эстонии способствует сохранению эмиграции.

Налоговая система Германии также характеризуется высокой налоговой нагрузкой, которая, прежде всего, об-

условлена высоким уровнем социального обеспечения, финансируемого за счет взносов и налогов.

В Латвии и в Финляндии низкое налоговое бремя, но также и низкий уровень социального обеспечения. Такая ситуация влечет за собой необходимость уменьшить налоговое бремя, повысив необлагаемый минимум и минимальную зарплату. В сфере налогов на рабочую силу планируется соблюдать предусмотренное законом снижение ставки подоходного налога с населения и не вводить дифференцированные ставки налога для различных уровней дохода.

Высокий уровень налоговой нагрузки России (54,1 % от прибыли) объясняется нерациональностью распределения налоговой нагрузки, сложностью и запутанностью

налогового законодательства, в ряде случаев двойным налогообложением.

В России стоит задача реформирования налоговой системы. Рациональное распределение налогового бре-

мени позволит не только увеличить собираемость налогов, но и сформировать у российских граждан психологию добросовестных налогоплательщиков, повысить налоговую культуру в стране.

Литература:

1. <http://russian.doingbusiness.org/>
2. Paying Taxes. PwC, 2014 г.
3. Тенденции развития налогообложения в Европе. Налоговед № 12, 2014 г.

Проблемы использования налоговых льгот

Богданова Галина Александровна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Сущность налоговых льгот заключается в закреплении налоговым законодательством права на предоставление отдельным категориям налогоплательщиков преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог или уплачивать его в меньшем размере. Для государства и налогоплательщиков наиболее важен ответ на вопрос: кому дается преимущество, в чем оно заключается, каковы цели его применения. Введение или отмена налоговых льгот, непременно, сопровождается глубоким анализом теории и практики их применения [2, 3, 5].

Опыт зарубежных стран показывает, что использование льгот в качестве инструмента регулирования экономики было связано с провозглашением концепции необходимости государственного вмешательства в экономику после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. и с распространением ее применения в последующие годы [1].

В наиболее развитых государствах, с помощью налоговых льгот решают проблемы повышения эффективности национальной экономики:

- осуществляя дифференцированное налогообложение;
- реализуя стратегию стимулирования развития приоритетных сфер экономики;
- модернизируя структуры экономики;
- осуществляя выравнивание социально-экономического развития регионов.

В России предоставление отдельных льгот в переходный период (1990-е гг.) не дало ожидаемых результатов. Реформа налоговой системы в 2000-х гг. отменила или сократила льготы по разным видам налогов, установила единую, независимую от величины дохода пропорциональную налоговую ставку по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ).

На сегодняшний день, Налоговый кодекс РФ устанавливает общий и пять специальных режимов налого-

обложения. Общий режим включает федеральные, региональные и местные налоги, по которым применяются льготы (за исключением налога на прибыль и акцизов). Четыре специальных режима представляют, по сути, налоговые льготы:

- единый сельскохозяйственный налог;
- упрощенная система налогообложения;
- патентная система налогообложения;
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Пятый специальный режим в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности решает проблему уклонения от уплаты налогов, используя заниженную или нулевую налоговую базу.

Введение в России нескольких специальных режимов в качестве льготного регулирования, дает возможность учесть не только тип организации (малые и микро предприятия — при упрощенной и патентной системе налогообложения), но и отраслевую специфику и проблемы вида экономической деятельности (сельское хозяйство, обслуживающие сферы — торговля, общественное питание и т.п., добывающая промышленность). Пятый специальный режим в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности решает проблему уклонения от уплаты налогов, используя заниженную или нулевую налоговую базу [6].

Налоговые льготы устанавливаются с учетом особенностей отдельных видов налогов и назначения их использования, исходя из сказанного, их можно классифицировать по следующим видам:

- полное или частичное освобождение от налога отдельных категорий налогоплательщиков или объектов налога;
- налоговые каникулы (освобождение от уплаты налога на определенный период отдельных категорий налогоплательщиков);
- необлагаемый минимум;

- налоговый вычет из налоговой базы;
- пониженная или нулевая ставка налога;
- перенос срока уплаты налога на более поздний срок в виде отсрочки или рассрочки, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита.

Налоговые каникулы предоставлялись по налогу на прибыль организаций вновь созданными малыми предприятиями в течение двух лет с момента создания. С первого января 2002 года все льготы по этому налогу были отменены (гл. 25 Налогового кодекса РФ). На сегодняшний день, когда особенно остро стоит вопрос о поддержке малого предпринимательства, снова ставится вопрос о восстановлении налоговых каникул для вновь создаваемых субъектов малого бизнеса.

Инвестиционный налоговый кредит (установлен ст. 64–68 первой части Налогового кодекса РФ) считается одной из наиболее перспективных форм налогового стимулирования. Основным преимуществом для организаций является его относительная «дешевизна» по сравнению с банковским кредитом. «Инвестиционный налоговый кредит» представляет собой обратную форму бюджетного финансирования на условиях возвратности, срочности и платности. Данная мера широко применяется в странах с развитой экономикой преимущественно с целью стимулирования капитальных вложений. Величина инвестиционного налогового кредита, как правило, определяется в установленном проценте от стоимости приобретаемых машин и оборудования. Механизм его использования предполагает уменьшение суммы платежа по налогу на прибыль с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов, то есть

льгота в виде отсрочки или рассрочки, инвестиционного налогового кредита предоставляется на платной основе. Это, безусловно, снижает значимость данной налоговой льготы.

Налоговые льготы — необязательный элемент налога и, в соответствии с Налоговым кодексом РФ налогоплательщик имеет право отказаться или приостановить действие льготы на один или несколько налоговых периодов, руководствуясь собственной выгодой. Например, применение льготы по НДС в виде освобождения от налога не дает права вычитать НДС по приобретенным товарам, работам, услугам и выставлять в счетах-фактурах НДС при реализации товаров, работ, услуг, что ведет к потере клиентов, имеющих право на вычет по приобретенным товарам (работам, услугам) [7].

Налоговые льготы уменьшают налоговую базу и сумму конкретного налога, подлежащую уплате, тем самым увеличивая доходы, остающиеся в распоряжении налогоплательщика, которые он может использовать для дальнейшего развития своего бизнеса. В то же время льготы по налогам в краткосрочный период уменьшают налоговые поступления в бюджет государства, сокращают его доходную часть и финансовое обеспечение выполнения государственных функций.

В долгосрочной перспективе экономически обоснованные налоговые льготы при вложении сэкономленных средств от их применения в предпринимательскую деятельность способствуют и развитию экономики, и расширению налоговой базы, и росту налоговых доходов бюджетов и финансовых возможностей реализации государством поставленных задач.

Литература:

1. Зарубежный опыт, тенденции и предпосылки развития в России налогового стимулирования НИОКР/Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, Г. А. Грачева [и др.] // Теория и практика общественного развития. — 2012. — № 10. — с. 27–28.
2. Майбуров, И. А. Теория и история налогообложения. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2007. 495 с.
3. Налоговая политика в социально-экономическом развитии стран с переходной экономикой/под ред. Р. С. Гринберга, З. Н. Кузнецовой. СПб.: Алетея. 2011. 392 с.
4. Основные статистические показатели. URL: <http://www.gks.ru>.
5. Пансков, В. Г. О некоторых теоретических аспектах содержания понятия «налоговая льгота» // Финансы и кредит. 2014. № 4. с. 43–49.
6. Сидорова, Н. И. Индикаторы эффективности специальных режимов налогообложения предпринимательства // Финансы и кредит. 2012. № 18. С. 2–9.
7. Сидорова, Н. И. Специфика и функции НДС // Финансы. 2008. № 2. с. 36–40.

Процессы руководства в области качества

Браун Алексей Александрович, студент;

Григорьев Михаил Георгиевич, инженер

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Введение. В современных экономических условиях наблюдается переход от рынка производителя к рынку потребителя. Потребитель начинает предъявлять свои требования к продукции, которые необходимо удовлетворить. Это заставляет производителей и поставщиков продукции уделять все большее внимание качеству и соответствию требованиям потребителей. Одним из эффективных инструментов достижения этих целей является система менеджмента качества. Однако СМК организации требует постоянного активного участия высшего руководства при ее разработке, внедрении, функционировании и совершенствовании.

Одним из видов данного участия является анализ СМК со стороны руководства. Однако в настоящее время не существует четких регламентированных правил проведения анализа СМК.

Исходя из требований стандартов ГОСТ ISO 9001—2011 и ГОСТ РВ 0015—002—2012, были выделены следующие процессы руководства организации по обеспечению деятельности в рамках системы менеджмента качества:

- Обязательства руководства;
- Ориентация на потребителя;
- Политика в области качества;
- Планирование;
- Обеспечение внутреннего обмена информацией;
- Анализ системы менеджмента качества со стороны руководства [1].

Общая цель данных процессов состоит в обеспечении со стороны высшего руководства единства целей и направлений деятельности организации, а также условий для разработки, внедрения, поддержания в рабочем состоянии СМК и постоянного улучшения ее результативности и деятельности организации в целом.

Обязательства руководства. Руководство возлагает на себя ответственность за общую организацию работ по разработке и внедрению системы менеджмента качества, за ее соответствие установленным требованиям, контроль ее результативности, повышение эффективности системы менеджмента качества с учетом интересов потребителей и обеспечение наличия свидетельств исполнения своих обязанностей [1].

Для этого руководство определяет ответственность, полномочия и порядок взаимодействия подразделений, а также организации с заинтересованными сторонами в процессе создания и обеспечения качества продукции [2].

Вся деятельность руководства в рамках системы менеджмента качества отражается в отчетных документах для обеспечения наличия свидетельств активной позиции в области качества.

Ориентация на потребителя. В рамках данного процесса руководство обеспечивает правильное понимание требований потребителей и их полное удовлетворение, вне зависимости от того, кто в организации осуществляет прямое взаимодействие с потребителями.

Для повышения удовлетворенности потребителей руководство организации идентифицирует их потребности, ожидания и обеспечивает:

- понимание этих потребностей и ожиданий;
- доведение требований потребителей до сотрудников организации;
- установление основных характеристик продукции;
- проведение необходимых мероприятий, обеспечивающих выполнение требований потребителей;
- проведение оценки удовлетворенности потребителей [1].

Политика в области качества. Для эффективного функционирования системы менеджмента качества в организации руководство разрабатывает и поддерживает в рабочем состоянии политику в области качества. Она отражает основные направления деятельности и обязательства организации, опирается на идентифицированные ожидания и требования потребителей, создает основу для целей и определяет направление развития организации. В политике в области качества руководство отражает свои основные приоритеты деятельности, в отношении заинтересованных сторон организации [3].

Политика в области качества предусматривает, в том числе, постоянное повышение результативности системы менеджмента качества и мероприятий по обеспечению качества продукции на всех стадиях жизненного цикла.

От руководства организации требуется периодически анализировать разработанную политику в области качества на постоянную пригодность. Результаты анализа должны быть документально оформлены и доведены до соответствующих подразделений организации. При этом следует корректировать цели и задачи, поставленные руководством перед подразделениями, для соответствия принятой политике в области качества [2].

Планирование. Данный процесс подразумевает планирование всей деятельности организации в рамках системы менеджмента качества. Это планирование направлено на:

- идентификацию процессов, обязательных для СМК, их очередность и взаимодействия;
- определение критериев и методов оценки эффективности системы менеджмента качества;
- обеспечение необходимыми ресурсами и информацией;

- обеспечение целостности СМК при планировании и внедрении изменений;

- разработку мероприятий по достижению целей в области качества [3].

При определении целей в области качества руководству следует иметь в виду необходимость того, чтобы цели были четко сформулированными, измеримыми и согласованными с политикой в области качества. Задача целей в области качества состоит в том, чтобы определить соответствие требованиям потребителей и нормативным документам, а также обеспечить эффективное функционирование и совершенствование системы менеджмента качества.

Результаты процесса планирования системы менеджмента качества отражаются в виде плановых документов по качеству, где прописываются цели, этапы, виды и структура работ для каждого подразделения организации [2]. Плановые документы (цели подразделений, план работы Совета по качеству, предупреждающие действия) должны быть взаимосвязаны по срокам, включать контрольные точки, для обеспечения возможности оценки требований к качеству продукции, и, при необходимости, список отчетных документов, соответствующих этим точкам [2].

Обеспечение внутреннего обмена информацией. Деятельность руководства в данном процессе сводится к определению и внедрению эффективного процесса внутреннего обмена информацией, связанной с системой менеджмента качества, политикой в области качества, требованиями потребителей и нормативных документов, целей и методов их достижения. Данная информация помогает в улучшении деятельности организации и обеспечивает непосредственное вовлечение работников в достижение целей в области качества.

Для внедрения процесса внутреннего обмена информацией руководство определяет состав и формы информационных документов, которые содержат:

- исходные данные для выполнения планируемых работ;

- способы решения задач для обеспечения выполнения требований;

- выходные данные и пути их реализации для последующего применения в выполняемых процессах системы менеджмента качества [3].

Для функционирования процесса обмена внутренней информацией руководство организации обеспечивает:

- сбор информации о результативности процессов и системы менеджмента качества;

- назначение отдельных лиц или подразделений, ответственных за сбор, анализ и распространение информации, и определение их функциональных обязанностей;

- установление надежных каналов информации между ее источниками и потребителями [3].

Анализ со стороны руководства. Анализ СМК руководством организации — один важнейших видов деятельности, результаты которого служат основой для принятия стратегических решений в области качества, включая улучшение процессов СМК.

В рамках данного процесса руководство организации проводит анализ системы менеджмента качества через запланированные интервалы времени.

Целями анализа СМК являются:

- определение пригодности, адекватности и эффективности системы менеджмента качества организации в удовлетворении нормативных требований и требований потребителей;

- определение возможностей улучшения системы менеджмента качества, в том числе определение пригодности, достаточности и результативности СМК, учитывая политику и цели в области качества;

- обеспечение и формирование данных для стратегического планирования целей организации, которые могут привести к улучшению ее деятельности [4].

Анализ СМК состоит из двух этапов:

- первый этап (подготовительный) заключается в сборе и обобщении данных о функционировании внедренной СМК;

- второй этап — проведение анализа и выработка решений на Совете по качеству.

Для проведения анализа руководство использует следующие входные данные, включающие:

- результаты внутренних и внешних аудитов системы менеджмента качества;

- показатели функционирования процессов СМК и соответствия требованиям;

- результаты функционирования процессов СМК и соответствие продукции требованиям контрактов (договоров) и ДС;

- обратную связь с потребителями;

- статус корректирующих и предупреждающих мероприятий;

- оценку результативности системы менеджмента качества;

- результаты предыдущих анализов со стороны руководства [3].

На первом этапе анализа СМК происходит сбор данных для расчета результативности процессов; анализ собранных данных и составление перечня оцениваемых параметров СМК; обобщение всех данных о деятельности организации и результативности процессов для предоставления их на рассмотрение Совета по качеству.

На втором этапе Совет по качеству на основании всех предоставленных материалов проводит окончательную оценку СМК и дает заключение:

- а) о результативности СМК;

- б) о пригодности СМК;

- в) о достаточности СМК.

На основании оценки СМК, а также внешних факторов Совет по качеству принимает решения:

- а) о повышении результативности СМК, процессов;

- б) об улучшении характеристик продукции с учетом требований потребителей;

- в) о потребностях в ресурсах.

Результаты анализа процессов СМК являются основой для разработки и реализации мероприятий по улучшению показателей процессов СМК, по улучшению характеристик продукции, сокращению потерь, удовлетворенности потребителей, по совершенствованию состава и содержания документации СМК [5].

Заключение. Обязательное участие руководства во внедрении и функционировании СМК является неотъемлемой частью успешного обеспечения качества продукции и деятельности предприятия. Стандарты ГОСТ ISO 9001—2011 и ГОСТ РВ 0015—002—2012 дают прямые рекомендации по организации данного участия. Применение этих рекомендаций гарантирует положительные результаты при построении и улучшении системы менеджмента качества на предприятии.

емлемой частью успешного обеспечения качества продукции и деятельности предприятия. Стандарты ГОСТ ISO 9001—2011 и ГОСТ РВ 0015—002—2012 дают прямые рекомендации по организации данного участия. Применение этих рекомендаций гарантирует положительные результаты при построении и улучшении системы менеджмента качества на предприятии.

Литература:

1. ГОСТ ISO 9001—2011 «Система менеджмента качества. Требования» — М.: Стандартинформ, 2012. — 28 с.
2. Морозова, О. А. ISO 9001: разработка, внедрение, сертификация, улучшение системы менеджмента качества: практическое руководство для специалистов по качеству/ведущий ред. О. А. Морозова. — обновленное изд. — СПб.: Форум Медиа, 2007. — 1018 с.
3. ГОСТ РВ 15.002—2003 «Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Система менеджмента качества. Общие требования» — М.: Стандартинформ, 2012. — 38 с.
4. ISO 9001 Consulting, Training and Auditing Services — электронный ресурс: URL: <http://www.askartsolutions.com>, свободный. Дата обращения: 08.02.2014.
5. Mark, A. Randig. ISO 9001 — Your Management Review — электронный ресурс: URL: http://www.masquality.com/White_Papers/WP_YourISO9001_ManagementReview_081507.html, свободный. Дата обращения: 03.03.2014.

Отражение международной ситуации в языке средств массовой информации (на примере китайского языка)

Букреева Татьяна Николаевна, преподаватель
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье на основе популярных слов и выражений, активно употребляемых китайскими средствами массовой информации в разные годы, было показано, какие события международного масштаба стали ключевыми в общественно-политической, культурной и экономической жизни Китая.

Ключевые слова: СМИ, международная ситуация, спорные территории, биткойн, Сноуден, дипломатия высокоскоростных железных дорог.

Средства массовой информации (СМИ) — система органов публичной передачи информации с помощью технических средств; обозначение средств повседневной практики сбора, обработки и распространения сообщений массовым аудиториям. В средствах массовой информации находят отражение все события, происходящие в международном сообществе, какой-либо стране, определенном регионе; освещаются события, касающиеся всех без исключения сфер жизни современного общества: политики, экономики, культуры, экологии и многих других.

Отражаемая в источниках информация всегда находит свой адресат, в зависимости от своей целевой направленности: новости экономики и политики — для людей, непосредственно связанных с этими сферами либо желающих всегда быть в курсе событий, шоу-бизнеса — для молодежи и так далее, примеров можно привести бесконечное множество. Пресса, радио и телевидение оказывают

большое влияние на аудиторию, поэтому СМИ еще называют «пятой властью», способной как привлечь внимание аудитории к определенной проблеме, так и отвлечь слушающих, смотрящих и читающих от определенных событий и происшествий в обществе. Несмотря на то, что СМИ информируют окружающих о происходящих событиях, но это не является односторонним процессом, так как они сами часто попадают под влияние этих событий.

В данной статье будет рассмотрено отражение международных событий в языке средств массовой информации на примере популярных слов и выражений в китайских СМИ в разные годы.

Во второй половине 2012 года одной из самых обсуждаемых тем была проблема спорных территорий, получившая кодовое имя «钓鱼岛» (Дяюйдао). Дяюйдао — архипелаг, расположенный в Восточно-Китайском море и состоящий из 11 небольших островов. 10 сентября

2012 года японское правительство заявило о намерении выкупить три острова архипелага для проведения стабильного и мирного администрирования [1]. Такое заявление вызвало яростный протест со стороны китайского правительства и китайского народа, но, протестуя, китайцы вели себя сдержанно и цивилизованно, используя в качестве средств выражения недовольства мирные демонстрации и иные мероприятия, хотя, как сообщают российские СМИ, имели место и антияпонские погромы на территории Китая. К тому же в ходе данного конфликта Китай выдвинул обвинения в адрес Японии, наекнув на её участие во Второй мировой войне на стороне фашизма и уличив её в попытках переписать послевоенную историю. Китай оказался не единственным, кто выдвигал в адрес Японии обвинения в попытках переписать итоги войны. В частности, настоятельно учить историю того периода Токио ранее рекомендовала Москва в ответ на японские претензии на Курилы [5].

Другое популярное выражение 2012 года связано не столько с политическими событиями, сколько с экономикой Китая и зарубежных стран. Фраза «走出去» или «выход на международный рынок» также получила распространение в 2012 году, когда китайские предприятия начали активно совершать инвестиции за рубежом и заниматься транснациональным бизнесом. Хотя «выход на международный рынок» ещё с 2001 года приобрёл статус государственной стратегии развития, именно в 2012 году процесс приобретения контрольных пакетов акций и присоединения иностранных компаний достигли пика [1]. В этой связи многие крупные китайские компании, вышедшие на мировой рынок, активизировали свое общение со средствами массовой информации, пытаясь посредством тесного общения с которыми сформировать положительный имидж предприятия у зарубежных клиентов.

В 2013 году словом, потрясшем весь мир экономики, стало понятие, обозначающее электронные деньги 比特币 (BitCoin) — криптовалюта. Данная система была разработана в 2008 году Садоси Накамото. В 2013 биткойн, словно огромный пожар, распространился по всему земному шару. В течение года цены на биткойны стремительно менялись, взлетев с 13 долларов США (начало года) до 1214 долларов США за биткойн (декабрь). В настоящее время только правительство Германии признало юридический и налоговый статус биткойнов, другие страны не признают правовой статус данной «валюты». В начале декабря Народный банк Китая (Центральный банк КНР) объявил о том, что система биткойн в Китае не рекомендована для проведения кредитных операций, но при этом является открытой для частных лиц [4].

В ноябре 2013 года Эдвард Сноуден, американский технический специалист, бывший сотрудник Центрального разведывательного управления США и Агентства национальной безопасности США, был признан «Человеком года», а его имя с 2013 года стало часто мелькать в заголовках статей, а также на первых полосах газет всего

мира, в том числе китайских. В июне 2013 года он передал английской газете «Гардиан» (The Guardian) и газете «Вашингтон пост» (The Washington Post) данные о программах слежки спецслужб Соединённых Штатов и Великобритании за дипломатами, компаниями и обычными пользователями Интернета. Это дело стало величайшим политическим скандалом за последние несколько десятилетий и широко освещалось китайской прессой, а фамилия Сноуден 斯诺登 вошла в китайский рейтинг популярных слов 2013 года.

2014 год обогатил китайский язык ещё одним выражением «高铁外交» или «дипломатия высокоскоростных железных дорог». В октябре 2014 года Россия и Китай подписали меморандум о сотрудничестве в сфере высокоскоростных железных дорог в целях продвижения строительства евразийского высокоскоростного транспортного коридора из Пекина в Москву, также известного в России как новый «шёлковый путь». Фактически, китайская «дипломатия высокоскоростных железных дорог» началась ещё в октябре 2013 года, но встреча 2014 года была знаменательна тем, что явилась первой зарубежной презентацией китайских предприятий по изготовлению высокоскоростных поездов с участием премьера Госсовета страны [2].

Исчезновение 8 марта 2014 года самолёта авиарейса МН370, отправившегося из Куала-Лумпурского международного аэропорта в Пекинский столичный аэропорт, стало одной из взбудораживших мировое сообщество тем. Таинственные обстоятельства исчезновения не давали покоя ни людям, ни спасательным и поисковым отрядам [2]. Не удивительно, что трагическое выражение «失联» (букв. потеря связи) стало одним из самых запрашиваемых в поисковиках и самых часто повторяемых дикторами телевидения и авторами газетных статей.

Много было сказано об экономике, актуальных новостях, но мир живёт не только этим. Новости шоу-бизнеса и культуры занимают не самое последнее место в рейтинге поисковых запросов.

В 2012 году самой популярной песней, которую можно было услышать отовсюду, стал хит корейского репера PSY «Gangnam Style». К декабрю 2012 года песня набрала свыше 900 млн. просмотров на YouTube. Благодаря запоминающемуся мотиву, незамысловатому танцу и практически отсутствующему смыслу, песня смогла удовлетворить эстетические потребности широких масс по всему миру [3]. Эта корейская песня получила отклик не только в виде огромного количества просмотров, но и множества пародий, в том числе и китайских, самой обсуждаемой из которых стал китайский хит «江南Style» (букв. «стиль Цзяннань»).

В данной статье была сделана попытка на реально существующих примерах показать насколько остро и оперативно средства массовой информации реагируют на малейшие изменения текущей ситуации. Это было рассмотрено со стороны международных событий, не затрагивая важные и популярные темы национального мас-

штаба. Необходимо осознать, что международную обстановку можно правильно оценить лишь проанализировав её с разных точек зрения, не придерживаясь какой-либо одной, которая может оказаться всего-навсего

удобной для кого-то позицией в данном вопросе. Как уже говорилось в начале статьи, не только средства массовой информации отражают международную ситуацию, но и международная ситуация влияет на СМИ.

Литература:

1. Популярные слова 2012-го года. // Китай. — 2013. — № 1 (87). — с. 48–59.
2. Ключевые слова — 2014. // Китай. — 2015. — № 1 (111). — с. 40–51.
3. Десятка популярных слов 2012 года. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.baikе.com/wiki/2012年度十大热词>, свободный.
4. Народный банк Китая обвалил курс биткойна [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2013/12/18/bitdown/>, свободный.
5. Букреева, Т.Н. Российско-китайское военное сотрудничество как перспектива обеспечения национальной безопасности двух стран [Текст]/Т.Н. Букреева // II международная научно-практическая конференция «Россия и Китай: новый вектор развития социально-экономического сотрудничества». Материалы конференции. — Благовещенск: Амурский государственный университет, 2013. — с. 50–53.

Качество социальных услуг: методологические и правовые проблемы

Бурнадз Т. И., аспирант

Курский государственный медицинский университет

В статье исследуется феномен качества социальных услуг в методологическом и теоретическом контексте с учетом современных проблем управления социальной сферой.

Ключевые слова: социальная услуга, социальная сфера, рынок платных услуг, управление качеством социальных услуг.

Услуги социальной сферы являются важным инфраструктурным компонентом реализации социальной политики и повышения качества жизни населения.

В настоящее время и в Российской Федерации управление социальной сферой все больше становится предметом внимания и ответственности органов власти регионального уровня. Со стороны Правительства Российской Федерации в силу долгой стагнации и инерционного характера развития длительное время социальной сфере уделялось мало внимания, обусловленное принципом остаточного финансирования и сильной централизацией системы регионального управления социальной сферой. В результате в стране отмечается слабость системы управления услугами социальной сферы, пришли в упадок многие объекты социальной сферы.

Главная закономерность современного экономического развития — опережающий рост сферы услуг по сравнению с производственным сектором. За два с лишним века менялись не только производственные результаты, связанные со сферой услуг, но и воззрения ученых, специалистов на природу услуги.

Взгляды различных авторов на природу социальной услуги в исследованиях большей степени касаются ее свойств и качеств в аспектах использования [...].

При этом немногие исследователи рассматривают родовую природу услуги с учетом системного подхода и в кон-

тексте разрабатываемых механизмов управления ее качеством. Так, по мнению, Куркиной М.П. [2], родовая природа социальной услуги как феномена и как научной категории представляет собой системное образование свойств, присущих качественной сущности трех сфер человеческой деятельности и жизнедеятельности: материальной, социальной, социально-культурной (духовной). Материализация и трансформация неосознаваемых (энергетических, информационных или других) свойств предметов деятельности в процессе обмена, способствующие удовлетворению потребностей выступает как экономическая форма услуги. С социальной точки зрения, услуга — это взаимодействие заказчика, имеющего конкретную потребность и субъекта деятельности посредством социального заказа. В сфере духовного производства, услуга выступает в качестве реализации знаний, умений, навыков субъектов социально-экономической сферы как функция воспроизводства человеческого потенциала, несущих качественные характеристики и свойства культурного характера, ценностные основания в процессе обмена ресурсами и удовлетворения потребностей.

Однако важен еще управленческий аспект в исследовании феномена услуги, особенно актуальный на современном этапе. Как управленческая категория услуга представляет собой результат деятельности субъекта,

ее предоставляющего и форму ее материализации, которой свойственны объективные характеристики как доступность, качество, своевременность и другие, а также субъективные характеристики в форме представлений потребителя о результате, удовлетворяющем его потребность [2].

Основными параметрами управления социальными услугами является качество и доступность. Поэтому необходима действенная система оценки и управления социальными услугами. В качестве объекта оценки должны выступать:

- государственные (муниципальные) учреждения, оказывающие услуги населению в сферах образования, культуры, физической культуры и спорта, здравоохранения, социального обслуживания;

- организации иных форм собственности, осуществляющие деятельность по предоставлению социальных услуг в рамках выполнения государственного (муниципального) задания (заказа), а также за счет средств иных источников финансирования, вправе предоставить информацию о своей деятельности для включения их в перечень учреждений для проведения оценки качества работы организаций и формирования рейтингов их деятельности.

Независимость оценки, как правило, обеспечивается через разделение ролей, участвующих в ней субъектов. Так, общественные организации и профессиональные сообщества участвуют в формировании независимой системы оценки качества работы организаций: определение типов учреждений, показателей оценки, способов получения информации и подведение итогов оценки, включая анализ публичных рейтингов.

Потребители услуг и независимые эксперты участвуют в оценке при проведении опросов, онлайн-голосования в сети Интернет и иными способами, определенными общественными организациями и профессиональными сообществами.

Участие государственных органов и органов местного самоуправления ограничиваются обеспечением раскрытия информации. Однако в режиме ведомственного и государственного контроля сложность процедур оценки достаточно многогранная.

В развитых странах также сталкивались с недостаточностью ресурсов у государственного сектора и неэффективной координацией между национальным и местным уровнем управления в системе предоставляющей социальные услуги. Однако имеющаяся модель законодательной базы для административного надзора и контроля качества социальных услуг, оказываемых местными органами власти и неправительственными организациями в отдельных зарубежных странах отличается от российской модели управления в лучшую сторону [3].

Организация предоставления социальных услуг в России предполагает установление государственного задания автономным, бюджетным и казенным государственным учреждениям социального обслуживания. Организационно-правовые формы этих учреждений регионы

определяют сами. Те объемы, что не вошли в государственное задание, но являются ответственностью региональной власти, составляет предмет формирования государственного заказа на предоставление социальных услуг. В его исполнении на конкурсной основе могут участвовать организации всех организационно-правовых форм, в том числе и частные предприниматели [1].

В настоящее время разрабатываются и реализуются меры, направленные на расширение участия негосударственного сектора экономики в оказании социальных услуг: формируются условия для расширения доступа негосударственных организаций к бюджетному финансированию; определяются механизмы поддержки негосударственных организаций, предоставляющих услуги в социальной сфере; развиваются формы государственно-частного партнерства в социальной сфере. Этот процесс сопряжен с рядом проблем и рисков, касающихся каждого из элементов системы: заказчика, поставщика и потребителя.

С целью определения степени готовности бизнеса как субъекта управления и участника на рынке социальных услуг Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации совместно с Российским управленческим сообществом участников президентской программы подготовки управленческих кадров (РУС) с 11 по 18 декабря 2015 года был проведен экспертный опрос по вопросу готовности их участия в процессе разгосударствления сферы социальных услуг (рис 1).

Очевидно, что для бизнеса как субъекта управления существуют выгоды для участия как поставщика социальных услуг:

- быстрое реагирование на потребности рынка;
- коммерческая заинтересованность в развитии инновационных подходов, динамичность, гибкость;
- стремление к повышению качества и конкурентоспособности.

Однако пока не проработаны нормативно-правовые основы управления услугами социальной сферы в полисубъектной среде, существуют следующие риски передачи их в сектор бизнеса:

- необоснованное ценообразование, недоверие населения к бизнесу,
- незащищенность социальной сферы от рисков недобросовестных исполнителей,
- неконтролируемость качества исполнения услуг,
- риски образования теневого сектора,
- отсутствие готовых баз данных о потребителях социальных услуг,
- низкая культура социальной ответственности,
- отсутствие адекватной поддержки со стороны государства.

В то же время бизнес как полноправный и статусный субъект регионального управления играет значительную роль в социально-экономическом развитии региона. Средний бизнес в большей мере зависит от внутренней экономической конъюнктуры и вынужден вести конку-

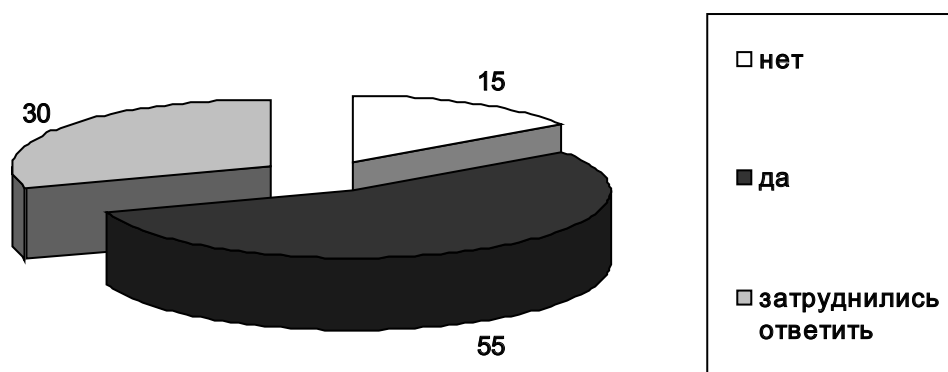


Рис. 1. Результаты опроса предпринимателей о готовности их участия в процессе разгосударствления сферы социальных услуг, %

рентную борьбу внутри своей группы, а также с крупным отечественным и иностранным капиталом. Это и определяет заинтересованность среднего предпринимательства в защите на внутреннем рынке путём проведения протекционистской государственной экономической политики и формирования, определённых правил рыночных отношений, что предопределяет более тесную связь среднего предпринимательства с национальными интересами [4].

Дальнейшая модернизация системы управления социальной сферой требует выработки региональных подходов к процессу управления с точки зрения формирования, реализации, контроля состояния функционирования механизмов управления социальными услугами. Под механизмом понимается устойчивая структура взаимодействия субъектов управления по поводу использования ресурсов при формировании и реализации социальной политики, предоставлении социальных услуг. Оценка нормативно-правового механизма управления системой социальных услуг Курской области показала, что основное

количество нормативно-правовых актов, действующих в социальной сфере, выработаны и приняты в рамках реализации федеральной социальной политики. Имеющиеся диспропорции в развитии социальной сферы привели к необходимости принятия нового федерального закона о социальном обслуживании граждан, сильной стороной которого является использование индивидуального подхода к получателям социальных услуг. Одной из ключевых проблем социальной сферы региона выступает отсутствие закона о социальном заказе, который позволит частным структурам оказывать услуги гражданам и более эффективно использовать бюджетные средства, выделяемые для данных целей [5].

Принципиальная и неизбежная ориентация бизнеса на прибыль при предоставлении социальных услуг, иногда идущая в разрез интересам заказчика (государства, общества, частного лица) также является дополнительным риском. Поэтому крайне важно внедрение дополнительных стандартов для контроля качества услуг.

Литература:

1. Куркина, М.П. Уровень и качество жизни в условиях старения населения/Куркина М.П./ — Курск: КГМУ, 2013—252 с.
2. Положительный опыт предоставления социальных услуг в странах Юго-Восточной Европы. Под ред. Илэйн Фулц, Мартин Трейси. Международная организация труда, 2008, 135 с.
3. Куркина, М.П. Оценка социального потенциала региона // Казанская наука. 2014. № 7. с. 194—196.
4. Куркина, М.П. Бизнес как субъект региональной системы управления // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10. с. 347—351.
5. Куркина, М.П. Концептуальные основы управления качеством социальных услуг в условиях модернизации // Экономика и предпринимательство, 2013, № 9 (38). с. 124—128.

Алгоритм управления транспортом нефти и газа на промыслах

Валиуллин Руслан Рашидович, магистрант

Уфимский государственный нефтяной технический университет (Республика Башкортостан)

В научной статье рассмотрены теоретические и методические вопросы управления товарными потоками нефти и газа в компаниях, осуществляющих разработку малодобитных месторождений.

Основная цель исследования — разработка рекомендаций по повышению экономической эффективности при транспортировке нефти с небольших и удаленных месторождений и снижения затрат на логистику на основе механизма оценки эффективности транспортно-логистической системы.

Ключевые слова: логистика, транспортно-логистическая система, экономическая эффективность, малодобитное нефтяное месторождение.

В статье мы рассмотрим механизм оценки эффективности транспорта нефти с небольших и удаленных месторождений разработанный с целью максимизации прибыли предприятия.

Доля месторождений с трудноизвлекаемым запасами нефти (с низкопроницаемыми и неоднородными пластами, с высоковязкими, высокосапонижающими и сернистыми нефтями, более глубокими горизонтами залегания и, как правило, удаленными от развитой инфраструктуры нефтедобычи и т.п.) в структуре запасов ряда крупных российских компаний уже в настоящее время составляет около 70%, а в структуре запасов мелких компаний 90—100%. [1]

Если учесть размер и удаленность малодобитных месторождений от существующих промысловых и магистральных трубопроводов можно сделать вывод, что в начальный период освоения месторождений нерентабельно осуществлять их разработку по традиционной схеме [2].

Изучение доступных научных публикаций по теории логистики и экономике транспорта показал, что значительная часть представленных в них моделей строится на классической транспортной задаче, представляет собой ее частные случаи или различные модификации.

Поскольку в настоящее время разработано достаточно много методов решения данной задачи (и соответствующих алгоритмов для ПК), то предполагается, что для каждой модели могут быть определены оптимальные варианты решения. К сожалению, ни в одной из рассмотренных работ по логистике не приведены ни исходные данные, ни примеры решения даже условных задач [3].

Логистический подход к управлению нефтедобычей предполагает распределение производственной программы нефтедобывающего предприятия по временным периодам между производственными подразделениями исходя из заданной интенсивности движения материального потока нефти, производственных возможностей и особенностей технологии добычи и транспортировки с таким расчетом, чтобы затраты на производство не превышали оптимальных затрат.

Затраты на транспортировку в значительной степени формируют уровень себестоимости нефти для нефтяных предприятий. Как правило, у нефтедобывающих предпри-

ятий имеются резервы эффективного использования транспортной системы. Эффективное использование транспортной системы требует от логистического менеджмента осознания взаимозависимости процесса бизнес-планирования, планирования финансовых и материальных потоков.

Нефтеперерабатывающему предприятию необходимо обеспечивать бесперебойную поставку нефти, но такое обеспечение поставок нефти возможно только при условии правильного планирования и прогнозирования логистических процессов, при этом обязательно должен учитываться рационализм, как стоимости транспортировки, так и сроки поставки.

Необходимо оптимизировать товарные потоки нефти, рационализация организации использования всех видов ресурсов, в т. ч. и малодобитных нефтяных месторождений, с учетом потребностей предприятия и запаса, с учетом долгосрочной перевозки и поставки нефти, самого метода транспортировки, учета параметров оптимизации распределения нефтеперевозок по виду транспорта.

Эффективное циркулирование товарных потоков нефти возможно только при правильном построении системы управления потоковыми процессами.

Основными задачами, которые необходимо решить при стратегическом планировании нефтедобычи из малых месторождений является окупаемость первоначальных затрат в обустройство данных месторождений, выбор способа внутренней транспортировки добываемой нефти, а также вопросы логистического и организационного обеспечения добычи нефти из малодобитных месторождений.

Основными критериями отбора нефтяных месторождений для осуществления предполагаемых расчетов по определению оптимальной стратегии освоения являются:

- Ограниченные или неопределенные запасы нефти;
- «Добывные» возможности скважин;
- Удаленность от существующих систем сбора нефти;
- Развитая система инфраструктуры (наличие подъездных путей, линий электропередач и т. п.)
- Удаленность от больших населенных пунктов.

Выбор наиболее оптимального способа транспорта нефти и газа с месторождения должен проводиться на стадии предпроектных проработок в результате проведения тщательных технико-экономических расчетов.

Определение эффективности проекта формирования транспортно-логистической системы представлено в виде алгоритма (рисунок 1).

В первом блоке используются морфологический метод исследования для решения задачи отбора наиболее рациональных вариантов организации перевозки с последую-

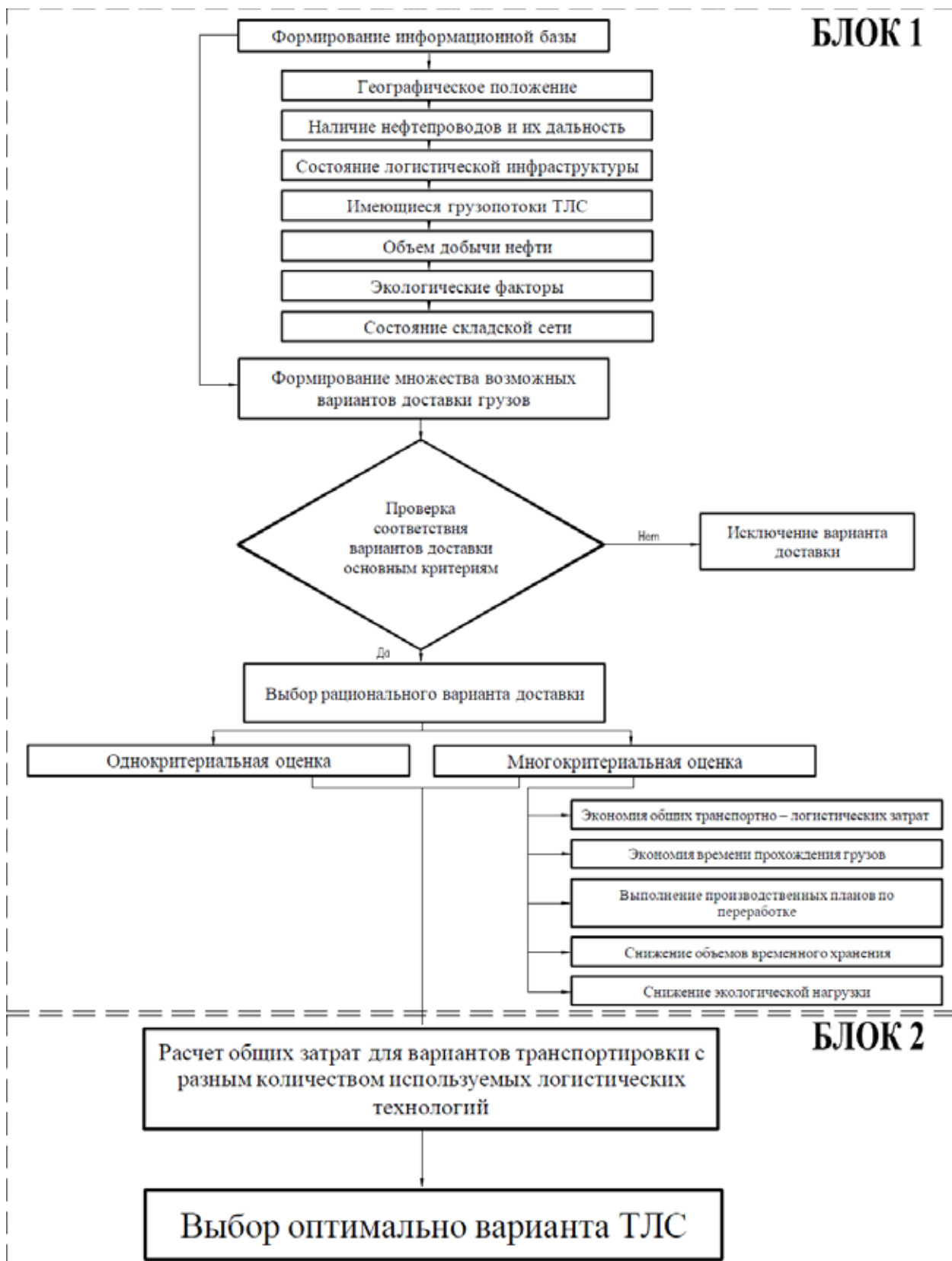


Рис. 1. Алгоритм формирования транспортно-логистической системы

ющим выбором единственного оптимального; решаемые здесь задачи не предполагают оптимизации цепи поставок.

Второй блок связан с оптимизацией транспортно-логистической цепи поставок и является уточняющим по отношению к первому блоку.

Процесс оценки эффективности данной системы проходит в несколько этапов. Дадим характеристику каждому из них:

Этап 1. Формирование информационной базы.

Этап 2. Проверка соответствия вариантов транспортно-логистических основным критериям и выбор рациональных вариантов транспортировки.

Этап 3. Выбор оптимальной транспортно-логистической системы при заданных критериях. Количество критериев может быть различным. При многокритериальной оценке производится группировка видов эффектов, основывающаяся на признаке — вид эффекта. Эффекты

сгруппированы в три агрегированные группы: экономический (экономия общих транспортно-логистических затрат, экономия времени прохождения грузов и экономия объемов складских запасов), экологический (снижение экологической нагрузки окружающей среды) и производственный.

Этап 4. Расчет общих затрат для вариантов транспортировки с разным количеством используемых логистических технологий и определение эффекта, ожидаемого к получению, при реализации данного проекта.

Этап 5. Выбор оптимального варианта транспортно-логистической системы.

На основе предложенного механизма оценки эффективности разработаны рекомендации по повышению экономической эффективности при транспортировке нефти с небольших и удаленных месторождений и снижения затрат на логистику.

Литература:

1. Крянев, Д. Ю., Жданов С. А. Научное обеспечение новых технологий разработки нефтяных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами // Бурение и нефть. 2012. № 8. 29 с. (Журнал)
2. Горячев, А. А., Туманов А. П. Сбор и транспорт нефти с небольших по запасам и удаленных от развитой инфраструктуры нефтяных месторождений. // Технологии добычи и использования углеводородов. 2014. № 2. 6 с. (Журнал)
3. Цвиринько, И. А. Методология, методы и модели управления логистическими бизнес-процессами. — СПб.: СПбГИЭУ, 2003. — 262 с.

Исследование факторов влияния на величину подушевого финансирования в системе здравоохранения Курской области

Вареник Ая Валерьевна, студент;
Гриб Николай Николаевич, студент;
Токмакова Анастасия Андреевна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье изучена взаимосвязь между индикаторами развития региона и величиной подушевого финансирования в системе здравоохранения на основе парных коэффициентов корреляции.

Ключевые слова: здравоохранение, величина подушевого финансирования, факторы социально-экономического развития региона, организация финансовых потоков в отрасли здравоохранения, Курская область.

К настоящему времени в стране сложилась смешанная бюджетно-страховая модель финансирования. В свою очередь и бюджетная, и модель ОМС имеют как свои преимущества, так и недостатки, выбор зависит от сложившихся исторических условий и политики государства. Сложившаяся же в РФ смешанная модель имеет существенный недостаток. Так, в обеих моделях средства на оплату всех видов медицинской помощи консолидируются преимущественно в одной структуре — центральном (и/или территориальном) страховом фонде или территориальном органе управления здравоохра-

нения, т.е. направляются на медицинскую помощь из одного источника. В России же поставщикам медицинских услуг оплата за лечение застрахованного поступает из нескольких источников, что затрудняет процессы планирования и координации финансовых потоков. В настоящее время в Курской области осуществлен переход учреждений здравоохранения преимущественно на одноканальное финансирование. В результате доля средств ОМС в финансировании территориальной программы государственных гарантий увеличилась с 68,7 % (2009 г.) до 79,1 % (2013 г.).

Однако лишь финансовое наполнение уже существующей системы позволит в кратчайшие сроки изменить ряд медико-демографических показателей путем повышения качества и доступности медицинской помощи населению Курской области [2, 6, 7, 9]. Поэтому представляется целесообразным рассмотреть тенденции изменения величины финансирования здравоохранения Курской области как одного из индикаторных показателей социально-экономического развития региона. Для комплексного исследования нами рассмотрены взаимосвязи с другими индикаторами на основе корреляционного анализа. В качестве факторных признаков использованы показатели, характеризующие социальное и экономическое состояние и развитие Курской области, а также организационно-финансовые, определяющие

состояние и развитие системы здравоохранения региона (рисунок 8).

Для точной количественной оценки степени стохастической связи рассчитывался парный коэффициент корреляции, который варьируется в пределах $[-1; 1]$. Кластеризация изучаемых факторов по группам проведена на основе подхода, предложенным Зюкиным Д. А. и Пожидаевой Н. А. [2, 3]. Так, в перечень наиболее значимых отбираются факторы, парный коэффициент корреляции которых превышает 0,5, т. е. имеется тесная стохастическая связь с результативным признаком. Далее все показатели были разделены на три группы по уровню этой связи: тесная (коэффициент парной корреляции от 0,5 до 0,7), очень тесная (от 0,7 до 0,9) и близкая к функциональной (свыше 0,9) (таблица 1).

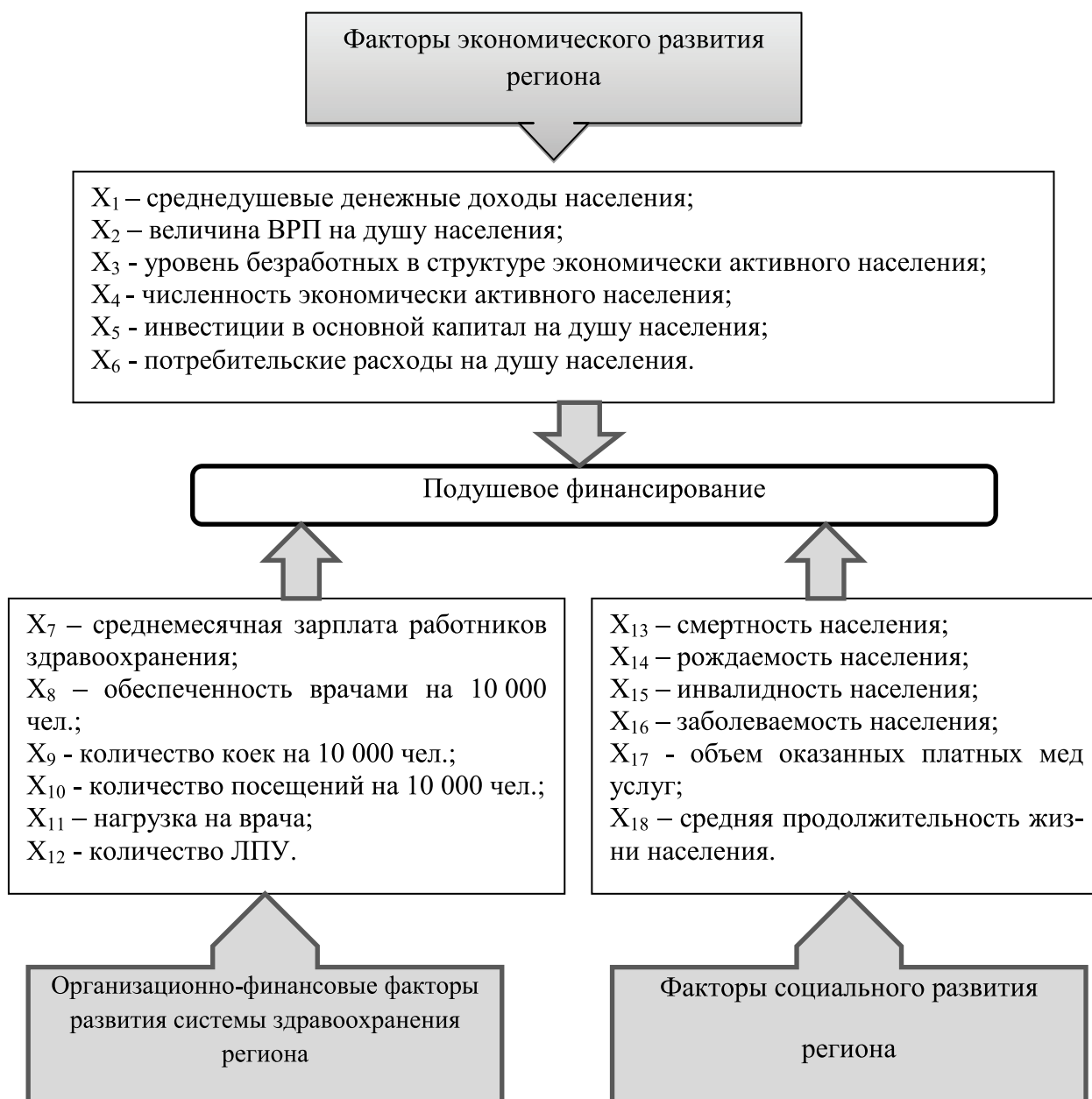


Рис. 1. Система факторов социально-экономического развития региона

Таблица 1. Характеристика влияния показателей на уровень подушевого финансирования Курской области в 2000–2013 гг.

№	Показатель	Характер связи
X ₁	Среднедушевые денежные доходы населения	Прямая и близка к функциональной
X ₂	Величина ВРП на душу населения	Прямая и близка к функциональной
X ₃	Уровень безработных в структуре экономически активного населения	Обратная и тесная
X ₄	Численность экономически активного населения	Обратная и очень тесная
X ₅	Инвестиции в основной капитал на душу населения	Прямая и близка к функциональной
X ₆	Потребительские расходы на душу населения	Прямая и близка к функциональной
X ₇	Среднемесячная зарплата работников здравоохранения	Прямая и близка к функциональной
X ₈	Обеспеченность врачами на 10000 чел.	Прямая и очень тесная
X ₉	Количество коек на 10000 чел.	Обратная и очень тесная
X ₁₀	Количество посещений на 10000 чел.	Прямая и очень тесная
X ₁₁	Нагрузка на врача	Обратная и слабая
X ₁₂	Количество ЛПУ	Обратная и близка к функциональной
X ₁₃	Смертность населения	Обратная и близка к функциональной
X ₁₄	Рождаемость населения	Прямая и близка к функциональной
X ₁₅	Инвалидность населения	Прямая и очень тесная
X ₁₆	Заболеваемость населения	Обратная и тесная
X ₁₇	Объем оказанных платных мед услуг	Прямая и близка к функциональной
X ₁₈	Средняя продолжительность жизни населения	Прямая и близка к функциональной

Таким образом, анализ парных коэффициентов корреляции позволил сделать вывод, что величина подушевого финансирования очень тесно увязана с индикаторами, характеризующие с социально-экономическое и организационно-финансовое развитие региона и его системы здравоохранения.

С другой стороны, степенная модель аппроксимации вида $y = 903,93x^{0,7082}$, описывающая вариацию уровня

подушевого финансирования на 83,8% позволила нам сравнить эластичность роста результативного показателя (согласно значению параметра уравнения «b») и ряда факторных показателей. Наиболее значимыми и актуальными в контексте нашего исследования являются величина ВРП на душу населения и уровень среднедушевого дохода. В результате сравнения параметров эластичности изменений нами сделан вывод, что в изучаемом периоде ско-

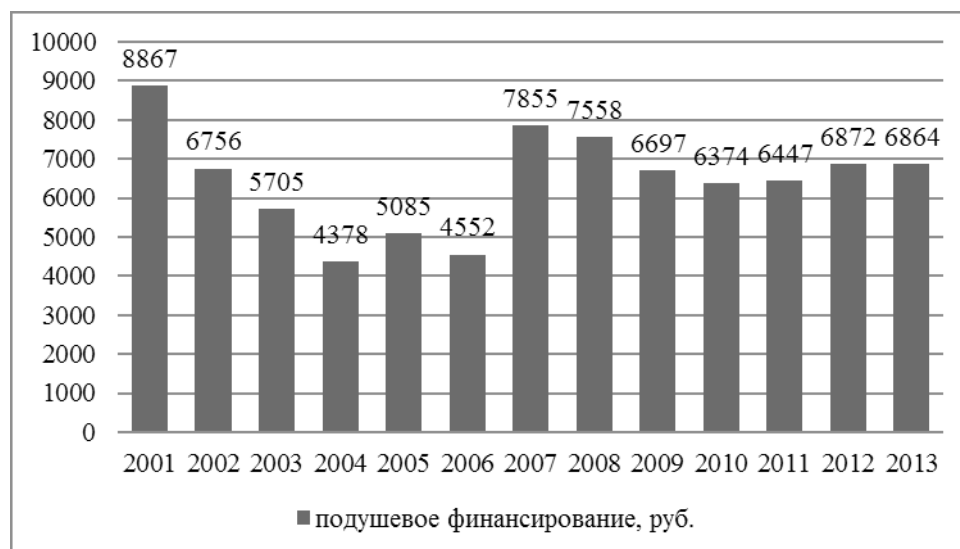


Рис. 2. Динамика подушевого финансирования здравоохранения Курской области 2001–2013 гг., скорректированного на уровень инфляции, руб.

рость роста этих экономических показателей превышает скорость роста величины подушевого финансирования здравоохранения в Курской области. Это свидетельствует об отставании в экономическом развитии здравоохранения, т.е. экономика региона и уровень жизни его населения развиваются гораздо быстрее, чем уровень финансирования региональной системы здравоохранения, что определяет формирование диспропорций в социально-экономическом развитии региона [1, 4].

Данный вывод подтверждается анализом динамики уровня подушевого финансирования здравоохранения Курской области 2001–2013 гг., скорректированного на величину индекса потребительских цен (рисунок 2). В период 2001–2006 гг. его величина сокращалась, и только в 2007 г. отмечен резкий рост (на 72,6%), являющийся следствием начала реализации ПНП «Здоровье», однако затем наблюдается постепенное снижение подушевого финансирования. В течении послекризис-

ного периода (2010–2013 гг.) значение показателя остается практически на одном уровне, что, несомненно, является фактором, сдерживающим развитие региональной системы здравоохранения. В целом же за изучаемый период скорректированная (в ценах 2013 г.) величина подушевого финансирования снизилась на 22,6%.

Данные результаты подтверждают недостаточность финансирования отрасли. Дальнейшее недостаточное финансирование отрасли может привести к снижению обеспеченности и качества оказываемой медицинской помощи населению Курской области. Недостаточность финансирования приводит к тому, что не все категории граждан в равной степени обеспечены качественной медицинской помощью, перед ЛПУ остро стоит проблема планирования доходов и расходов, наблюдается несовершенство организации процесса госзакупок, актуальна проблема организации финансирования скорой медицинской помощи.

Литература:

1. Вареник, А. В. Исследование организации процессов финансирования системы здравоохранения Курской области / А. В. Вареник, Н. В. Пенькова, Е. Г. Ильина // Молодой ученый. 2015. № 9. с. 550–552.
2. Власова, О. В. Основы формирования социально-экономической политики развития здравоохранения региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. с. 157–163.
3. Зюкин, Д. А. Оценка перспектив развития сельскохозяйственного производства по инновационному сценарию на основе нелинейной эконометрической модели / Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. с. 30–31.
4. Зюкин, Д. А. Совершенствование подходов применения метода кластерного анализа в экономических исследованиях / Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Научный альманах Центрального Черноземья. 2014. № 3. с. 50–52.
5. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.
6. Куркина, М. П. О социальной значимости государственных гарантий в сфере услуг // Современные научные исследования. 2012. № 10. с. 23.
7. Куркина, М. П. Проблемы и технологии управления качеством услуг здравоохранения / М. П. Куркина, Л. И. Борисова, М. А. Куркин // В мире научных открытий. 2013. № 11.9. с. 214–218.
8. Куркина, М. П. Методический подход к оценке управления воспроизводством человеческого потенциала региона / М. П. Куркина, Д. А. Зюкин // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2013. № 8 (2). с. 74–86.
9. Развитие региональной системы здравоохранения в оценке качества жизни населения: Монография / М. П. Куркина — Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Курский гос. медицинский ун-т Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию», — Курск, 2012.

Оценка направлений организационно-технического развития системы здравоохранения Курской области

Вареник Ая Валерьевна, студент;
Гриб Николай Николаевич, студент;
Токмакова Анастасия Андреевна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье дана оценка направлений организационно-технического развития системы здравоохранения Курской области, основанная на экспертном методе, которая включает исследование степени влияния исследуемых направлений на изменения в системе здравоохранения и вероятности реализации в текущих социально-экономических условиях.

Ключевые слова: здравоохранение, экспертный метод, организационно-технические факторы, коэффициент конкордации Кендалла, Курская область.

Недостаточность внимания в российской и зарубежной науке к изучению вопросов организационно-технического обеспечения развития здравоохранения привели к отсутствию единого определения понятия организационно-техническое обеспечение здравоохранения. Организационное обеспечение — это совокупность методов и средств, регламентирующих взаимодействие работников с техническими средствами и между собой в процессе разработки и эксплуатации системы. Техническое обеспечение — это комплекс технических средств, предназначенных для работы системы, а также соответствующая документация на эти средства и технологические процессы [7]. Таким образом, организационно-техническое обеспечение — это целый комплекс организационных и технических мероприятий, начиная от процесса моделирования до момента реализации и функционирования.

В условиях модернизации и дальнейших изменений в практику регионального здравоохранения введено или планируется ввести в ближайшее время ряд направлений развития организационно-технической составляющей этой отрасли, которые были рассмотрены в ряде научных работ [1, 2, 4, 6, 8]. Нами проведено исследование их практической значимости и эффективности на основе экспертного метода. В качестве экспертов выступали сотрудники с ученой степенью лаборатории социально-экономического мониторинга и анализа ГБОУ ВПО КГМУ и заместители главных врачей по экономическим вопросам действующих ЛПУ Курской области.

На первом этапе исследования нами определена степень согласованности мнений экспертов на основе коэффициента конкордации Кендалла. Экспертам было предложено проранжировать уровень влияния предложенных мероприятий на развитие системы здравоохранения региона. Каждому направлению присуждается ранг от 1 до 10 по усмотрению эксперта исходя из следующего соотношения: чем выше уровень влияния, тем выше ранг. Величина коэффициента конкордации Кендалла с помощью формулы:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} = \frac{12 \cdot 4764,1}{10^2(10^3 - 10)} = 0,577 \quad (1)$$

где S — сумма квадратов отклонений от среднего;

m — количество экспертов;

n — количество направлений.

На основе этого нами рассчитано, что коэффициент конкордации равняется 0,577. С помощью критерия χ^2 нами проверено сходимость мнений экспертов:

$$\chi^2 = m \cdot (n - 1) \cdot W \quad (2)$$

Фактическое значение $\chi^2(51,97)$, необходимо сравнить с табличным (χ^2 Пирсона) значением (при $\alpha=0,05$ и числе степеней свободы $d=n-1=10-1=9$), которое составляет 16,92. Таким образом, по результатам данного исследования $\chi^2_{\text{факт}} > \chi^2_{\text{табл}}$ ($51,97 > 16,92$), можно сделать вывод, что вычисленное значение коэффициента конкордации статистически значимо и свидетельствует о тесноте связи между оценками экспертов, а значит их оценки

На втором этапе экспертами были определены степень воздействия и вероятность практической реализации изучаемых организационно-технических направлений развития системы здравоохранения региона. Степень воздействия и вероятность реализации оценивались по 10-ти бальной шкале. Чем выше степень воздействия и вероятность реализации мероприятия, тем выше оценка. Значения выбранных параметров оцениваются с помощью средней арифметической. При этом для подтверждения однородности полученных оценок нами так же оценивались стандартная ошибка среднего значения и коэффициент вариации.

Полученные результаты, проранжированные по степени воздействия направления с указанием степени вероятности их реализации, представлены в таблице 1. Очевидно, что, по мнению экспертов, наибольшее влияние на развитие организационно-технического обеспечения регионального здравоохранения оказывают недостаточность координации служб диагностики, лечения и профилактики и несовершенство существующей процедуры закупки высокотехнологичного оборудования (по 9 баллов),

а наименьшее — совершенствование организации финансирования целевой программы обучения медицинского персонала работе на новом медицинском оборудовании (5,8 баллов).

Качественность полученных оценок подтверждает низкие значения коэффициентов вариации, которые для всех направлений ниже 10 %, что свидетельствует об их высокой однородности. При этом стандартная ошибка

для всех случаев не превысила один пункт, что так же подтверждает точность оценок.

Рассматривая вышеуказанные направления в качестве возможностей, для их оценки целесообразно применить метод позиционирования каждой конкретной возможности на матрице возможностей. Интервалы групп нами определены на основе подхода, предложенного Зюкиным Д. А. и Пожидаевой Н. А. [3] (рис. 1).

Таблица 1. Результаты анкетирования экспертов о направлениях организационно-технического развития регионального здравоохранения

Направление совершенствования	Средняя оценка	
	степень воздействия	вероятность воздействия
Совершенствование процедуры закупки высокотехнологичного оборудования	9	3,9
Улучшение координации служб диагностики, лечения и профилактики	9	5,3
Улучшение координации работы уровней оказания медицинской помощи	8,7	5,4
Открытие офисов врачей общей практики	8,3	6,2
Создание мобильных бригад для проведения медосмотров сельского населения	8,2	6,1
Организация в ЦРБ межрайонных центров ранней диагностики	7,9	3,8
Совершенствование организации финансирования целевой программы капитального ремонта ЦРБ	7,8	4
Курация районов специалистами областного центра	7,7	5,4
Информатизация системы здравоохранения	7,5	6,1
Разработка единой системы ценообразования высокотехнологичных медицинских услуг	5,9	5,9
Ускорение процедуры перехода к стационарзамещающим технологиям: дневной стационар	5,9	6,6
Совершенствование организации финансирования целевой программы обучения медицинского персонала работе на новом медицинском оборудовании	5,8	3,9

Вероятность использования	Степень воздействия			
	Очень высокая (более 8)	Высокая (от 6 до 8)	Умеренная (от 4 до 6)	Слабая (менее 4)
Высокая (более 6)	— Открытие офисов врачей общей практики — Создание мобильных бригад для проведения медосмотров сельского населения	— Информатизация системы здравоохранения	— Ускорение процедуры перехода к стационарзамещающим технологиям: дневной стационар	
Умеренная (4–6)	— Улучшение координации служб диагностики, лечения и профилактики — Улучшение координации работы уровней оказания медицинской помощи	— Совершенствование организации финансирования целевой программы капитального ремонта ЦРБ — Курация районов специалистами областного центра	— Разработка единой системы ценообразования высокотехнологичных медицинских услуг	
Слабая (менее 4)	— Совершенствование процедуры закупки высокотехнологичного оборудования	— Организация в ЦРБ межрайонных центров ранней диагностики	— Совершенствование организации финансирования целевой программы обучения медицинского персонала работе на новом медицинском оборудовании	

Рис. 1. Матрица возможностей реализации направлений организационно-технического развития регионального здравоохранения

Возможности, имеющие высокую и умеренную вероятность использования и степень влияния более 8, а также высокую вероятность использования и степень влияния от 6 до 8, имеют большое значение и их необходимо использовать.

Таким образом, с помощью метода экспертных оценок выявлено, что возможностями, способствующими совершенствованию организационно-технического обеспе-

чения системы здравоохранения Курской области, являются: открытие офисов врачей общей практики, создание мобильных бригад для проведения медосмотров сельского населения, улучшение координации служб диагностики, лечения и профилактики, улучшение координации работы уровней оказания медицинской помощи и информатизация системы здравоохранения.

Литература:

1. Власова, О. В. Основы формирования социально-экономической политики развития здравоохранения региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. с. 157–163.
2. Зюкин, Д. А. О значении и роли инновационной восприимчивости в развитии экономики региона / Д. А. Зюкин, О. В. Святова, Н. А. Пожидаева, В. А. Левченко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 9. с. 23–25.
3. Зюкин, Д. А. Совершенствование подходов применения метода кластерного анализа в экономических исследованиях / Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Научный альманах Центрального Черноземья. 2014. № 3. с. 50–52.
4. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.
5. Куркина, М. П. Концептуальные основы управления качеством социальных услуг в условиях модернизации // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9. с. 124–128.
6. Куркина, М. П. Проблемы и технологии управления качеством услуг здравоохранения / М. П. Куркина, Л. И. Борисова, М. А. Куркин // В мире научных открытий. 2013. № 11.9. с. 214–218.
7. Развитие региональной системы здравоохранения в оценке качества жизни населения: Монография / М. П. Куркина — Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Курский гос. медицинский ун-т Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию», — Курск, 2012.
8. Репринцева, Е. В. Комплексное исследование материально-технического обеспечения лечебного учреждения // Научный альманах Центрального Черноземья. 2014. № 2. с. 100–102.

Качество продукции как фактор обеспечения конкурентоспособности современных бизнес-структур

Вдовыченко Алёна Сергеевна, студент;

Научный руководитель: Левушкина Светлана Владимировна, кандидат юридических наук, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет

Основа рыночной экономики, присущая большинству развитых и развивающихся стран, — здоровая конкуренция. В современном мире сложилась жесткая конкурентная борьба как между крупными, так и между средними и мелкими предприятиями. Конкурентоспособным считается та бизнес-единица, которая: 1) способна удовлетворить потребителя лучше, чем другая организация, выпускаемая аналогичный товар или услугу, 2) наиболее устойчива к изменениям внешних факторов: поправкам нормативно-правовых актов государственными органами, государственные стандарты качества товаров и услуг, уровню рыночных цен, уровню спроса и предложения, уровню жизни населения и другое.

На всех стадиях функционирования организации важным фактором, обеспечивающий жизнеспособность,

а также конкурентоспособность предприятия является качество.

На стадии формирования предприятия фундаментом для возникновения его хорошей конкурентоспособности является качество товаров или услуги, которое позволит создать имидж организации, достаточный спрос на продукцию, возможность дальнейшего развития компании. На стадии интенсивного роста и стабилизации поддержание или улучшение качества обеспечит высокий уровень реализации продукции, а, вместе с тем, прибыль. На стадии спада или банкротства предприятию важно увеличить объемы продаж. Одним из эффективных способов обеспечения роста реализации является повышение качества продукции. Как утверждал американский ученый Деминг, улучшение качества ведет к уменьшению риска возникно-



Рис. 1. Влияние качества продукции на конкурентоспособность предприятия на всех стадиях ее существования

вения брака на производстве, вследствие чего снижаются затраты на производство (возмещение стоимости или замена бракованного товара покупателю, сервисные услуги по ремонту бракованного товара, совершение дополнительных затрат на логистическую деятельность по замене бракованного товара на действующий и т.д.), возрастает объем производства продукции (инвестиции чистой прибыли не на ликвидацию и исправление бракованной продукции, а на расширение производства), а значит, увеличивается занимаемая доля на рынках сбыта, укрепляется финансовое, конкурентное положение предприятия. [1]

Качество продукции — это набор свойств товара или услуги, определяющий его (ее) способность удовлетворить потребности покупателя наилучшим образом. Все критерии качества можно разделить на три большие группы: отвечающие интересам покупателя, отвечающие интересам производителя и отвечающие интересам общества в целом.

Обладая большинством из этих критериев продукт пользуется достаточным спросом на рынке, в первую очередь, за счет возникновения наилучшего имиджа организации, который направлен на создание мнения потреби-



Рис. 2. Взаимосвязь критериев качества продукции по группам

телей о продуктах данного предприятия. Иными словами, качество продукции, в первую очередь, должно ориентироваться на интересы клиента. Чтобы решить эту проблему производитель должен провести маркетинговые исследования, направленные на: 1) изучение потребностей покупателей, 2) выявление конкретных критериев оценки продукции, используемых клиентами, 3) создать и реализовать маркетинговую стратегию, включающая мероприятия по улучшению качества продукции, прогнозированию объемов производства и продаж, созданию, стимулированию или сдерживанию спроса на продукцию и т.д.

Одним из путей повышения качества является совершенствование производственного процесса. Для реализации этого направления рекомендуется использовать мероприятия, представленные на рис. 3.

Увеличение производительности труда на производстве позволяет сократить затраты на производство, следовательно, уменьшить себестоимость и цену продукции. Модернизация или внедрение новой техники (оборудования) приведет к снижению затрат на производство, при использовании более производительного оборудования, либо оборудования, заменяющего трудовые ресурсы, снизит риск брака на производстве и сокращению производственного цикла. Модернизация или внедрение

новой технологии производства уменьшает такие показатели, как: трудоемкость, фондоемкость, материалоемкость производства, а также сокращает производственный цикл и/или используемое пространство, площади. Использование более прочных, надежных и экологичных материалов и сырья увеличивает срок хранения, использования товара, уменьшает риск брака на производстве и возникновение проблем с нарушением целостности товара при транспортировке и хранении. Изменение дизайна, упаковки товара обеспечение соответствия товара современности, снижение затрат на транспортировку, хранение и складирование, в случае уменьшения физического объема товара. Соблюдение государственных и международных стандартов качества, стремление получить награды и премии улучшение имиджа организации, повышение узнаваемости бренда, всеобщее признание.

Каждый из этих способов улучшения качества требует инвестиций предприятия в разработку мероприятий, их реализацию и оценку результатов после проведения мероприятий, что ведет к повышению цен на продукцию. Именно поэтому в условиях рыночной экономики предприятию важно не только постоянно совершенствовать качество товаров и услуг, но и сдерживать рост цен, чтобы сформировать и поддерживать устойчивое поло-

Увеличение производительности труда на производстве

Модернизация или внедрение новой техники (оборудования)

Модернизация или внедрение новой технологии производства

Использование более прочных, надежных и экологичных материалов и сырья

Изменение дизайна, упаковки товара

Соблюдение государственных и международных стандартов качества, стремление получить награды и премии

Рис. 3. Мероприятия по совершенствованию производственного процесса

жение на рынке, а также осуществлять успешную конкурентную борьбу. Так как для потребителя преимуществом будет пользоваться тот аналогичный товар, который будет давать наибольшую полезность для него, и при этом обладать наименьшей стоимостной оценкой продавца — ценой.

Опираясь на потребности покупателей, также важно правильно адаптировать качество продукции в соответствии с национальными и региональными (географическими, климатическими и другими) особенностями рынков сбыта, то есть определить кому и какие товары

нужно предлагать. Например, производителям женской одежды в мусульманских странах, где приняты закрытые фасоны женской одежды, не выгодно и нецелесообразно производить одежду с коротким рукавом или одежду, открывающих значительную часть ног и тому подобное.

Таким образом, качество товаров и услуг неразделимо связано с имиджем предприятия, объемом производства продукции, занимаемой долей рынка сбыта, ценой и, в следствие, со способностью предприятия вести конкурентную борьбу с производителями аналогичных товаров и услуг.

Литература:

1. Деминг, В. Е. «Выход из кризиса». Тверь.: Издательство Альба/1994
2. Левушкина, С. В. Триада взаимосвязи устойчивости, нового качества роста и эффективности как системная парадигма развития малых и средних бизнес — структур/С. В. Левушкина // Бизнес в законе. — 2013. — № 5. с. 157—162
3. Левушкина, С. В. Тенденции развития и императивы обеспечения устойчивости малого и среднего бизнеса в условиях экономического кризиса/С. В. Левушкина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». — Майкоп: изд-во АГУ, 2013. — Вып. 3 (127). с. 222—232
4. Левушкина, С. В. Методология выявления и оценочные аспекты новых качественных характеристик устойчивости экономического роста малого бизнеса/Левушкина С. В. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 12. с. 18.
5. Левушкина, С. В. Инструменты и параметры количественного и качественного измерения устойчивости экономического роста малых и средних бизнес-структур/Левушкина С. В. // Микроэкономика. 2013. № 6. с. 100—107.

Модель спортивного менеджера

Винарчик Александр Анатольевич, студент;

Казанин Никита Николаевич, студент

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Статья посвящена описанию специфических особенностей модели спортивного менеджера.

Ключевые слова: спортивный менеджер, профессии, управленческая деятельность, управление.

В процессе коммерциализации спортивной экономики, становлением спортивной отрасли экономической категорией именно на плечи спортивных менеджеров ложится задача в решении основных задач по формированию инфраструктуры, которая будет соответствовать общепринятым мировым и европейским стандартам.

«Исторически в нашей стране так сложилось, что управлением в спорте занимались различные тренеры, инструкторы, методисты, которые зачастую совмещали учебно-воспитательную работу тренера с процессами управления клубом, спортивным обществом, спортивной федерацией, однако их должностные инструкции не предусматривали выполнение ими таких обязанностей». [1]

Как вид профессиональной деятельности, менеджмент возникает в результате разделения и координации труда управленцев в отрасли спорта. Появление спортивных

менеджеров обусловлено развивающейся рыночной экономикой, которая предъявляет особые требования к менеджерам в условиях конкуренции.

Задачей спортивного менеджмента является познание закономерностей функционирования и социального развития физической культуры и спорта в обществе, а также разработка механизмов целенаправленного эффективного управления всеми этими процессами.

Спортивного менеджера можно охарактеризовать как специалиста, который владеет искусством управления физкультурно-спортивного общества и занимает в нем руководящую должность, а также наделен правом принимать управленческие решения.

В спортивных организациях существует определенное разделение труда. Поэтому спортивные менеджеры выполняют в организациях ряд функций.



Рис. 1. Функции спортивного менеджера

Смысл функции принятия решения выражается в том, что менеджер, определяя направления деятельности организации, распределяет ресурсы. Право принятия управленческих решений есть только у менеджера и он несет всю ответственность за принятые им решения.

Информационная функция — менеджер разъясняет персоналу ближайшие перспективные цели организации, распространяет собранную им информацию о физкультурно-спортивном обществе.

Коммуникативная функция состоит в том, что менеджер формирует отношения внутри и вне предприятия, занимается мотивацией коллектива на достижение поставленных целей, координируя усилия, и, выступая, как представитель организации. Менеджер должен быть тем человеком, за которым люди готовы идти, идеям которого они готовы верить.

Спортивные менеджеры успешно работают в органах управления олимпийским движением; управляют собственными спортивными бизнес-проектами, коммерческими турнирами, массовыми соревнованиями; представляют интересы спортсмена в качестве агента в процессе подготовки к подписанию профессиональных и рекламных контрактов.

К основным должностям, занимаемыми спортивными менеджерами, следует отнести следующие:

- Директор спортшколы*
- Заместитель директора спортшколы*
- Председатель (президент) спортклуба*
- Заместители председателя спортклуба*
- Начальник отдела спортклуба*
- Президент спортивной федерации (союза, ассоциации)*
- Персональный менеджер профессионального спортсмена*
- Председатель, заместитель председателя комитета по физической культуре и спорту*
- Управляющий фитнес-центра*
- Директор ФОКа*
- Председатель физкультурно-спортивной организации*
- Заместители председателя физкультурно-спортивной организации*
- Руководитель или начальник подразделения физкультурно-спортивной организации*

Рынок имеет свойство неопределенности ситуации и предпринимательского риска. Все это требует от менеджеров самостоятельности и ответственности за все решения, принимаемые ими.

«Профессионализм спортивного менеджера проявляется в знании технологии управления организацией и законов рынка, в их умении организовать работу коллектива и прогнозировать развитие организации». [2]

Выбор спортивным менеджером определенных методов управления зависит от многих факторов: целей и задачи спортивной организации, которых необходимо достичь; особенностей объекта и субъекта управления; специфики арсенала методов управления, имеющегося в распоряжении спортивного менеджера.

У любой спортивной организации есть определенная внутренняя структура, в которой расположены различные управления, группы, отделы, и команды. Таким образом, в физкультурно-спортивных организациях есть разнообразные виды управленческой деятельности и существует определенная иерархия подчиненности и взаимоотношений. Именно поэтому в физкультурно-спортивных организациях работают менеджеры различных уровней. Управленцев принято подразделять на три основные группы:

- **нижнее звено** (entry manager) — руководители отделов, отделений и т.д.
- **среднее звено** (middle manager) — руководители управлений, самостоятельных отделов и т.п.;
- **высший уровень** (top manager) — директора спортшкол, генеральные директора спортивных комплексов, президенты спортклубов и федераций;

Также спортивных менеджеров принято подразделять и по видам их профессиональной деятельности. Выделяют следующие виды: менеджер по персоналу организации, по рекламе, по маркетингу, по финансам и т.д. В фитнес-центрах разделяют менеджеров по направлениям их деятельности, а также по соответствующим программам. Например, менеджер по финансам, по продажам, по аквааэробике, персональных программ, менеджер по тренажерам и др.

Обобщая опыт подготовки спортивных менеджеров и рыночный спрос на таких специалистов, выясняется, что все большему количеству спортивных организаций

требуются менеджеры с определенным набором умений и навыков.

Прежде всего, спортивный менеджер должен вести активный образ жизни, заниматься спортом. Также он должен иметь определенные знания в области медицины и биологии, знать строение тела человека и его физиологию. И уже непосредственно как менеджер, как управленец — уметь направлять деятельность своих подчиненных в нужное русло, руководить ими и быть способным организовывать различного рода мероприятия.

Теория менеджмента делит управленческие отношения на демократические и авторитарные. В соответствии с этим в теории менеджмента принято выделять три стиля управления: авторитарный, демократический и либеральный.

Авторитарный стиль работы характеризуется чрезмерной централизацией власти, жестким регламентированием деятельности подчиненных. При авторитарном стиле исчезает простота в отношениях руководителя с подчиненными, теряется доверие и уважение.

Демократический стиль работы основывается на применении методов убеждения и положительной мотивации. Этот стиль опирается на сознательность и положительные качества подчиненных, руководитель демократического

стиля опирается на мнение коллектива, предоставляет подчиненным самостоятельность в принятии решений, создает необходимые условия для их работы. Такой руководитель заботится об удовлетворении потребностей подчиненных, уважительно относится к людям.

Либеральный стиль работы менеджера характеризуется отсутствием перспективы и масштабности мышления, безынициативностью и ожиданием указаний сверху. Руководитель либерального стиля слабо контролирует деятельность подчиненных, вследствие чего управление отличается низкой результативностью.

Стиль управления меняется в зависимости от того, по какому из иерархических направлений он осуществляет коммуникации: с подчиненными ему сотрудниками или с вышестоящими руководителями. Стиль работы от этого может меняться на прямо противоположный.

Подводя итог, можно сказать, что механизм рынка спроса и предложения спортивных специалистов в России еще до конца не проработан. Однако внедрение различных профессиональных стандартов работников отрасли спорта и обязательная аттестация может улучшить ситуацию. С одной стороны, это позволит провести инвентаризацию кадров в спорте, а с другой — выявить приоритетные управленческие специальности в общем перечне должностей спортивного менеджмента.

Литература:

1. Мескон, М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2012. — 672 с. ISBN: 978–5-8459–1060–8
2. Хойя, Р., Смит А., Николсон М., Стюарт Б. Спортивный менеджмент. — М.: Изд-во «Рид Медиа», 2013. — 352 с. ISBN: 978–5-906096–25–8

Аспекты формирования формы № 3 «Отчет об изменениях капитала»

Воробьева Инна Михайловна, менеджер

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Пономарев Александр Михайлович, специалист

АО «Объединенная теплоэнергетическая компания» (ОТЭК), (г. Северск, Томская область)

Данная статья посвящена рассмотрению особенностей формирования формы № 3 «Отчета об изменениях капитала». Авторы рассматривают структуру формы № 3.

Ключевые слова: капитал, форма № 3, бухгалтерская отчетность

В настоящее время в Российской Федерации предприятия и организации любой организационно-правовой формы и формы собственности обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую отчетность, которая является завершающим этапом учетного процесса. Бухгалтерская отчетность в установленных формах содержит систему сопоставимых и достоверных сведений о реализованной продукции, ра-

ботах и услугах, затратах на их производство, об имущественном и финансовом положении предприятия и результатах его хозяйственной деятельности. Бухгалтерская отчетность является наилучшим источником информации для принятия управленческих решений в области планирования, контроля и оценки деятельности предприятия.

При составлении и представлении бухгалтерской отчетности предприятия руководствуются Федеральным за-

коном от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 и иными положениями по бухгалтерскому учету, Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкцией по его применению, утвержденными Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н.

В Федеральном законе от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» закреплён состав бухгалтерской отчетности организации.

В бухгалтерскую отчетность входят:

- 1) бухгалтерский баланс (форма № 1);
- 2) отчет о финансовых результатах (форма № 2);
- 3) отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- 4) отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- 5) приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
- 6) пояснительная записка, аудиторское заключение (если данная организация в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту);
- 7) отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

Если бухгалтерский баланс является отражением имущества и обязательств, то отчет об изменениях капитала, Форма № 3, позволяет определить состав, величину и источники формирования резервов и изменение капитала, наглядно показать, какие показатели непосредственно повлияли на изменение уставного, добавочного, резервного капиталов и нераспределенной прибыли. В данном отчете наглядно виден факт хозяйственной деятельности организаций, который явился причиной увеличения или уменьшения собственного капитала организации. Основной целью представления в бухгалтерской отчетности показателей капитала организации является обеспечение всех пользователей информацией о его составе и динамике, которая выражает эффективность управления организацией, а также экономических правах пользователей отчетности, связанных с деятельностью этой организации. Кроме того, показатель капитала организации служит связующим звеном между бухгалтерскими балансами предыдущего и данного отчетных периодов. Информация о капитале организации активно используется при проведении экономического анализа с целью определения финансовой независимости и других аналитических показателей.

Форма № 3 «Отчет об изменениях капитала» расшифровывает III раздел бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» и должна раскрывать как минимум данные о величине капитала на начало отчетного периода, увеличении капитала с выделением отдельно увеличения за счет дополнительного выпуска акций, за счет переоценки имущества, за счет прироста имущества, за счет реорганизации юридического лица (слияние, присоединение), и т. д.

Отчёт об изменениях капитала состоит из 3 разделов:

- Раздел I «Движение капитала»;
- Раздел II «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок»;
- Раздел III «Чистые активы».

Раздел I посвящен движению капитала фирмы.

В нем следует отразить данные об уставном, добавочном и резервном капитале, а также о собственных акциях, выкупленных у акционеров, и о сумме нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Данные в форме указывают не только за отчетный, но и за два предыдущих года. Отчет об изменениях капитала подписывают руководитель фирмы и ее главный бухгалтер.

«Движение капитала» — Этот раздел представляет собой таблицу, в которой слева построчно перечислены показатели, характеризующие причины изменения капитала, а справа по графам представлены статьи капитала:

- графа 3 «Уставный капитал»;
- графа 4 «Собственные акции, выкупленные у акционеров»;
- графа 5 «Добавочный капитал»;
- графа 6 «Резервный капитал»;
- графа 7 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»;
- графа 8 «Итого».

Раздел II «Корректировка в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок».

В разделе 2 отчета отражаются корректировки собственного капитала по состоянию на 31 декабря:

- года, предшествующего отчетному (прошлый год);
- года, предшествующего предыдущему (позапрошлый год).

Заполнять раздел 2 необходимо лишь в случаях, когда в отчетном году фирма изменила учетную политику или исправила существенные ошибки предыдущих отчетных периодов.

Раздел III. «Чистые активы»

В разделе 3 отчета приводится информация о размерах чистых активов компании по состоянию на 31 декабря:

- отчетного года;
- предыдущего (прошлого) года;
- года, предшествующего предыдущему (позапрошлого).

Чистые активы определяют вычитанием из суммы всех активов фирмы величины ее обязательств (за исключением отдельных показателей активов и обязательств). Иными словами, чистые активы — это стоимость оборотных и внеоборотных активов предприятия, обеспеченных собственными средствами. О том, как рассчитать чистые активы, разъяснено в Приказе Минфина России от 28.08.2014 N 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов».

Порядок расчета стоимости чистых активов применяют акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, государственные унитарные предприятия, муниципальные унитарные предприятия, производственные кооперативы, жилищные накопительные коопе-

ративы, хозяйственные партнерства. Кроме того порядок распространяется на организаторов азартных игр. Действие порядка при этом не распространяется на кредитные организации, акционерные инвестиционные фонды. В соответствии с порядком стоимость чистых активов определяется как разность между величиной принимаемых к расчету активов организации и величиной принимаемых к расчету обязательств организации. Объекты бухгалтерского учета, учитываемые организацией на забалансовых счетах, при определении стоимости чистых активов к расчету не принимаются.

Принимаемые к расчету активы включают все активы организации, за исключением дебиторской задолженности учредителей (участников, акционеров, собственников, членов) по взносам (вкладам) в уставный капитал (уставный фонд, паевой фонд, складочный капитал), по оплате акций.

Принимаемые к расчету обязательства включают все обязательства организации, за исключением доходов будущих периодов, признанных организацией в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества. Стоимость чистых активов определяется по данным бухгалтерского учета. При этом активы и обязательства принимаются к расчету по стоимости, подлежащей отражению в бухгалтерском балансе организации (в нетто-оценке за вычетом регулирующих величин) исходя из правил оценки соответствующих статей бухгалтерского баланса.

Помимо заполнения отчета об изменении капитала величина чистых активов нужна также:

- для контроля за размером уставного капитала;

— для определения расчетной цены акции. Дело в том, что уставный капитал ООО или АО не может быть меньше стоимости чистых активов. Если величина чистых активов по итогам года окажется меньше размера уставного капитала, его нужно будет уменьшить до величины чистых активов (после уведомления всех кредиторов). Если в результате уменьшения уставный капитал окажется меньше минимального, фирма должна быть ликвидирована.

Форма № 3 «Отчет об изменениях капитала» отражает показатели, характеризующие формирование уставного, добавочного и резервного капитала предприятия, а также нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), а также содержит сведения о формировании и использовании резервов.

Информация о составе и структуре собственного капитала позволяет проводить анализ способности предприятия к самофинансированию.

Порядок заполнения «Отчета об изменениях капитала», когда в первой его части отражаются данные за год, предшествующий отчетному, а во второй части — те же показатели за отчетный год, позволяет видеть динамику изменения капитала и производить анализ причин к ним приведших.

Таким образом, Отчет об изменениях капитала в системе экономической информации является одним из ключевых документов бухгалтерской отчетности, позволяющий внешнему пользователю принимать правильные решения, способствующие снижению рисков кредиторов, направленные на создание резервов предстоящих расходов, обеспечивающие сглаживание колебаний в раз- мере расходов организации в рамках отдельных периодов.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ, 12.12.2011, N 50, ст. 7344.
2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N 44, 03.11.2008
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N 35, 30.08.2010.
4. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N 44, 03.11.2008.
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // «Финансовая газета», N 34, 1999.
6. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // «Российская газета» («Ведомственное приложение»), N 208, 31.10.1998.
7. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» // «Финансовая газета», N 47, 2000 (План счетов).
8. Приказ Минфина РФ от 16.10.2000 N 92н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000» // «Экономика и жизнь», N 48, 2000.

9. Приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» // «Российская газета», N 244, 24.10.2014.
10. Кутер, М. И., Уланова И. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006. — 256 с.
11. Новодворский, В. Д. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалт. учет, анализ и аудит»/под ред. В. Д. Новодворского. — М.: Издательство «Омега — Л», 2009. — 608 с.
12. Русалёва, Л. А. Теория бухгалтерского учета: учебник/Л. А. Русалёва, В. М. Богаченко. — Изд. 6-е, доп. и перераб. — Ростов н/Д: Феникс, 2008. — 406 с.
13. Терентьева, Т. В. Теория бухгалтерского учета: Учеб. Пособие. — М.: Издательский Дом «Вузовский учебник», 2008. — 208 с.

Проблемы создания и функционирования малых инновационных предприятий

Воробьева Инна Михайловна, менеджер

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Данная статья посвящена рассмотрению принципов создания и работы малых инновационных предприятий. Автор рассматривает основные этапы развития малых инновационных предприятий

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, инновационный пояс, инновации

В настоящее время государство и его органы и ведомства должны играть ведущую роль в формировании благоприятной среды, необходимой для создания подходящей инновационной экосистемы. Однако эти заинтересованные стороны должны действовать более гибко, быть ближе к нуждам компаний и R&D-системы. Параллельно с этим необходимо стимулировать и поддерживать предпринимателей, чтобы помочь им лучше понять, как инновации будут способствовать их росту, повышению конкурентоспособности и увеличению жизнеспособности их бизнеса. В некотором смысле все предприниматели принимают на себя риски и выступают инноваторами в своей сфере. В этом сущность предпринимательства.

Диверсификации российской экономики обуславливает необходимость стимулирования роста числа «старт-ап» компаний, в особенности тех, которые позволяют создать новые высокотехнологичные продукты и рынки. Эта задача становится еще более актуальной в свете планируемой реорганизации научно-исследовательских организаций государственного сектора, которая может действительно радикально изменить российскую систему исследований и разработок. Во многом «старт-ап» компании могут стать хорошим примером частно-государственного партнерства (как правило, они представлены смешанными формами собственности, при которой государственная организация осуществляет свой интеллектуальный вклад, а частная компания — финансовый и управленческий). Они удачно «вписываются» в «инновационную цепочку» и имеют больше шансов, по сравнению с изолированными частными компаниями, занять «нишу» товаров и услуг с более высокой добавленной стоимостью.

Принципы формирования и работы малых инновационных предприятий (МИП), входящих в инновационный пояс РАН

Типы МИП

1. На базе лаборатории.
2. На базе Института.
3. На основе ФЗ 217.

1. На базе лаборатории (учредители — сотрудники лаборатории, возможно, Институт)

Инициаторы: Зав. лабораторией и сотрудники лаборатории

Основные работники: на 0.5 ставки: сотрудники лаборатории, аспиранты.

Цель:

— Увеличение бюджета лаборатории (з/плата, оборудование, командировки.....)

— Расширение поля финансовых операций лаборатории (приобретение оборудования без конкурсов и т.д.)

Основание для создания МИП:

— Заключение лицензионного соглашения с Институтом.

— Оформление договора о сотрудничестве.

2. На базе Института (учредители — сотрудники Института (разных лабораторий), возможно, Институт)

Инициаторы: Зав. лабораториями и сотрудники лабораторий.

Основные работники: на 0.5 ставки — сотрудники Института, аспиранты, приглашенные специалисты.

Цель:

— Выполнение крупных комплексных научно-технических, технологических проектов, требующих объединения усилий специалистов разных лабораторий.

— Расширение поля финансовых операций лабораторий (приобретение оборудования без конкурсов и т.д.)

Основание для создания МИП:

— Заключение лицензионного соглашения с Институтом.

— Оформление договора о сотрудничестве.

3. На основе ФЗ 217 (учредители — Институт, сотрудники Института.

Инициаторы: Дирекция Института, Зав. лабораториями.

Основные работники: на 0.5 ставки — сотрудники Института, аспиранты, приглашенные специалисты.

Цель:

— Выполнение крупных комплексных научно-технических, технологических проектов, требующих объединения усилий специалистов разных лабораторий.

— Выполнение научно-технических, технологических проектов по направлениям лабораторий, имеющих перспективы значительного технологического развития.

Основание для создания МИП:

— Заключение лицензионного соглашения с Институтом.

— Оформление договора о сотрудничестве.

Эти компании, являющиеся неотъемлемым компонентом любой развитой инновационной системы, к сожалению, вызывают опасения у частных инвесторов, которые, не имея достаточных гарантий в отношении законности создаваемых государственными исследовательскими организациями «старт-ап» компаний, а также уверенности в принадлежности прав на ИС, оценивают свои риски в этом бизнесе как чрезвычайно высокие. Такие компании могут создать в России новые рабочие места и стать катализатором инновационной деятельности за счет развития эффективных связей между исследовательским, промышленным и финансовым секторами экономики.

Рассмотрим этапы развития малых инновационных предприятий:

I. Инкубационный этап

Деятельность: Осуществление НИОКР по одному или нескольким «прикладным» направлениям лаборатории.

Механизм финансирования работ:

1. Участие в инновационных конкурсах (Фонд Бортника, ФЦП, РАН, федеральные, областные).

2. Выполнение договоров НИОКР по разработке и изготовлению единичных экземпляров оборудования.

Решаемые задачи:

1. Исследования рынка:

а) Поиск потенциальных потребителей

б) Определение требований заказчиков к продукту:

— цена

— технические параметры

— технологические возможности

— экономические показатели

— сравнение с аналогами

2. Разработка и изготовление опытно-промышленного образца

3. Сертификация, оформление ТУ

4. Патентование.

5. Реклама.

6. Поиск инвесторов.

Требования:

1. Лицензионное соглашение.

2. Заключение договора аренды.

3. Ежегодный отчет о финансово-хозяйственной деятельности.

4. Отчисления на накладные расходы не менее 5%.

II. Организация реального производства.

Деятельность: Мелкосерийное производство изделий, разработанных на основе результатов НИР и НИОКР лаборатории.

Механизм финансирования работ:

1. Доход от предпринимательской деятельности по оказанию услуг или продажи продукции.

2. Участие в инновационных конкурсах (ФЦП, РАН, федеральные, областные).

3. Выполнение договоров НИОКР по разработке и изготовлению единичных экземпляров оборудования.

Решаемые задачи:

1. Набор и обучение новых сотрудников.

2. Реорганизация МИП

3. Приобретение средств производства.

4. Организация мелкосерийного производства

Требования:

1. Лицензионное соглашение.

2. Заключение договора аренды.

3. Ежегодный отчет о финансово-хозяйственной деятельности.*

4. Отчисления на накладные расходы не менее 10%.

5. Определение целесообразности вхождения института в учредители МИП.

III. Развитие производства.

Деятельность: Производство изделий, разработанных на основе результатов НИР и НИОКР лаборатории.

Механизм финансирования работ:

1. Доход от предпринимательской деятельности по оказанию услуг или продажи продукции.

2. Участие в инновационных конкурсах (ФЦП, РАН, федеральные, областные).

3. Выполнение договоров НИОКР по разработке и изготовлению единичных экземпляров оборудования.

Решаемые задачи:

1. Расширение производства.

— увеличение объема выпуска продукции

— расширение номенклатуры

2. Оптимизация производства.

Требования:

1. Лицензионное соглашение.

2. Определение целесообразности вхождения института в учредители ООО.

Однако при всей своей перспективности развитие «старт-ап» компаний в России не может получить дальнейшего широкого распространения. Причиной является

наличие существенных ограничений по созданию новых предприятий, накладываемых на государственные учреждения действующим законодательством, неопределённости в отношении прав на результаты интеллектуальной деятельности, полученные с использованием средств федерального бюджета, а также неразвитости инструментов стартового (посевого) и венчурного финансирования.

Единственным, но все еще очень слабым источником стартового (посевого) финансирования процесса создания новых научно-технологических компаний является Фонд поддержки малых предприятий научно-технической сферы. Программы, реализуемые этим Фондом, являются «пионерскими» для России и вызывают неоднозначную оценку среди научных и образовательных кругов. Причина такого неоднозначного отношения заключается в том, что зачастую исследовательские группы или малые инновационные предприятия, созданные при НИИ и ВУЗах слишком увлекаются получением грантов и бюджетных средств из подобных Фондов. При этом нет ориентации на потребителя и не стоит цель создания нового продукта/технологии и завоевания своей ниши на рынке. В итоге получается следующая схема функционирования: подача заявки (компании «набили на этом руку» и умеют готовить очень качественные заявки) — > победа — > работа по заявленному проекту — > отчётность за полученное финансирование — > новая заявка и т.д. Остаётся надеяться на то, что координационные экспертные советы, которые отбирают проекты будут более избирательными и внимательными в отношении заявителей и отслеживания соответствия заявленных и полученных результатов.

Другой источник финансирования — бизнес-ангелы. Первые бизнес-ангелы появились в России достаточно недавно. В настоящее время, трудно оценить их вклад в развитие высокотехнологичных компаний.

Вторая стадия развития малого предприятия (начальная фаза роста) обычно поддерживается венчурными фондами, которые финансируют проекты, обладающие коммерческой привлекательностью. Вместе с тем следует заметить, что российский венчурный рынок инвестиций в высокие технологии находится на этапе становления. [9]

Несмотря на то, что на базе ряда НИИ формируются предприятия, их потенциал роста и связи с инновациями сомнительны. Многие из них ориентированы на простую производственную деятельность или были созданы исследователями для того, чтобы подать заявку в Фонд содействия развитию инновационных МСП (Фонд Бортника) для получения финансирования своих проектов без каких-либо пер-

спектив дальнейшей предпринимательской деятельности, что и подтверждает сказанное выше о недоверии к Фонду. Часто руководителем компании является учёный, который держится за своё место в НИИ, т.е. эта ситуация заранее провальна для создания новой компании. [11]

Особенности МИП, созданных на основе ИС в РАН:

— МИП создаются по программе «СТАРТ» Фонда Бортника.

— Основой ИС является оригинальный (уникальный, единственный) результат фундаментальных исследований. Часто это — идея + лабораторный образец изделия (оборудование, технология), находящийся в самом начале этапа коммерциализации (конец НИР — начало НИОКР).

— При этом практически нет данных (точных) по рынку, аналогам, и т.д.

— На начальном этапе сотрудники МИП — научные сотрудники, аспиранты (люди без опыта работы на рынке).

Поэтому в вопросах, касающихся продвижения перспективных результатов НИОКР на мировой рынок, исследователи обычно сталкиваются со следующими препятствиями:

— отсутствие понимания бизнес-среды;

— недооценивание или переоценивание коммерческого потенциала научных исследований;

— отсутствие политики в области ПИС на институциональном уровне, которая бы устанавливала четкие правила и стимулы. [10]

Эти факторы определяют следующее: требуются значительные финансовые средства до вывода изделия на рынок + время + профессиональная переориентация команды. Отсюда — трудности и отставание на начальном этапе в развитии (от ВУЗов и промышленных компаний).

Кроме того, несмотря на то, что существующие меры поддержки МСП — это полезное начало, они не решают ряд основополагающих проблем, связанных с внедрением инновационных разработок и технологий. К примеру, на инновационные проекты выделяется мало целевых грантов — повсеместно признанной формы государственной поддержки инновационной деятельности. Гранты также не выдаются для целей финансирования развития бизнеса, продаж, маркетинга и патентной деятельности перспективных инновационных компаний. Наконец, консультационная поддержка оказывается только как реакция на возникновение проблем. Отсутствуют службы по распространению технологий, которые бы выявляли и поддерживали наиболее перспективные МСП. [11]

Литература:

1. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации — Москва, 2009
2. «Федеральная космическая программа на 2006—2015 годы». Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 22.10.2005 г. № 635.
3. «Развитие гражданской авиационной техники России на период 2002—2010 гг. и до 2015 года». Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.10.2001 г. № 728

4. Гроссфелд, Т., Роландт Т. Логика открытых инноваций: создание стоимости путем объединения сетей и знаний // Форсайт. 2008. № 1 (5).
5. Заиченко, С. А. Центры превосходства в системе современной научной политики // Форсайт. 2008. № 1 (5).
6. Индикаторы инновационной деятельности: 2008: Стат. сб. М.: ГУ — ВШЭ, 2008.
7. Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Национальный доклад. — М.: ИМЭМО РАН, ГУ — ВШЭ, 2008. — 168 с.
8. Инновации на стороне // Статья базируется на материалах НИР «Анализ и учет социально-экономических последствий научно-технологического развития в региональном разрезе», выполненного ЦСР «Северо-Запад» по заказу ФГУ РНЦ «Курчатовский институт» в 2007 г. (руководитель исследования — В. Н. Княгинин, участники рабочей группы — Е. А. Алексеева, М. С. Липецкая, В. В. Мовилы и др.)
9. Критический анализ практики научно-технической инновационной деятельности и результатов коммерциализации технологий в Российской Федерации и в ЕС // Проект «Наука и коммерциализация технологий» (Europe Aid/115381/C/SV/RU). Москва, февраль 2006 г.
10. Отчет о результатах аудита инновационной системы ГОУ ВПО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет // ЗАО «ВалоДиа», Томск, декабрь 2011.
11. Развитие инноваций в Республике Татарстан, как основа конкурентоспособности и процветания в глобальной экономике // Регион Европы и Центральной Азии. Департамент развития частного и финансового секторов (ECSPF) Всемирный Банк. 17 июня 2010.

Государственная поддержка инновационной деятельности

Воробьева Инна Михайловна, менеджер

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Данная статья посвящена рассмотрению вопросов государственной поддержки инновационной деятельности в России. Автор рассматривает формы поддержки, направления государственной поддержки. В заключении автор обращает внимание на сдерживающие факторы инновационного развития предприятий.

Ключевые слова: государственная поддержка, инновационная деятельность

Инновации зависят от знаний, навыков и креативности людей на работе, но государство играет важную роль в создании наилучших условий для инноваций, и развитии значительного диапазона общественных благ, которые необходимы для динамичной и инновационной наукоёмкой экономики, включая сильную науку, технику и технологическую базу, стимулы для передачи знаний, и высокие образовательные стандарты. [13]

Роль государства в инновационной деятельности проявляется в его функциях, направленных на регулирование всех процессов, имеющих место в инновационной сфере. К основным функциям государственных органов в инновационной сфере относят следующие:

- аккумулярование средств на научные исследования и инновации;
- координацию инновационной деятельности;
- стимулирование инноваций, конкуренции в данной сфере, страхование инновационных рисков, ведение государственных санкций за выпуск устаревшей продукции;
- создание правовой базы инновационных процессов, особенно системы защиты авторских прав инноваторов и охраны интеллектуальной собственности;
- кадровое обеспечение инновационной деятельности;

— формирование научно-инновационной инфраструктуры;

— институциональное обеспечение инновационных процессов в отраслях государственного сектора;

— обеспечение социальной и экологической направленности инноваций;

— повышение общественного статуса инновационной деятельности;

— региональное регулирование инновационных процессов;

— регулирование международных аспектов инновационных процессов. [11]

Появившиеся в последние годы документы государственной политики, связанные со стратегией и программой перевода ее экономики на инновационную модель, убедительно доказывают, что намерения руководства серьезны и неконъюнктурны. Вместе с тем подробная мотивация инновационного сценария, количественные значения целевых индикаторов, перечень направлений и конкретных мероприятий государственной политики, позволяющих реализовать его с наименьшими социальными потерями, являются дискуссионными. Об этом свидетельствует, в частности, обсуждение проектов Концепции долгосрочного социально-экономиче-

ского развития Российской Федерации и долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 года в органах власти и экспертном сообществе. Разработчики и критики этих документов сходятся в одном. Их реализация потребует от органов управления действительно беспрецедентных усилий по развитию, поддержке и координации деятельности всех участников инновационного процесса, обеспечению значимых позитивных сдвигов в реформировании национальной инновационной системы (НИС), существенному улучшению ее основных параметров, результативности инновационной политики. [6]

К формам государственной поддержки научной инновационной деятельности относят следующие:

- прямое финансирование;
- предоставление индивидуальным изобретателям и малым внедренческим предприятиям беспроцентных банковских ссуд;
- создание венчурных инновационных фондов, пользующихся значительными налоговыми льготами;
- снижение государственных патентных пошлин для индивидуальных изобретателей;
- отсрочку уплаты патентных пошлин по ресурсосберегающим изобретениям;
- реализацию права на ускоренную амортизацию оборудования;
- создание сети технополисов, технопарков и т. п.

Основными направлениями государственной поддержки инновационной политики являются следующие:

- содействие повышению инновационной активности, обеспечивающей рост конкурентоспособности отечественной продукции на основе освоения научно-технических достижений и обновления производства;
- ориентация на всемерную поддержку базисных и улучшающих инноваций, составляющих основу современного технологического уклада;
- сочетание государственного регулирования инновационной деятельности с эффективным функционированием конкурентного рыночного инновационного механизма, защитой интеллектуальной собственности;
- содействие развитию инновационной деятельности в регионах России, межрегиональному и международному трансферу технологий, международному инвестиционному сотрудничеству, защита интересов национального инновационного предпринимательства. [4]

Государство осуществляет регулирование инновационных процессов как прямыми, так и косвенными методами. Центральное место в системе прямого государственного регулирования занимает финансирование НИР и ОКР и инновационных проектов из бюджетных средств. Важное значение для генерирования нововведений и создания первоначального спроса на инновации имеют государственные контракты на выполнение НИР и ОКР и государственные заказы на инновационную продукцию. [9]

Как известно, смешанное финансирование научно-исследовательских работ (долевое или совместное), т. е. фи-

нансирование, осуществляемое из нескольких источников, чрезвычайно распространено в мировой практике. В этом плане Россия не является исключением. Подобная форма финансирования широко используется, например, при объединении бюджетных средств нескольких государственных заказчиков, бюджетных и частных средств, а также бюджетных средств государственного заказчика и иностранного инвестора, бюджетных средств и грантов и т. п.

Непрямое финансирование, то есть финансирование за счет различных фондов государственных министерств и ведомств, получающих деньги из источников федерального бюджета для целевого финансирования исследований и разработок (в соответствии с целями и задачами, определенными в уставе этих фондов), достаточно широко используется в Российской Федерации.

Очевидно, что в создавшихся в Российской Федерации правовых условиях государственные контракты играют исключительно важную роль. Они четко определяют отношения между государственным заказчиком и исполнителем (государственной исследовательской организацией), в том числе по вопросам владения и распоряжения интеллектуальной собственностью и передачи ее третьим лицам. Ввиду отсутствия в настоящее время какой-либо модели обязательного для всех государственных заказчиков государственного контракта, каждый из них имеет право в рамках своей компетенции и нынешней правовой системы определять права и обязанности исполнителя в отношении объектов интеллектуальной собственности, полученных с использованием средств федерального бюджета.

На практике каждый государственный заказчик придерживается собственного подхода к установлению отношений с исполнителями в части владения и распоряжения правами на объекты интеллектуальной собственности, что фиксируется им в государственном контакте. В подавляющем большинстве случаев государственные контракты, заключаемые различными федеральными органами исполнительной власти, имеют довольно существенные отличия. [15]

Важный элемент прямой поддержки инновационных процессов — формирование государственной инновационной инфраструктуры. Определению рациональных ориентиров инновационной деятельности способствует прогнозирование науки и технологий на государственном уровне.

Косвенные методы государственной поддержки инноваций опосредованно стимулируют инновационную деятельность, требуют значительно меньших бюджетных затрат по сравнению с прямым финансированием, ими может быть охвачен гораздо больший круг инновационных субъектов. [9]

Наряду с прямым финансированием важным инструментом государственной поддержки является стимулирование инновационной деятельности через налоговую систему. В обобщенном виде можно выделить три группы налоговых инструментов, стимулирующих инновации:

1. освобождение от налогов государственных и частных некоммерческих организаций (налоги на добавленную стоимость, на имущество, на землю, а также отмена таможенных пошлин при импорте научного оборудования и т. п.);

2. налоговые льготы, стимулирующие компании к увеличению расходов на исследования и разработки;

3. налоговые льготы для начинающих компаний на ранних этапах их деятельности.

Как показывает опыт, налоговые льготы, включенные в первую группу, не дают каких-либо серьезных стимулов к дополнительному инвестированию в сферу НИОКР. Если государственные и частные некоммерческие организации вынуждены будут платить все предусмотренные законодательством налоги, то государство должно компенсировать эти затраты путем увеличения объемов финансирования. Единственное преимущество этой группы налоговых льгот состоит в том, что общая структура затрат государственных организаций будет относительно ниже, чем у других организаций, что будет способствовать повышению их конкурентоспособности. Как и во многих других странах, российские государственные научно-исследовательские институты и университеты освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость. Это распространяется на исследования, финансируемые государством, а также исследования, выполняемые по контрактам с бизнесом. Налоговые льготы на прибыль не распространяются на государственные научные учреждения и университеты, поскольку целью их деятельности получение не является получение прибыли. Значительно больший интерес представляют две другие группы налоговых льгот, так как они способны реально стимулировать инновационный процесс. Перспективы их использования широко обсуждаются в странах ОЭСР.

Налоговые инструменты, стимулирующие инвестиции в сферу НИОКР со стороны частного бизнеса, непосредственно связаны с налогом на прибыль и делятся на две категории:

1. Налоговые льготы. В этом случае фирмам, инвестирующим средства на проведение научных исследований и разработок, разрешается вычитать эти расходы из налогооблагаемого дохода или прибыли, затрачиваемой на НИОКР.

2. Налоговый кредит. В этом случае фирмам, инвестирующим средства в проведение исследований и разработок, разрешается вычитать указанный процент затрат на НИОКР из налогооблагаемого дохода или налога на прибыль.

Существуют два основных различия между налоговыми льготами и налоговым кредитом: 1) величина налоговых льгот зависит от дохода и нормы прибыли, в то время как налоговый кредит напрямую от них не зависит; и 2) в обычных условиях неиспользованные налоговые льготы могут быть перенесены на другой период и компенсированы будущими налогами, в то время как неиспользованный налоговый кредит требует дополнительных

организационных усилий для контроля за его целевым использованием в каждом конкретном случае. В последние годы в практике налогового стимулирования НИОКР в странах ОЭСР произошло заметное смещение акцентов от пользования налоговыми льготами в сторону налоговых кредитов.

Существует большое многообразие в практике использования этих двух инструментов. Одни позволяют увеличить расходы на исследования и разработки за счет уменьшения налогов. Такой подход, например, характерен для Франции и США. При этом основная идея состоит в том, чтобы поддерживать дополнительные усилия компаний на проведение НИОКР, а не общие затраты. Другие — выделяют только особые виды НИОКР, на которые распространяются налоговые льготы. В Нидерландах, например, обеспечивается поддержка только трудовых затрат на НИОКР. Это — попытка остановить транснациональные компании, которые стремятся перенести свои исследования в страны с низким уровнем трудовых затрат. Наконец, третий подход заключается в предоставлении компаниям налогового кредита в денежной форме, независимо от факта получения ими прибыли (такой опыт характерен для Канады).

Одним из существующих вариантов налоговых льгот является снижение стоимости основного капитала (амортизация), используемое для проведения исследований и разработок. Большинство стран ОЭСР предоставляет компаниям право осуществлять ускоренную амортизацию научного оборудования.

Третья группа налоговых инструментов связана с поддержкой начинающих компаний на ранних стадиях развития. В этой сфере обычно используется широкое разнообразие используемых инструментов, включая прямую и косвенную поддержку, а также широкий спектр налоговых льгот.

Стагнация в инновационной сфере в немалой степени связана с недостаточным вниманием к интенсификации и продвижению новаций в реальный сектор экономики со стороны государства. Спрос на технологические нововведения со стороны предприятий во многом определяется ресурсным обеспечением инновационного процесса. Недостаточное финансирование, а также отсрочки в принятии важных организационных решений тормозят реализацию эффективных инновационных проектов, снижая тем самым общий уровень инновационной активности в экономике. Крупные проекты, охватывающие полный цикл работ (проведение специализированных исследований и разработок, технологическая подготовка производства, выпуск принципиально новой продукции и др.), становятся для отечественных предприятий все более дорогостоящими и недоступными. Поэтому основными сдерживающими факторами инновационного развития предприятия остаются, прежде всего, недостаток собственных финансовых ресурсов и высокая стоимость нововведений. Также следует отметить, что зачастую отечественные предприятия неактивны в кооперационных

связях: в поисках источников информации для инноваций, многие из них замкнуты на собственный потенциал и не повышают интенсивность процессов технологического обмена.

Для обеспечения динамичности современных инновационных процессов необходима согласованная координация действий всех участников инновационной дея-

тельности: государственных органов, научно-технических обществ, предпринимательских структур, потребителей инновационной продукции и т.п. Только в условиях согласованных действий между теми, кто создаёт инновационный продукт, и тем, кто его потребляет, возможны масштабные инвестиции в инновации и получение соответствующей пользы. [9]

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, часть IV (права на интеллектуальную собственность). Принят 18.12.2006 № 203-ФЗ. Вступил в действие с 01.01.2008 г.
2. Федеральный закон от 26.04.2007 № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», также содержащий ряд положений о налоговых льготах и преференциях (вступил в силу 1 января 2008 г).
4. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. Утверждены Председателем Правительства РФ от 05.08.2005 г.
5. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.08.2003 г. № 1234-р
6. Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности на период до 2015 года. Утверждена приказом Минпромэнерго России от 14.03.2008 г. № 119
7. Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу. Утверждена приказом Минпромэнерго России от 06.09.2007 г. № 354
8. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1) Министерство образования и науки Российской Федерации — Москва, 2006
9. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации — Москва, 2009
10. «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса на 2007—2012 годы». Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.10. 2006 г. № 613
11. «Национальная технологическая база» на 2007—2011 годы». Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 29.01.2007 г. № 54
12. Концепция ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008—2015 годы». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 23.07.2007 г. № 972-р
13. «Федеральная космическая программа на 2006—2015 годы». Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 22.10.2005 г. № 635.
14. Арзамасцев, Н. В. Механизмы государственного содействия при коммерциализации технологий // Интеллектуальные ресурсы, интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал. М.: АНХ, 2001. 5—16 с.
15. Критический анализ практики научно-технической инновационной деятельности и результатов коммерциализации технологий в Российской Федерации и в ЕС // Проект «Наука и коммерциализация технологий» (Europe Aid/115381/C/SV/RU). Москва, февраль 2006 г.
16. Питер, Л. Линдхольм Несколько стратегических вопросов развития положительной инновационной экосистемы, способствующей экономическому развитию Российской Федерации // ж. Экономические стратегии № 9/2010.
17. Развитие инноваций в Республике Татарстан, как основа конкурентоспособности и процветания в глобальной экономике // Регион Европы и Центральной Азии. Департамент развития частного и финансового секторов (ECSPF) Всемирный Банк. 17 июня 2010.
18. Public Financial Support for Commercial Innovation/Europe and Central Asia Knowledge Economy Study Part 1 // The World Bank, January 2006 — Vol. 1, No. 1

Направления развития деятельности малых инновационных предприятий

Воробьева Инна Михайловна, менеджер

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Данная статья посвящена рассмотрению направлений развития деятельности МИП.

Ключевые слова: МИП, инновационная деятельность, трансфер технологий

Институт инноваций инфраструктуры и инвестиций вместе с фондом «Общественное мнение» оценили качество инновационной среды в 68 регионах. Оценка составлялась по пяти показателям — рынки идей, инноваций, инвестиций, а также инфраструктура и активность властей в регионе. Каждый из пяти показателей рассчитывался на основе 24 статистических (например, доля произведенной в регионе инновационной продукции в ВРП) и трех экспертных оценок (например, полнота нормативно-правовой базы), а также опросов жителей региона. Граждан спрашивали об отношении к инновациям и модернизационной политике региональных властей.

Большинство граждан называют инновации краеугольным камнем экономического роста, однако не видят себя участниками этого процесса. Люди не понимают, как конкретный человек может принять участие в инновационном развитии. Жители Мордовии и вовсе настроены негативно по отношению к инновациям, опасаясь ухудшения своего материального положения. Связь между уровнем жизни и инновационной активностью населения слабая, например, в Красноярском крае первый показатель высок, второй — на низком уровне. Одна из причин низкой активности — отсутствие специалистов, способных эффективно управлять инновационными процессами на местах, считают эксперты. [2]

По-прежнему тормозится вопрос диверсификации экономики, одной из важнейших задач, стоящих сегодня перед Россией. Для развития несырьевых и прежде всего высокотехнологических отраслей, в которых мы были бы способны конкурировать с ведущими мировыми корпорациями, необходимо объединить усилия бизнеса и государства в рамках партнерства на основе единых стратегий на 5–10 лет. Эти стратегии должны быть направлены на решение приоритетных задач, связанных с устранением «узких мест» развития отраслей и должны обеспечить их конкурентоспособность на глобальном рынке. Совокупность таких стратегий в приоритетных отраслях и подотраслях российской экономики, сохранивших потенциал инновационности и конкурентоспособности на глобальном рынке, разработанных по инициативе министерств и ведомств в тесном контакте с бизнесом, способна стать основой российской промышленной политики на перспективу. Представляется, что данная ситуация связана с тем, что понятие Public Private Partnership (PPP) — то есть общественно-частное партнерство — в нашей стране в последние годы было неоправданно сужено до понятия частно-государственного партнерства и из данных отношений «выпало» общество,

что неоправданно. Сегодня именно Дума в состоянии исправить эту ошибку, возглавить работу по формированию российской промышленной политики и добиться практических результатов как за счет жесткого общественного контроля по этому вопросу, так и путем обеспечения преемственности обязательств Правительства перед бизнесом, как в области регулирования, так и финансирования за счет придания отраслевым стратегиям формы законов. [3]

Для обеспечения динамичности современных инновационных процессов необходима согласованная координация действий всех участников инновационной деятельности: государственных органов, научно-технических обществ, предпринимательских структур, потребителей инновационной продукции и т.п. Только в условиях согласованных действий между теми, кто создает инновационный продукт, и тем, кто его потребляет, возможны масштабные инвестиции в инновации и получение соответствующей пользы. [1]

Как и любой другой товар или услуга, новая технология может появляться двумя способами: компания может разработать новую технологию самостоятельно или купить ее у другой компании, владеющей интеллектуальной собственностью, или у научно-исследовательской организации (национальной или зарубежной), у которых эта технология готова к продаже или которые могут ее разработать. Решение «произвести или купить» принимается на основе рассмотрения возможности и стоимости. Эти две стратегии могут дополнять друг друга.

Вариант «произвести». Разработка новых технологий в России в силу ряда причин представляет собой сложный процесс. Во-первых, существует разное понимание термина «технология». Для ученого новая технология — это знание того, как создать определенный продукт. Для компании технология — это возможность производить новые товары. Между этими двумя точками зрения существует большой разрыв. Во-вторых, рыночная судьба новых продуктов остается неясной из-за ориентации исследователей на научные интересы, а не на рыночный спрос на новые продукты. Российские компании решают эти проблемы одним из следующих двух способов. Во-первых, они могут создать или расширить свой исследовательский отдел. Эта проблема решается для крупных компаний. Собственные научно-исследовательские отделы обычно с успехом решают существующие проблемы и внедряют инновации. Как правило, они менее успешны для разработки совершенно новых продуктов, что требует научного вклада в самом начале цикла разработки технологии.

Вариант «покупать». Технологии можно приобрести у национальных или зарубежных институтов, университетов и компаний. Традиционно научно-исследовательские работы ведутся институтами и университетами. Малые инновационные компании представляют новую форму введения научных результатов в производство и бизнес-сектор. Малые высокотехнологичные предприятия часто ориентированы на бизнес и владеют перспективными технологиями, иногда на уровне промышленного образца.

Современное западное оборудование и технологии можно также приобрести у международных компаний. Модернизация производственных мощностей до международных стандартов представляется многим российским компаниям панацеей от всех проблем. Однако, это не совсем так: модернизация является необходимым, но недостаточным условием повышения конкурентоспособности на высоко конкурентном международном рынке. Установив сертифицированное оборудование и овладев современными стандартными технологиями, российские предприятия начинают конкурировать с западными компаниями по качеству и цене, что никогда не относилось к сильным сторонам России.

При том, чтобы быть эффективными и производить новые технологии, нужно знать, что нужно на рынке. А с этим у большинства МИП есть проблемы. Нет доступа к базам технологических запросов.

Можно выделить ряд ключевых игроков в области трансфера технологий, действующих в российской инновационной системе.

Промышленный сектор — один из наиболее крупных производителей и пользователей инноваций. Компании обращаются к инновациям по двум основным причинам: первая и самая важная — конкуренция. Страх отставания от конкурентов и желание превзойти их являются ключевым двигателем инновационного процесса. Вторая причина для использования компаниями инноваций заключается в принятии более строгих законов в области экологии, энергосбережения или других стандартов, устанавливаемых на национальном или международном рынке.

В настоящее время происходят определенные количественные изменения во многих отраслях российской промышленности. До последнего времени многие фирмы занимались в основном непроектирующей деятельностью — такой, как перераспределение собственности и торговля активами. Промышленные компании привыкли к модели продажи своих продуктов на основе рентабельности по отношению к себестоимости. В условиях ненасыщенного рынка с неудовлетворенным спросом это был приемлемый способ ведения бизнеса. Во многих случаях успех российских компаний строился на дешевой энергии и бесплатном использовании производственных

мощностей советского периода, которые были переданы промышленным предприятиям. Затем стали возникать трудности в связи с конкуренцией со стороны иностранных компаний. В настоящее время старые производственные мощности стали неконкурентоспособны, цены на нефть и сырье сильно выросли, а рынки открылись для международной конкуренции. В этой ситуации рост себестоимости производства уже не получается перекладывать на потребителей. Часть компаний смогла приспособиться к влиянию международной конкуренции, а другая часть не сумела совершить этот переход. Ниже приводится перечень ряда основных проблем, стоящих перед российской промышленностью:

- необходимость повышения качества производимой продукции;
- необходимость усовершенствования и развития производственных процессов;
- необходимость предлагать новые, передовые потребительские товары;
- необходимость снижать стоимость производства.

Многие компании располагают недостаточными финансовыми ресурсами для достижения этих целей. Тем не менее, основная проблема состоит в недостатке знаний о способах решения этих проблем. Для достижения этих целей можно руководствоваться двумя взаимодополняющими основными стратегиями: «производить» или «покупать». Эти стратегии описаны выше. [4]

Какие виды стимулов способствуют развитию инноваций и исследований в России? Поддержку инновационной деятельности можно сравнить с цепью. Что касается настоящей цепи, вся она, как система, никогда не может быть сильнее, чем ее самое слабое звено! Иными словами, не только стимулирование должно охватывать все аспекты от консультативной поддержки до сложного вмешательства посредством венчурного финансирования, но и каждый элемент снабжения должен достичь стандартов качества, выходящих далеко за рамки существующей практики. Успех зачастую зависит от следующих моментов:

- каждый элемент экосистемы должен быть связан с другими элементами;
- механизмы осуществления обеспечиваются посредниками, близкими к бенефициарам (например, региональными).

Наконец, инновации для компаний означают прежде всего затраты. Каждая компания всегда будет стремиться сбалансировать затраты, риски и прибыли. Инновационная политика направлена на уменьшение риска и осознание затрат, на повышение готовности предпринимателей рассматривать инновационные продукты или новые рынки как жизнеспособные. [5].

Литература:

1. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации — Москва, 2009

2. «Мировой океан» на 2008—2012 годы. Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 10.08.1998 г. № 919
3. «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007—2010 годы и на перспективу до 2015 года». Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 6.10.2006 г. № 605
4. Критический анализ практики научно-технической инновационной деятельности и результатов коммерциализации технологий в Российской Федерации и в ЕС // Проект «Наука и коммерциализация технологий» (Europe Aid/115381/C/SV/RU). Москва, февраль 2006 г.
5. Питер, Л. Линдхольм Несколько стратегических вопросов развития положительной инновационной экосистемы, способствующей экономическому развитию Российской Федерации // ж. Экономические стратегии № 9/2010.

The features of small business financing by microfinance institutions in Russia

Гоголева Марина Алексеевна, кандидат педагогических наук, доцент;
Шкрябин Александр Иванович, аспирант

Донской государственный технический университет, филиал в г. Шахты (Ростовская обл.)

Gogoleva M. A., Candidate of pedagogic sciences, Assistant professor;
Shkryabin A., post graduate student

The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical University, Shachty

A significant part of the small businesses acts for only its own fund and may withdraw from the expansion of the business only in order to «stay independent». This is partly a consequence of formed stereotypes about the difficulty of obtaining external financing. On the other hand, the market of financial services for small businesses is still being very limited. The funds requested by a small business from the banks remain at the limit of the threshold of profitability despite the retail credit products provided by banks. The only available resources of external financing for small businesses are its own savings, savings of their relatives or friends and business partners. However, not all of the small business' subjects can appeal to this type of lenders. In addition, these funds are critically limited. The feature of the small business is in close relations between an owner and the business. A point of view and aspiration of a head nowhere affects on a business as in the small business sector. It seems that with the formation of a successful system of incentives and motivation of the small business sector that semiformal financing will tend to decrease [1].

Several major problems were emphasized by us during this study which impedes on the increase of the volume of lendings to the small business sector in Moscow:

- a) a limited capacity for providing a liquidity support;
- b) the obligation for banks to create reserves for loans to small businesses due to the fact that most of these businesses are related to the low-priority group of borrowers (doubtful, when the amount of the estimated provision is from 21 % to 50 % of the principal amount);
- c) the potential of banks that focus their activities on small business loans is limited by the formation of the provision by portfolio of similar loans with a size not more than 0.1 % of equity (average — up to 250 thousands rubles);

d) a relatively high cost of credits for small businesses — about 16 %—17 % per year, while for medium and large enterprises this rate is 11 %—12 %.

However, the successful organization and efficient operation of a small business depends on a formation of its resources base with minimum formalities.

We agree with V.R. Bikbulatov that «a large number of local small businesses start with microfinance and the need for this method of financing is increasing» [2].

Therefore, in that study in case to develop an efficient system of incentives and motivation of the small business development, we are going to rely on improving of the mechanism of debt financing for small businesses in general and microfinance institution in particular.

The key elements of the financial mechanism which defines a financial relationship of stable operation of small businesses, are:

- fundraising;
- taxation;
- leasing operations;
- services on a franchise system;
- an availability of extrabudgetary funding sources;
- a coverage of financial risks;
- a formation of special credit institutions and microfinance institutions.

It is necessary to notice the fact that the scope of microfinance successfully passed the initial stage of formation in 2006. Microfinance institutions are an important component of business infrastructure in some regions. However, in many other regions they are either absent or do not act in a meaningful role for the development of the region. This kind of «vacuum» should be considered as probable attractive niche of the small businesses microcredit's market. All

this creates a good opportunity of a relatively fast expansion of this sector. In the recent past the market of micro-resources support outside of the banking sector formed without the interests of the state at first on the basis of international and foreign programs, and later due to the initiative of the microfinance institutions. This lack of interest by the government gave a rise to legal void and related with that difficulties, but on the other hand it also provided a lot of freedom for developing. Nowadays, the microfinance market is very close to the legal relations and a regulation of the state economy. The microfinance system should take its assigned place in the public consciousness and become the object of special professional discussions in case this to be happened. A future regulatory framework for the microfinance sector and its system of government regulation should ensure a compliance of its objectives, which must not coincide with the functions of the banking sector, and retention objectives of macroeconomic equilibrium through the creation of financial and credit instruments to promote small businesses.

In July 2010 the Federal Law № 151 «About microfinance activity and microfinance organizations» was issued [3]. In our opinion that law became an origin of the system's legal framework. This Federal law defined the lawfulness of the execution of microfinance activities, established a system of state regulation of microfinance institutions, determined the amount, order and position of microloans, of the mechanism of acquisition of the status and performance of microfinance institutions, as well as the powers and duties of the authorized institute in the field of microfinance [4].

But, despite the introduction and the significance of this legal act, it lacks the organizational aspects of the organization the mechanism of its successful implementation in practice.

Perfectly, the microfinance schemes should be created from the mutually complementary components. There are a variety of financial institutions in Russia nowadays, but it is too early to talk about infrastructure generated by them, especially with the elements of the state regulation system of the incentives and motivation system of the small business development.

Conversely, financial institutions are divided; they serve different sectors of the financial market and the single-minded to different social categories. The so-called «commercial» level includes banks that have the necessary resources but they are not ready to provide the most sought small amounts of financial services, as well as to assume the risks of microcredit. Consequently, despite the fact that the treatment micro-recourse support overwhelmingly supported by banks, they serve only a fraction of demand, mostly in the upper segment. Non-profit institutions lack the finan-

cial resources, expertise and they are also limited in a representation, therefore they cannot serve probably high demand.

Microfinance institutions which directly interact with customers are presented on the «micro-level», which does not set the level of the Institute, and marks the territory on which micro-resources support extends.

Institutions of so called «meso-level» support the functioning and formation of microfinance institutions of the first level in the following areas:

The resourcing and maintaining liquidity. This direction is formed by special institutions which focus financial resources and transfer them to «grassroots» financial institutions in the form of loans. In the banking sector it is supported by the system of interbank lending. In the field of non-profit institutions such relationships have to be worked out.

Corporatization of the microfinance sector. A handling of funds between participants of microfinance sector can be executed only on the basis of coherent and unified operations. Such operations are considered to be a product of the microfinance sector corporatization. The corporatization established on the basis of common standards has the ability to relieve the tension in relation to the non-regulated microfinance institutions and identify them on an equal footing with the rest of the financial market. On the basis of a single doctrine standards a reporting methods of administrative control are rectified and the accuracy of the ratings becomes easier and more efficient. These functions can be executed directly by associations and specialized agencies, including the state of the federal and regional authorities.

Maintenance of the financial market. Federal Law of the Russian Federation from December 30, 2004 № 218 «On Credit Histories», currently applies only to the banking sector. With the increase of the microfinance sphere it's necessary to enter in the register a data about the payment discipline of microfinance institutions clients.

Providing loans. In the case if the credit simplifies the access to financial services for entities with a good credit culture and with the previous practice of lending, then a targeted category of borrowers of microfinance institutions determines the absence of this experience. They do not have the necessary equipment to meet the conditions of banks to provide loans. Because of this, it's most likely that the demand for bank guarantees services or sureties of a special institutions will be. The most part of the organizations that provide a guarantee or surety are formed on the basis of private-public partnership. They can recover their funds for fees from providing services. The need in replenishment of financial resources is only in case when credits or loans are not returned. Taking into account the small rate of the risk from microfinance institutions portfolios, such funds may ensure a high capitalization.

References:

1. Hamza V.A. Small and medium-sized enterprises: financial and credit problems of development//VA Hamza // Bank. business. — 2003. — № 6. — S. 8–11.

2. Bikbulatov VR Organizational-economic mechanism of micro resource support the development of small business: the dissertation... The candidate of economic sciences: 08.00.05/Bikbulatov Vadim Radikovich; [A protection Place: Ufim. state. Acad. Economics and Service]. — Ufa, 2011. — 169 p.: ill. RSL OD, 61 11—8/2343
3. Federal Law of 02.07.2010 N 151-FZ (ed. By 06.28.2013) «On microfinance and microfinance organizations» // The official internet-portal of legal information <http://www.pravo.gov.ru> — 30.06. 2013. Changes made to the Federal Law of 28.06.2013 N 134, entered into force after the official publication
4. Art. 1 FZ Federal Law «On microfinance and microfinance organizations» of July 2, 2010 № 151

К вопросу об эффективности применения инструментов повышения внутренней мотивации сотрудников

Гончарук Ольга Александровна, кандидат экономических наук
ПАО «Банк «Санкт-Петербург» (г. Санкт-Петербург)

Приймак Светлана Сергеевна, магистрант
Тольяттинская академия управления (Самарская обл.)

В статье рассматривается проблема построения эффективной системы стимулирования внутренней мотивации сотрудников. Авторами обоснована необходимость при построении системы повышения внутренней мотивации кадров совмещать моральные и материальные способы воздействия на сотрудников. Ключевым фактором при разработке системы мотивации определено соответствие заработной платы принципу достаточности.

Ключевые слова: внутренняя мотивация, инструменты мотивации, материальное стимулирование, моральное стимулирование, кадровая политика.

Развитие системы внутренней мотивации на сегодняшний день является ключевым вопросом во многих динамично развивающихся компаниях, так как именно сотрудник — является тем инструментом в руках топ-менеджмента, который позволяет создавать конечный продукт. В конечном итоге только сотрудник с высоким уровнем мотивации может создавать качественный продукт, отвечающий требованиям компании и запросам потребителя. В связи с этим стратегической задачей, стоящей перед менеджментом любой компании на современном этапе, является создание эффективной системы мотивации сотрудников, развитие их потенциала.

Проведенное нами исследование показало, что ключевой проблемой кадровой политики является то, что работодатели не учитывают, что сотрудник сам может быть нацелен на достижение высоких результатов, несмотря на внешние материальные стимулы, что именно внутренняя мотивация является движущей работником силой.

Анализ применяемых компаниями инструментов мотивации сотрудников, позволяет выделить основные недостатки материального стимулирования сотрудников компании:

— материальное стимулирование может негативно сказываться на внутренней мотивации работника, подменяя желание качественно выполнять свои обязанности, желанием получать заработную плату. Это особенно актуально в компаниях, в которых руководство не заинтересовано в выстраивании взаимоотношений с сотрудником,

не интересуется внутренним климатом в коллективе, не нацелено создать атмосферу, в которой специалисту было бы комфортно работать, что в свою очередь могло бы стимулировать сотрудника к качественному труду за счет внутреннего желания не подвести компанию;

— регулярное материальное стимулирование приводит к эффекту привыкания, когда само по себе оно уже перестает мотивировать, а страх, его потерять, скорее демотивирует сотрудника;

— материальное стимулирование может стать фактором, подавляющим творческий процесс в работники, в связи с тем, что удовлетворение от работы станет вторичным;

— неграмотное использование инструментов материального стимулирования сотрудников является вероятностью возникновения неэтичного поведения сотрудника по отношению к компании и общему делу всего коллектива. В первую очередь это относится к выбору сотрудником стратегии, при которой краткосрочные цели, влияющие на уровень оплаты труда, будут приоритетнее, чем долгосрочные цели, позитивно влияющие на развитие компании.

В итоге некорректно внедренная система материального стимулирования кадров может привести к тому, что сотрудник не будет замотивирован на качественное исполнение своих трудовых обязанностей.

Анализируя проблемы мотивации сотрудников, нельзя забывать, что работа является потребностью для сотрудника, так как заработная плата — является инстру-

ментом, обеспечивающим жизнедеятельность человека, достижение им определенных благ и качества жизни. Это определяет необходимость внутреннего ранжирования в компании: квалифицированный сотрудник, сотрудник, работающий лучше, чем остальные, должен иметь лучшее материальное обеспечение, в противном случае может возникнуть внутренний диссонанс между оценкой себя и своих способностей и получаемым вознаграждением. Таким образом, материальное стимулирование сотрудника не является само по себе негативным способом воздействия на внутреннюю мотивацию. Проблема заключается в грамотном выстраивании модели материального стимулирования, сочетание материального и морального стимулирования, которое будет приводить к повышению внутренней мотивации сотрудников.

Важным аспектом в развитии внутренней мотивации сотрудников является умение руководителя подбирать сотрудников, исходя из целей и условий работы, а также грамотно распределять обязанности между сотрудниками в зависимости от их уровня мотивации в момент распределения целей, в зависимости от уровня их амбиций и в зависимости от их квалификации. По сути, грамотная постановка цели — является сложнейшим аспектом менеджмента и оказывает огромное влияние на внутреннюю мотивацию сотрудника в связи с тем, что способна либо развить его данные и поощрить его профессиональное развитие, либо, в случае неграмотного подхода к работнику, снизить уровень внутренней мотивации до минимума. Таким образом, задача, которая ставится руководством, должна соответствовать уровню квалификации сотрудника, быть посильной, но при этом давать возможность личностного роста, расширения знаний. Итоговая цель деятельности должна быть осмысленной и понятной. Достижение такого баланса в процессе поставки задач, должно максимально привести сотрудника к удовлетворению от самого процесса деятельности.

Проведенный нами анализ, применяемых систем повышения внутренней мотивации, позволяет говорить о том, что на сегодняшний день материальные стимулы не всегда являются приоритетными для руководства, так как не всегда приводят к желаемым результатам и поддер-

жанию внутренней мотивации сотрудников. В связи с этим, созрела необходимость создание системы грамотного совмещения разных способов мотивации кадров, с учетом того, что материальные и моральные вознаграждения для сотрудников являются второстепенными, а на первый план выходит стремление управлять собственной жизнью, развиваться как личность, углублять свои профессиональные навыки. Именно такие стремления, по нашему мнению, являются движущей силой внутренней мотивации, от которой зависит работоспособность, удовлетворенность сотрудника.

Система мотивации должна выстраиваться на четырех основных взаимозависимых факторах (рис. 1): удовлетворенность работой, уважение работодателя к сотруднику, грамотная постановка целей менеджментом компании, материальное и моральное поощрение.

В предложенной нами схеме, базисом системы является заработная плата сотрудника, которая отвечает следующим требованиям:

- превосходит среднюю заработную плату аналогичного специалиста на рынке труда;
- соответствует квалификации сотрудника;
- обеспечивает поддержание достойного уровня жизни сотрудника и его семьи;
- является стабильной и не колеблется в зависимости от результатов деятельности компании;
- включает в себя социальный пакет (например, ДМС, частичная оплата транспортных расходов, предоставление детских лагерей и т. п.).

Обеспечение этих требований позволяет специалисту при выполнении своих рабочих обязанностей сконцентрироваться на них в полной мере, так как бытовая сторона его жизни будет максимально подстрахована со стороны работодателя. В ситуации, когда заработная плата соответствует указанным требованиям, сотрудник сам становится заинтересованным в своем работодателе. При этом такая заработная плата не является способом стимулирования внутренней мотивации сотрудника, так как обеспечивает базовые потребности человека, отражая его квалификацию и уровень знаний уже достигнутых им.

Если материальный вопрос стабильной части заработной платы является достаточным, компания должна



Рис. 1. Факторы, влияющие на внутреннюю мотивацию сотрудников

переходить к разработке системы развития внутренней мотивации. На рис. 1 факторы, влияющие на структуру системы мотивации сотрудников, являются надстойкой над базисом, без него не имеют смысла, так как не будут приносить желаемый эффект. Грамотное совмещение четырех базовых факторов должно создать систему мотивации, которая будет отличаться в разных компаниях в зависимости от специфики ее деятельности.

На основе выделенных нами ключевых факторов, созданная система мотивации должна существовать в следующих условиях (внешней среде), которые бы мотивировали сотрудников на развитие именно в этой компании:

- состояние взаимного уважения, заинтересованность в достижении целей подразделения в частности и компании в целом. Учитывая, что на работе человек проводит значительную часть жизни (примерно 9 часов в сутки), он не должен испытывать моральный дискомфорт;
- уважение руководства к личным потребностям сотрудников;
- уважение коллектива к руководству. Руководство должно быть примером для своего коллектива,

как по своим моральным качествам, так и по своей работоспособности и отношению к своим обязанностям.

Сотрудник, которому предоставлена самостоятельность в определенных допустимых границах, стремлением которого является стать специалистом высокого класса, сам по себе будет выполнять работу на хорошем уровне. Задача компании поддержать его уровень мотивации работы в компании, создать условия такому работнику, чтобы он мог продолжать свое развитие, потому что его развитие само по себе будет являться для него мотиватором.

Таким образом, эффективность применения инструментов внутренней мотивации сотрудников в компании зависит от внешних и внутренних по отношению к сотруднику факторов. Внутренние факторы — это личность и целеполагание самого сотрудника, внешние факторы — это сфера деятельности компании, миссия компании, квалификация менеджмента компании и коллег, морально-психологическое состояние коллектива. Выстраивая систему стимулирования мотивации сотрудников в компании, при подборе используемых инструментов, необходимо учитывать, в первую очередь, соблюден ли принцип достаточности заработной платы.

Литература:

1. Амабайл, Т. Эффективность на работе. Держать фокус. Управлять своей энергией. Добиваться выдающихся целей. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 224 с.
2. Ветлужских, Е. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика. — М.: Альбина Паблишер, 2013. — 152 с.
3. Ветлужских, Е. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI. — М.: Альбина Паблишер, 2015. — 224 с.

Агрофранчайзинг как инструмент развития сырьевой и производственной базы сельского хозяйства

Гричухина Юлия Игоревна, магистрант;
Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

В условиях развития различных форматов предпринимательства актуальной остается проблема становления малого бизнеса. Учитывая всю сложность организации собственного дела традиционным путем, особое место отводится активному поиску новых моделей бизнеса.

Создание сети филиалов или представительств требует длительного периода времени и значительных инвестиций. Очевидно, что необходим иной способ организации бизнеса, который позволит российским предпринимателям использовать известные торговые марки с наименьшими инвестициями. Таким способом ведения бизнеса является франчайзинг.

В Гражданском кодексе РФ нет определения франчайзинга, но дано понятие коммерческой концессии. Согласно статьи 1027 ГК РФ по договору коммерческой концессии

одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау) [1].

Франчайзинг представляет собой форму продолжительного делового сотрудничества нескольких фирм, при котором компания с известным на рынке именем (франчайзер) перепродает права на него вместе с технологией производства или продажи товара или услуги независимым от нее предприятиям (франчайзи) [2].

Суть этой формы в том, что головная, чаще всего крупная, авторитетная и достаточно известная потребителям компания заключает договор с мелким самостоятельным предприятием о предоставлении ему исключительного права на выпуск определенных товаров и их сбыт, а также оказания услуг под торговой маркой данной компании.

Схема взаимодействия франчайзера и франчайзи представлена на рисунке 1.

Л.П. Дашков и В.К. Памбухчиянц, дают основные определения элементов франчайзинга [3]:

1. Франшиза — право на использование торговой марки, товарного знака и фирменного наименования и связанных с ними технологий и ноу-хау.

2. Франчайзер (франшизодатель) — компания, обладающая известной (на региональном, национальном и/или международном уровне) и хорошо зарекомендовавшей торговой маркой и развивающая свою сеть путем передачи прав на использование своей торговой марки независимым компаниям.

3. Франчайзи (франчайзиат, франшизополучатель) — независимая компания или частный предприниматель, приобретающий у франчайзера на определенных условиях право на использование его торговой марки и связанных с ней технологий на определенный срок на определенной территории. Разновидность франчайзи — мастер-франчайзи, имеющий право заниматься суб-франчайзингом, то есть продавать право на использование торговой марки франчайзера другим компаниям, расположенным на предоставленной ему территории.

4. Первоначальный взнос — сумма, выплачиваемая франчайзи франчайзеру при приобретении франшизы.

5. Роялти — регулярные денежные отчисления, производимые франчайзи франчайзеру за участие в его сети. Представляют собой либо фиксированную сумму, либо процент от оборота франчайзи.

Таким образом, франчайзинг (коммерческая концессия), представляет собой вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определенный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. При этом франчайзер предоставляет франчайзи возмездное право действовать от его имени, используя товарные знаки и бренды франчайзера [4].

Нередко франчайзер предоставляет очень выгодные скидки на важные поставки: материалы и расходные средства. Такие скидки всегда дают возможность франчайзи покупать продукты у франчайзера по более низкой цене, что обходится намного дешевле, чем развивать бизнес без франчайзера.

Основные параметры классификации франчайзинга представлены на рисунке 2.

Рассмотрим кратко виды франчайзинга по направлениям деятельности. Производственный франчайзинг позволяет наиболее эффективно организовать производство определенного вида продукта, а также размещать производство на экономически выгодных территориях. Франчайзером может выступать как производитель сырья, так и производитель готовой продукции, а также обладатель прав на патент и ноу-хау, не занимающийся непосредственно производством.

Примеров удачного производственного франчайзинга в России пока не так уж много. Так, ООО «Ма-



Рис. 1. Схема взаимоотношений франчайзи и франчайзера



Рис. 2 Классификация франчайзинга

стерфайбр», специализирующийся на производстве резиновых покрытий для спорта и отдыха и передающий право на производство независимым юридическим лицам, занимает активные позиции на рынке производственного франчайзинга.

Товарный франчайзинг касается непосредственно продажи товаров. Это может быть продажа товаров производителя и маркированных его товарным знаком или продажа товаров организацией, не занимающейся непосредственно производством, но имеющей долгосрочные деловые связи с различными поставщиками, обладающей возможностью формировать ассортимент и управлять им. В данном случае франчайзер будет приобретать товары у различных поставщиков и продавать их франчайзи. Ключевое значение будет иметь марка крупного продавца (франчайзера), фирменность и единообразие сети, позволяющие идентифицировать этого продавца. Наиболее приближенные к данной схеме работы на российском рынке компании: «Пальмира», «Эконика-обувь» и некоторые другие.

Сервисный франчайзинг связан с услугами. Основным является предоставление франчайзи права заниматься определенным видом деятельности с использованием торговой марки франчайзера и согласно его технологии. В зависимости от направления деятельности количество передаваемых прав, стандарты деятельности и требования к франчайзи серьезно отличаются. При этом, неотъемлемой частью сервисного франчайзинга выступают: марка, фирменность и единообразие сети. На российском рынке сервисный франчайзинг активно развивается в общественном питании, косметологии и парикмахерских услугах, бытовых услугах, туристическом бизнесе и в области недвижимости. Примером таких франшиз являются: «Баскин Роббинс», «Кодак», «Сабвей», «Ростикс» [5].

Вторая классификация выделяет два основных вида франчайзинга: франчайзинг распределения, который содержит продажу товаров, произведенных или продаваемых франчайзером под его торговой маркой и с опре-

деленными условиями и франчайзинг бизнес-формата, который предполагает наличие у франчайзера, наряду с торговой маркой, индивидуальной технологии ведения дела, стандартов, коммерческих методов и определенной системы знаний, технических и маркетинговых ноу-хау, другими словами системы, право на использование, которой и предоставляется франчайзи [5].

В настоящее время франчайзинг является одним из наиболее перспективных и динамично развивающихся форматов бизнеса в России и во всем мире (см. рисунок 3).

В последние годы рост числа франчайзинговых компаний в России составил около 98%, что делает российский рынок лидером в данной области относительно других стран мира. Количество франчайзеров в России наглядно представлено на рисунке 4.

Текущий экономический кризис показал, что франчайзинг является ключом к установлению эффективного партнерства и защиты капитала в условиях инфляции и нестабильной экономики. Компании, развивающиеся по системе франчайзинга, оказались более жизнеспособными. Согласно данным Международной Ассоциации Франчайзинга во время кризиса на грани банкротства оказались только 6% предприятий, развивающихся по франчайзингу. В то время как более 30% компаний малого и среднего бизнеса, работавших самостоятельно, в итоге разорились. [6]

Наиболее значимыми критериями при выборе франшизы являются:

- срок ее окупаемости — 75%;
- вероятность успеха бизнеса — 70%;
- размер первоначальных инвестиций — 61%;
- близость тематики бизнеса к личным интересам — 52%. [7]

Более половины российских франшиз связаны именно с торговлей. Достаточно широко представлена сфера услуг, розничная торговля, производство, а так же сфера продуктов питания и ресторанного бизнеса. Структура российского франчайзинга представлена на рисунке 5.

При этом доля иностранных франшиз занимает около половины российского рынка. Можно назвать такие из-

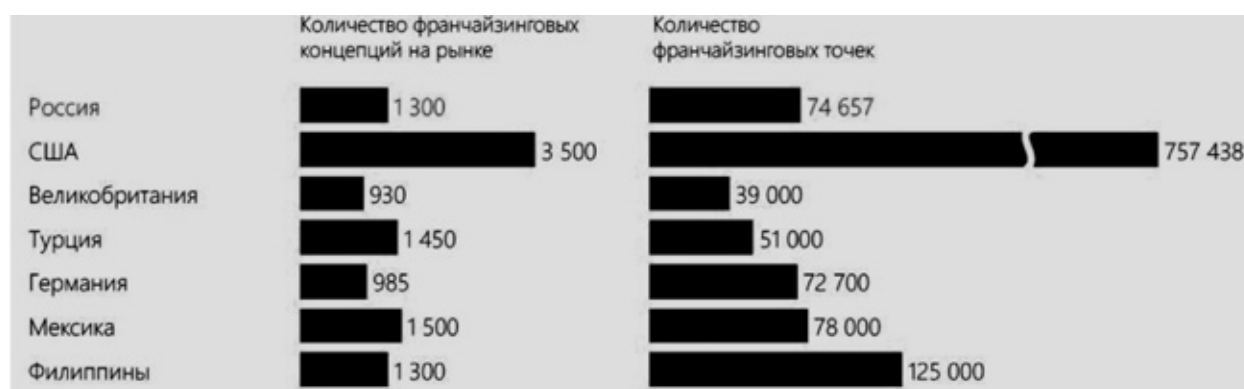


Рис. 3. Количество франчайзинговых концепций и франчайзинговых точек в мире

Источник: http://franshiza.ru/article/read/sem_faktorov_rosta/

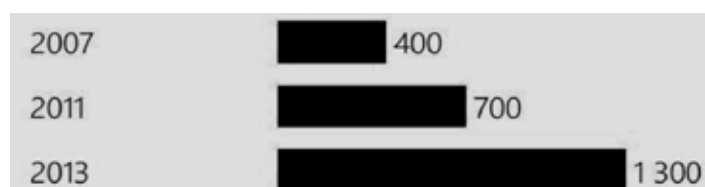


Рис. 4. Динамика роста количества франчайзеров в России

Источник: http://franshiza.ru/article/read/sem_faktorov_rosta/

вестные бренды как KFC, Subway, Baskin Robbins, Burger King, Синнабон, Pizza Hut; из ритейла это Terranova, TOM TAILOR GmbH, CALLIOPE, Tommy Hilfinger, Mango и другие.

По темпам развития рынок франшиз общественного питания в России заметно отстает от мирового, хотя является достаточно перспективным.

Конкуренция в этом направлении пока ещё только набирает обороты. Это значит, что для вхождения на рынок не потребуется значительных капиталовложений и начать бизнес с нуля вполне возможно.

По мнению экспертов в ближайшие пять лет и, особенно, в условиях санкций, будут востребованы следующие бизнес-идеи:

- производство экологически чистых продуктов, товаров и услуг;
- бизнес, связанный с домашними питомцами или мини фермы;
- уличный фастфуд. [8]

В современных условиях вопросы безопасности и экологической чистоты продуктов питания приобретают все большую важность для российских потребителей.

С уверенностью можно сказать, что экопродукция является ведущим мировым трендом с самыми высокими темпами роста. Объём рынка биопродуктов на сегодняшний момент составляет 150 млн. долларов в России против 70 млрд. в мире. При этом ежегодно этот оборот увеличивается на 30–40% в год, в том числе и в нашей стране. [8]

Существенно меняется отношение людей к собственному здоровью. В СМИ очень много информации о вреде пищевых добавок, консервантов, ГМО, на основании этого люди делают выводы, начинают искать альтернативу.

В России созданы все предпосылки для эффективного развития органического сельского хозяйства: по стране по-прежнему рассеяны малые и средние сельхозпредприятия, фермы и крупные подсобные хозяйства, предлагающие экологически чистую продукцию по доступным ценам.

Вслед за производством экопродукции меняется и качество уличного фастфуда, все больше сетей обращают внимание на здоровую пищу. В связи с увеличением спроса на экопродукты становится необходимым качественно иной уровень взаимодействия с сельскохозяйственными производителями. Одним из направлений такого сотрудничества является агрофранчайзинг.

По своему содержанию он близок к традиционному франчайзингу и в деловом пакете, предлагаемом во временное пользование потенциальному франчайзи, содержатся права на марку, операционную систему, гарантии обучения, поддержка при открытии. При кажущейся простоте, проектирование агрофраншиз требует подготовленности правообладателей, самостоятельных исследований рынка, месторасположения потенциальных франчайзи и их количества, изучение инфраструктуры, сотрудничества и дополнительной работы с сельскими жителями по формированию предпринимательских навыков. Правообладатель будет также нести ответствен-



Рис. 5. Структура российского франчайзинга

Источник: http://franshiza.ru/article/read/sem_faktorov_rosta/

ность за качество и безопасность продукта, в связи с чем должны быть разработаны требования к экологии, чистоте, гигиене, используемым кормам, препаратам и добавкам и другим факторам, влияющим на характеристику продукта [9].

Привлекательность франшизы для сельских жителей во многом определяется сроками между вложением денежных средств и первым урожаем или другим продуктом, готовым для выкупа. Срок этот больший, чем в любом другом секторе экономики, поэтому особую актуальность здесь имеет система стимулов для предпринимателя.

Фактически агрофраншиза представляет собой бизнес-план по производству определенного вида сельхозпродукции (наиболее востребованной на данный момент рынком), с установленными сроками окупаемости и высокой доходностью [10]. Важную роль здесь играет именно посредническая функция Минсельхоза в цепочке — производитель — товар — торговые сети — потребитель — доверие ритейлеров к государственной структуре выше, чем к мелким поставщикам.

Агрофраншиза имеет все предпосылки для того, чтобы стать альтернативой потребительской сельхозкооперации. Прежняя система сбыта продукции мелкими хозяйствами на селе не оправдала надежд, которые на нее возлагались. Новый подход к сбыту продукции открывает перед малым производителем широкие горизонты. Кроме того, решается проблема занятости сельского населения. И еще одним немаловажным аспектом является то, что на прилавках магазинов появится уникальная продукция, причем в свежем, а не замороженном виде. [11]

Представителем удачного развития рынка агрофранчайзинга можно считать Пермский край. За 2014 год агрофраншизы в данном регионе купили около 50 фермеров. Спрос подкрепляется предоставлением бюджета края значительной субсидии, которая покрывает половину затрат на организацию бизнеса. Покупка аграрной франшизы у базового хозяйства варьируется от 70–500 тыс.

руб., в зависимости от вида деятельности потенциального франчайзи.

Во франчайзинговый пакет входят технология работ, поголовье, оборудование, посадочный материал, обучение, а также налаживание сбыта готовой продукции. Таким образом, аграрная франшиза представляет собой по сути готовый бизнес в сфере сельского хозяйства. Предприниматель, который будет работать в этом направлении, сможет сдавать готовую продукцию базовому хозяйству, или наладить собственный сбыт [11].

На данный момент в Пермском крае разработано 16 франшиз по пчеловодству, кролиководству, перепеловодству, страусоводству, откорму индеек и цыплят-бройлеров, разведению форели, выращиванию томатов, выгонке тюльпанов в зимнее время [11].

Эффективное развитие агрофранчайзинга в Пермском крае дает свои положительные результаты. Увеличивается количество малых предприятий, за счет чего с каждым годом заметно растет оборот продукции производимой данными предприятиями, что наглядно представлено в таблице 1.

Тем самым в крае решается вопрос продовольственной безопасности и обеспечения населения экологически чистыми продуктами.

Развивая аграрный франчайзинг, власти края решают сразу несколько проблем — с одной стороны сельское хозяйство выходит на другой качественный уровень, а с другой — население, даже не имея стартового капитала, получает реально работающий бизнес со стабильным доходом и готовым рынком сбыта.

Существуют определенные трудности и риски в применении агрофраншиз в России, которые связаны со следующими факторами [13]:

1. законодательно не определен термин франчайзинг, в связи с чем на рынке появляются франшизы «без интеллектуальной собственности», что искажает сущность данной экономической категории;

Таблица 1. **Оборот продукции, производимой малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями и индивидуальными предприятиями в период с 2011–2014 гг., тыс. рублей [12]**

	2011	2012	2013	2014
Пермский край	661943299	700911647	754533965	783099008

2. необходимость регистрации договоров, содержащих в себе передачу права на объекты интеллектуальной собственности, снижает заинтересованность в приобретении агрофраншиз, так как требуются дополнительные затраты времени и ресурсов;

3. недостаточная информированность о франчайзинге, как концепции бизнеса порождает риски предпринимательской недобросовестности в части подмены форматов развития;

4. инновационный путь развития предпринимательства на селе не найдет своего развития, если у сельхозпроизводителей уровень собственных инвестиций для развития предпринимательства не будет компенсирован различными источниками микрофинансирования, в том числе за счет средств правообладателей агрофраншизы [13].

Одним из направлений может быть сочетание агрофранчайзинга и микрофинансирования, например предоставление грантов на «покупку» франшизы.

В настоящее время для агросектора, интеллектуальная составляющая франчайзинга недостаточно восприимчива и товар производится самим франчайзи. Гранты должны предоставляться на становление бизнеса в части покрытия эксплуатационных расходов. Франшиза в этом случае будет лишь дополнительной гарантией эффективного освоения гранта. При этом успешность франшизного проекта должна быть оценена по ряду квалификационных

признаков самого правообладателя, таких как, например, срок присутствия на рынке, количество точек сети, количество отказов, потенциал роста, простота копирования готовой модели и другие. [13]

Возможны и другие стимулы, например предоставление ссуды под будущий урожай из различных фондов и фондов правообладателя, с учетом окупаемости, лизинг и другие. Можно принять во внимание тройственные союзы, например некоммерческой организации, франчайзера и франчайзи или использование схем субсидирования через некоммерческие организации под определенную группу проектов. Так же возможно создание долевых «деревенских» банков, что имеет место в международной практике [13].

Таким образом, агрофранчайзинг выступает реальным инструментом формирования одновременно сырьевой и производственной базы сельскохозяйственной отрасли на качественно ином уровне. Опыт Пермского края показывает, что агрофранчайзинг является достаточно успешным способом ведения бизнеса и требует целенаправленной поддержки со стороны государства для эффективного развития по всей стране. Агрофранчайзинг обладает мультипликативным эффектом, обеспечивая функционирование множества промышленных, торговых и сервисных предприятий, а также определяет ценности здорового образа жизни. Развитие агрофранчайзинга должно стать приоритетным общенациональным проектом.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 г. № 14 — ФЗ — Часть 2, глава 54 Коммерческая концессия
2. <http://www.grandars.ru>
3. Дашков, Л. П., Памбухиянц В. К. Коммерция и технология торговли. — М.: Маркетинг, 2006. — 700 с.
4. <https://ru.wikipedia.org>
5. Осипова, Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности: Практикум. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. — 215 с.
6. Исмагилова, А. А., Кулешова В. П. Франчайзинг в России // Экономика и социум. — 2014. — № 4 (13)
7. <http://new-retail.ru/>
8. <http://newidey.ru/biznes-idei/5-svobodnyx-biznes-idej/#respond>
9. <http://www.franchisetop.ru>
10. <http://franshiza.ru>
11. <http://sdelanounas.ru>
12. <http://www.gks.ru>
13. Рыкова, И. В. Перспективы агрофранчайзинга в России // <http://moloko.hectes.ru>

Комплексная оценка эффективности кластеров лизинговых проектов

Гудиева Людмила Руслановна, старший преподаватель

Московский государственный университет технологии и управления К. Г. Разумовского (Первый казачий университет)

В статье рассматриваются вопросы оценки лизинговых операций, способы комплексных оценок эффективности кластерных проектов.

Ключевые слова: лизинг, кластеризация, эффективность, внедрение, оценка.

Gudieva Ruslanovna Lyudmila, Senior Lecturer

«Moscow State University Technology and Management KG Razumovsky
(First Cossack University)

The article discusses the assessment of leasing operations, methods of complex assessments of the effectiveness of cluster projects.

Keywords: leasing, clustering, efficiency, implementation and evaluation.

Эффект кластера лизинговых проектов является многоаспектным: он складывается, во-первых, из эффектов каждого члена кластера, а во-вторых, из эффектов, различных по своей природе. Более того, его нельзя оценивать отдельно от развития системы в реальном времени. Таким образом, встает две задачи: оценки эффективности кластера лизинговых проектов и оценки эффективности функционирования кластера лизинговых отношений, возникающего в ходе реализации лизинговых проектов. Первая оценка предназначена для отбора кластеров к реализации и выбора стратегии деятельности компании. Вторая оценка необходима для проверки выбранной стратегии на адекватность.

Методика оценки эффективности кластеров лизинговых проектов

Комплексная оценка каждого кластера лизинговых проектов предназначена для выбора их с целью финансирования, реализации и формирования дальнейшей стратегии поведения лизинговой компании. Для оценки эффективности кластера используем понятие качества и предложим интегральный коэффициент качества (Кк), который определяется методом «профилей», хорошо известным в теории управления качеством [20]. Профилем качества кластера лизинговых проектов называется графическое изображение отобранных для оценки эффективности признаков кластера. Он может быть использован для оценки эффективности кластера путем сравнения профилей различных конкурирующих кластеров, построенных на одном прямоугольном оценочном поле (рис. 1). Набор признаков для оценки эффективности каждого кластера представлен в таблице 2.4. Каждый признак представляется совокупностью оценок по всем предприятиям, входящих в кластер. Оценочное поле делится на равные $(ш-1)$ частей, где ш — число признаков. Исходя из того, что все свойства объекта одинаково важны, весовости их принимают одинаковыми. Но не исключается присвоение определенного веса каждому показателю исходя из предпочтений лизинговой компании, реализующей проекты.

Значение каждого показателя откладывается на делительной шкале таким образом, что чем значение показателя лучше, тем правее он располагается на делительной шкале. Суть метода заключается в том, что чем площадь профиля больше, тем качество или эффективность кластера выше. Профиль позволяет разноразмерные показатели кластера объединить в интегральный показатель. Интегральный коэффициент качества кластера или его эффективности определяют по следующей формуле:

$$K_k = B_{пр} / B, \quad (1)$$

где $B_{пр}$ — площадь, ограниченная профилем;

B — площадь оценочного поля. Площадь, ограниченная профилем рассчитывается по следующей формуле:

$$B_{пр} = R \cdot (x_1/1 + x_2/2 + x_3/3 + \dots + x_n/n) / 2, \quad (2)$$

где R — расстояние между делительными шкалами (выбирается произвольно), мм;

x_1, x_2, \dots, x_n — координаты вершин профиля, мм. Площадь оценочного поля определяется по формуле:

$$S = H \cdot (ш-1) \cdot R, \quad (3)$$

где H — ширина оценочного поля, мм.

Профиль кластера лизинговых проектов представлен на таб. 1.

Концептуальный подход к оценке синергического эффекта функционирования кластера лизинговых отношений

Вторая оценка лизингового кластера связана с проверкой выбранной стратегии развития на адекватность и сводится она к оцениванию функционирования сформированного кластера лизинговых отношений. Системный эффект функционирования кластера лизинговых отношений складывается из совокупности взаимосвязанных и от того усиливающих друг друга результатов деятельности каждого члена кластера, проявляющихся в различные моменты времени по принципу цепной реакции и соответствующие определенному уровню развития системы, а часто и порождающие новый уровень развития. Поскольку такой системный эффект есть результат кооперативных, когерентных и согласованных действий участников кластера лизинговых отношений, который значи-

тельно превосходит результаты отдельных независимых действий, то такой совокупный эффект от деятельности кластера необходимо рассматривать как синергический эффект. Этот эффект проявляется в повышении эффективности деятельности и производительности труда предприятий и организаций, входящих в кластер, создании новых предприятий, комплексов предприятий, в том числе наукоемких, создании новых перспективных отраслей, освоении и широком внедрении новейших технологий, стимулировании экономически неразвитых районов, появлении новых рабочих мест, повышении доходов в бюджет, увеличении прослойки высококвалифицированных специалистов и т.д. С другой стороны различные по природе своей эффекты оказывают влияние друг на друга. Условная взаимосвязь этих эффектов представлена на рисунке 1.

Необходимо отметить, что оценка эффективности функционирования кластера связана с определенными сложностями, в частности с тем, что системная эффективность складывается из совокупности разнокачественных эффектов, разномасштабных по времени. В определенных случаях действие отдельных эффектов проявляется косвенно и не всегда может быть измерено количественно. В связи с этими сложностями в настоящее время не предложены универсальные формализованные модели описания синергических эффектов. Возможно применение функции желательности Е. С. Харингтона для решения задач свертывания различных по содержанию факторов, обуславливающих результат общего синергического эффекта [60]. Функция желательности Харингтона широко используется при решении задач многофакторной оптимизации в системах с разными по природе механизмами, составляющими единый процесс. Однако оптимизация, как известно, предполагает нахождение некоторого результата в условиях заданных ограничений в соответствии с представлениями лица, принимающего решения. Поэтому оптимизация — это всегда субъективный выбор. Самоорганизация — это действие субъективных и объективных факторов, приводящих к движению системы из одного состояния в другое, соответственно синергический эффект — это результат такого дей-

ствия. Поэтому оценка синергического эффекта не может быть сведена к решению задач оптимизации. Как нам представляется, оценка синергического эффекта должна отражать изменение состояния системы.

Таким образом, синергический эффект функционирования системы — это результат изменения состояния системы и ее окружения во времени в процессе ее развития. Состояние системы при этом может быть описано совокупностью результирующих показателей различных аспектов функционирования системы, как внутренних, так и внешних, взаимодействующих между собой, оказывающих влияние друг на друга и от того усиливающих действие друг друга в пространстве и во времени.

Для оценки эффективности функционирования кластера лизинговых отношений необходимо определить основные направления (составляющие) эффективности. В соответствии с вышеприведенной схемой выделим следующие:

- научно-техническую эффективность;
- социальную эффективность;
- экологическую эффективность;
- экономическую эффективность;

Каждое из этих направлений необходимо представить в виде системы качественных характеристик и количественных показателей, дающих представление об эффективности функционирования кластера в различных аспектах. Обобщенная система характеристик и показателей будет представлять собой систему параметров состояния системы, зафиксированных в определенные моменты времени.

Научно-техническая эффективность определяется в случае присутствия в кластере научно-технического блока. Эффект от научной деятельности во многом определяется тем, насколько своевременно в соответствии с требованиями НТР определяются направления исследований и разработок, а также тем, какой прирост научной информации достигается в результате проведения данных исследований. Большинство исследователей придерживаются мнения, что наиболее приемлемым способом оценки результативности научных исследований остается метод содержательной компонентной оценки, осуществляемый



Рис. 1. Условная взаимосвязь эффектов функционирования кластера лизинговых отношений

Таблица 1. Профиль кластера лизинговых проектов

Показатели, характеризующие кластер		Значения показателей	
		Наихудшее	Наилучшее
Экспертиза предприятий, создающих кластер	Совокупная оценка репутации предприятий и продукции, производимой в кластере		
	Оценка квалификации персонала всех категорий		
	Оценка технологического уровня производства с учетом приобретаемого по лизингу оборудования		
	Уровень развития сети сбыта		ру*
	Доступ к источникам сырья, материалов, комплектующих, источникам энергии		i
Экспертиза проектов кластера	Уровень развития транспортной сети, доступ к рынку сбыта		} /
	Безопасность производства		
	Экология производства		
	Оценка финансового положения предприятий кластера		
	Основные показатели экономической эффективности (NPV, IRR, PI, окупаемость и другие)		
	Социальная эффективность		
	Наличие инновационной составляющей, оценка научно-технической составляющей		\
	Уровень конкуренции		; \
	Стабильность спроса, тенденции спроса, затраты на продвижение продукции		
	Обеспеченность лизинговых проектов		[< ^ ^
Оценка отраслей, которым принадлежит предприятие кластера	Текущее состояние, динамика, перспективы развития, этап жизненного цикла отрасли		
	Научно-технический потенциал, инновационная составляющая		
	Состояние ОПФ		— —
	Рентабельность отрасли		
	Структура себестоимости, факторы ценообразования		
Экспертиза территории	Наличие монополистов и крупных инвесторов в отрасли		
	Специфические отраслевые риски		— ^ ^ ^
	Влияние государства на развитие отрасли		
	Состояние смежных отраслей		V
	Инвестиционный потенциал (ресурсно-сырьевой, производственный, потребительский, инфраструктурный, интеллектуальный, институциональный, инновационный потенциалы)		! X
Экспертиза территории	Инвестиционный риск (экономический, политический, социальный, экологический, криминальный).		
	Законодательные условия инвестирования		

с привлечением экспертов, с использованием балльных оценок результативности научно-исследовательских работ. Другой составляющей научно-технического эффекта является эффект от внедрения (использования) научно-технической информации. Именно в этой части просматривается взаимосвязь научно-технического эффекта с другими составляющими эффективности кластера (экономической, социальной, экологической) (рис. 1).

Показатели социальной эффективности учитывают социальные последствия деятельности кластера для общества в целом, в том числе как непосредственные затраты и результаты, так и внешние. Оценка социальных последствий является также одной из наиболее сложных в методологическом аспекте проблем эффективности деятельности систем. В частности, это связано с тем, что многие проявления социального эффекта трудно или невозможно измерить. В практике оценки социального эффекта сложился ряд методических приемов, позволяющих оценивать определенные социальные последствия. Для тех составляющих социального эффекта, по которым установлены нормативные требования к социальным нормам стандарта, могут использоваться нормативные параметры оценки (к примеру, экологические и санитарно-гигиенические параметры среды проживания и работы человека). Однако здесь существует проблема установления научно-обоснованных нормативных требований, соответствующих современному уровню развития общества, с одной стороны, с другой — носящих опережающий характер.

Отдельные компоненты социального эффекта могут иметь стоимостную оценку и отражаться в расчетах экономической эффективности. К таковым можно отнести:

- увеличение количества рабочих мест в регионе;
- улучшение жилищных и культурно-бытовых условий;
- улучшение условий труда;
- увеличение надежности снабжения населения региона отдельными товарами (услугами);
- улучшение уровня здоровья населения;
- экономия свободного времени населения и т. д.

Одним из ключевых показателей социальной эффективности является уровень социального благополучия — состояние субъекта общественного процесса (индивида, территориальной общности, общества в целом), характеризующееся гармонией между ценностями, интересами, потребностями и возможностями для их удовлетворения, то есть спокойной жизнью в довольстве и достатке. Для вычисления показателя уровня социального благополучия можно воспользоваться методикой, предложенной исследователями [36]. Следует отметить, что одним из базовых методов оценки социального эффекта остается экспертный метод. Экспертиза ожидаемых социальных последствий научно-технических, экологических и других инноваций может быть организована в различных формах:

- индивидуальная и/или коллективная экспертиза с привлечением квалифицированных специалистов различных сфер деятельности;

- социологические опросы населения;
- проведение референдумов, затрагивающих интересы различных слоев общества или региона.

Экологический фактор, наряду с социальным, должен также выступать в качестве основного критерия оценки функционирования кластера, поскольку конечная цель создания кластера выражается в улучшении жизни общества, его гармоничного развития, что абсолютно невозможно без сохранения необходимого для жизнедеятельности состояния окружающей среды. Генеральная экологическая цель может быть сформулирована как достижение положения, при котором совокупная нагрузка на природные комплексы территории не будет превышать их самовосстановительный потенциал [36].

Деятельность кластера лизинговых отношений в этом направлении предусматривает:

Реализацию лизинговых проектов с учетом требований экологической безопасности.

Реализацию комплекса мероприятий по выявлению и устранению последствий негативного воздействия на окружающую среду, включающего мониторинг состояния окружающей среды; реализацию экологических проектов, направленных на поддержание и оздоровление состояния окружающей среды.

Важная роль в осуществлении экологической программы отводится разработке и внедрению новых ресурсосберегающих и природоохранных технологий и производств, обеспечивающих рациональное природопользование; природоохранного оборудования, установок, сооружений, предприятий и объектов; совершенствованию природоохранной технологии, методов и средств защиты природных объектов от негативного воздействия; нетрадиционных методов и высокоэффективных систем и установок для очистки выбросов промышленных предприятий, утилизации отходов и т. п.

Оценка экологического эффекта в результате реализации инвестиционных проектов, а также комплекса мероприятий по выявлению и устранению последствий негативного воздействия на окружающую среду может состоять из следующих основных оценок:

- выбросов и отходов в окружающую среду (водный, воздушный бассейны, земельные ресурсы, лесные ресурсы, животный мир). Оценка производится в сравнении с ПДК вредных веществ и ПДУ воздействий на окружающую среду, а также с помощью показателей и характеристик, по которым не установлены предельные нормативные значения;
- безотходности производства за счет замкнутого технологического цикла переработки ресурсов или благодаря переработки образующихся отходов. Оценки могут фиксировать полностью или частично безотходные технологии, а также степень утилизации отходов производства, организации оборотного водоснабжения, малоотходных и бессточных производств;
- приближения к биосферосовместимому типу технологии — оценки технологии с позиции степени перехода

с природоперерабатывающего типа производства на процессы, близкие к естественным, с замкнутым материально-энергетическим циклом, или сокращения объема переработки природных ресурсов.

Кластер лизинговых отношений как производственно-коммерческая система, прежде всего, стремится достичь экономической эффективности всех участников кластера, создающей необходимые предпосылки для экономического развития. Для оценки экономической эффективности кластера лизинговых отношений, на наш взгляд, целесообразно использовать две группы критериев. Первая группа представляет собой стандартный набор таких показателей, как объем прибыли, рентабельность и т.д. Вторая группа отражает размеры кластера, специфику деятельности и решаемых с их помощью проблем, в частности таких, как число фирм кластера, их размеры, возраст, происхождение, специализация, процент выживаемости фирм, число вновь созданных предприятий за период, число созданных новых рабочих мест и т.д. Кроме этого необходимо оценивать отдельно предприятия, входящие в кластер, и проекты ими реализуемые.

Экономическая эффективность кластера напрямую зависит от экономической эффективности реализуемых инвестиционных (сюда же относим лизинговые проекты) проектов. Экономическая эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой экономических показателей, отражающих соотношение связанных с проектом затрат и результатов и позволяющих судить об экономической привлекательности проекта для его участников, об экономических преимуществах одних проектов над другими. Экономическая эффективность инвестиционного проекта подразумевает оценку эффективности проекта в целом и эффективность участия в проекте (табл. 2) [24].

В таблице 3 приведены основные показатели, используемые для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.

Статические методы оценки экономической эффективности относятся к простым методам, которые используются главным образом для быстрой и приближенной оценки. Для анализа инвестиционных проектов целесообразнее использовать динамические методы оценки экономической эффективности, основанные на дисконтировании денежных потоков. Основные критерии для оценки экономической эффективности общеизвестны и не представляют интереса в теоретическом плане на данном этапе исследования. В этой связи нам представляется вполне корректным вместо операции воспроизведения дать ссылки на некоторые литературные источники [21, 22, 23, 24, 25, 31, 54].

Данные показатели оценки экономической эффективности проектов выступают в роли необходимых критериев, на основе которых участники проекта могут оценивать экономическую (коммерческую) привлекательность проекта. Однако следует отметить, что решение о поддержке проекта должно приниматься с учетом других оценок и критериев, которые в каждом конкретном случае формируются исходя из целей, стоящих перед участниками проекта, условий реализации проекта и связанного с ним рисками, другими факторами, которые часто могут не иметь количественного выражения. В связи с этим процедура оценки инвестиционных проектов должна включать как формальные методы расчета количественных критериев оценки экономической эффективности, так и не формальные, экспертные методы анализа различных аспектов проекта.

Оценку интеграционного (синергического) эффекта функционирования кластера можно проводить по двум вариантам:

- при сопоставлении двух сценариев: первый — развитие участников кластера при их полной самостоятельности; второй — их развитие в рамках кластерного образования (рис. 3, а);
- при сопоставлении состояний кластера в процессе развития в разные временные моменты (рис. 3, б).

Таблица 2. Виды эффективности инвестиционного проекта

Эффективность проекта в целом:	Эффективность участия в проекте
общественная (социально-экономическая эффективность) проекта; коммерческая эффективность проекта	эффективность для предприятий-участников; эффективность для акционеров; эффективность участия структур более высокого уровня (региональная и народнохозяйственная эффективность, эффективность для отрасли, ФПГ, холдинга, кластера в целом) бюджетная эффективность (с точки зрения расходов и доходов всех уровней)

Таблица 3. Показатели оценки экономической эффективности инвестиционных проектов

Показатели	Статические	Динамические
Абсолютные	Суммарная прибыль Среднегодовая прибыль	Чистый дисконтированный доход (ИРУ)
Относительные	Рентабельность инвестиций (норма прибыли) (Я01)	Рентабельность инвестиций (P1) Внутренний коэффициент окупаемости (1Ю.)
Временные	Период окупаемости инвестиций простой	Период окупаемости инвестиций дисконтированный

В первом варианте систему потенциальных участников кластера при их полной самостоятельности и независимости можно рассматривать как состояние системы «кластер» в начальный момент времени при низком уровне организованности. Тогда оценку можно проводить в процессе формирования кластера на каждом этапе и в процессе развития непосредственно.

Состояние системы в определенный момент времени может быть описано с помощью набора показателей (параметров состояния), характеризующих социальную, научно-техническую, экономическую, экологическую эффективность:

$$C = \{c_1, c_2, \dots, c_k, c_{k+1}, c_{k+2}, c_{k+3}, \dots, c_{k+l}, c_{k+l+1}, \dots, c_{k+m}\} \quad (4)$$

где C — состояние системы;

c_1, c_2, \dots, c_k — параметры состояния, описывающие научно-техническую эффективность;

$c_{k+1}, c_{k+2}, \dots, c_{k+l}$ — параметры состояния, описывающие социальную эффективность; $c_{k+l+1}, \dots, c_{k+m}$ — ст «параметры состояния, описывающие экологическую эффективность»;

$c_{k+m+1}, c_{k+m+2}, \dots, c_{k+n}$ — параметры состояния системы, описывающие экономическую эффективность.

Для приведения параметров состояния системы к одной размерности воспользуемся методом радара, применяемого обычно для оценки конкурентоспособности новой техники [33]. В соответствии с этой методикой каждый количественный и качественный показатель переводится в декартову систему координат. Пространство в системе координат делится на четыре квадранта, каждый

из которых соответствует определенному частному эффекту — научно-техническому, социальному, экологическому, экономическому. Все оценочные показатели имеют одинаковый вес. Круг делится радиальными оценочными шкалами на сектора, количество которых равно числу параметров состояния системы. Шкалы на радиальных прямых градируются таким образом, чтобы все значения показателей лежали внутри оценочного круга. На каждой радиальной шкале откладывается значение параметра состояния. По мере удаления от центра круга значение показателя улучшается. Качественные показатели могут быть оценены экспертным путем. Наличие какого-либо показателя оценивается единицей, лежащей на окружности, его отсутствие — нулем, лежащим в центре круга.

Состояние системы кластера лизинговых отношений в определенный момент времени оценивается с помощью интегрального безразмерного показателя — относительной площадью радара, построенного внутри оценочного круга в системе координат по количественным показателям и качественным характеристикам экономического, научно-технического, социального и экологического эффекта.

Интегральный безразмерный показатель состояния системы в фиксированный момент времени рассчитывается по формуле:

$$C = S / 8R^2 \quad (5)$$

где $8R^2$ — площадь радара, мм²;

8 — общая площадь оценочного круга, равная $4\pi R^2$, R — радиус оценочного круга, мм.

Площадь радара рассчитывается по формуле:



Рис. 3. Варианты оценки синергического эффекта функционирования кластера

$$Y_p = 0,5 \cdot (-x_1 \cdot y_1 + (x_1 + y_1)^2 + (x_2 - y_2)^2 + (x_2 + y_2)^2 + (x_3 - y_3)^2 + (x_3 + y_3)^2) \cdot (Y_p - 2 + Y_{p-1} - x) + * \cdot Y_p - r. \quad (6)$$

где x_i ; y_i — координаты вершин многоугольника (радар) в координатных осях с началом в центре круга, мм. Каждая вершина радара представляет собой параметр состояния;

p — число параметров состояния.

При расчете обход вершин многоугольника начинается против часовой стрелки.

Радар состояния системы представлен на рисунке 4. Определим его как карту состояния системы в момент времени t .

$(1-t)$ и t .

Синергический эффект функционирования кластера лизинговых отношений — результат взаимодействия субъектов, основанного на сотрудничестве, кооперации, согласованности действий, когерентности, выступающий как совокупность различных по природе и качеству результатов деятельности — экономических, социальных, научно-технических, экологических и иных. Определим его как изменение состояния системы в различные временные моменты.

Таким образом, получим безразмерный интегральный показатель синергического эффекта функционирования кластера лизинговых отношений:

$\Delta t = C_t - C_{t-1}$, (2.9) где C_t — синергический эффект функционирования системы в момент времени t ;

и C_{t-1} — состояния системы в моменты времени $t-1$ и $(1-t)$ соответственно.

Изменение синергического эффекта можно визуально наблюдать по тому, за счет какого квадранта (частного эффекта) произошло изменение и, соответственно, качественный скачок.

Синергический эффект функционирования кластера предприятий в разные моменты времени будет отражать развитие системы. Отрицательное значение синергического эффекта может быть связано как с разрушением системы, потерей ее устойчивости, разрывом связей, структурными сдвигами, гибелью некоторых элементов, так и с крупными капитальными затратами, связанными с вложениями средств в различные инвестиционные проекты. Развитие системы — есть смена ее состояний. Отсюда развитие можно представить функцией $C(t) = \{C_t, C_{t-1}\}$, а синергический эффект — функцией $\Delta C(t) = C_t - C_{t-1}$. Смена состояния синергической системы, или ее развитие представлено на рисунке 2.10.

В условиях согласованных взаимодействий, что в кластере является одним из основных принципов, это развитие приводит к самоорганизации и образованию новых структур.

Фазовые переходы в системе «кластер» могут быть вызваны инновационными процессами, приводящими к появлению новых технологий, товаров, материалов, новых методов управления, к новым организационным структурам, новым видам бизнеса. Все эти процессы сопровождаются определенными потерями, как качественными, так и количественными. Например, инвестиционные затраты, затраты на адаптацию, убытки, снижение эффективности производства, сокращение персонала, распад структур и т.п. Этим потерям соответствуют области отрицательных эффектов, сопровождающих качественные переходы. Точки — так называемые «критические точки», в которых возможен скачок системы из одного состояния в другое. Критические точки также называют бифуркационными точками (точки ветвления), в которых трудно прогнозировать, какой путь развития выберет система — переход на новый

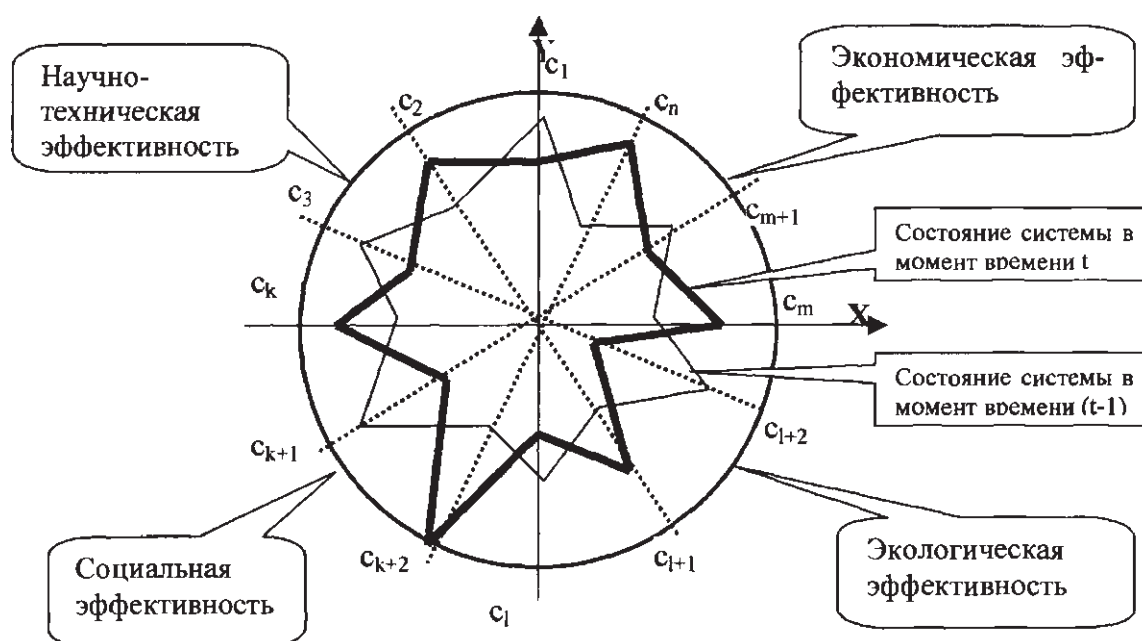


Рис. 4. Радар (карта) состояния синергической системы «кластер» в моменты времени

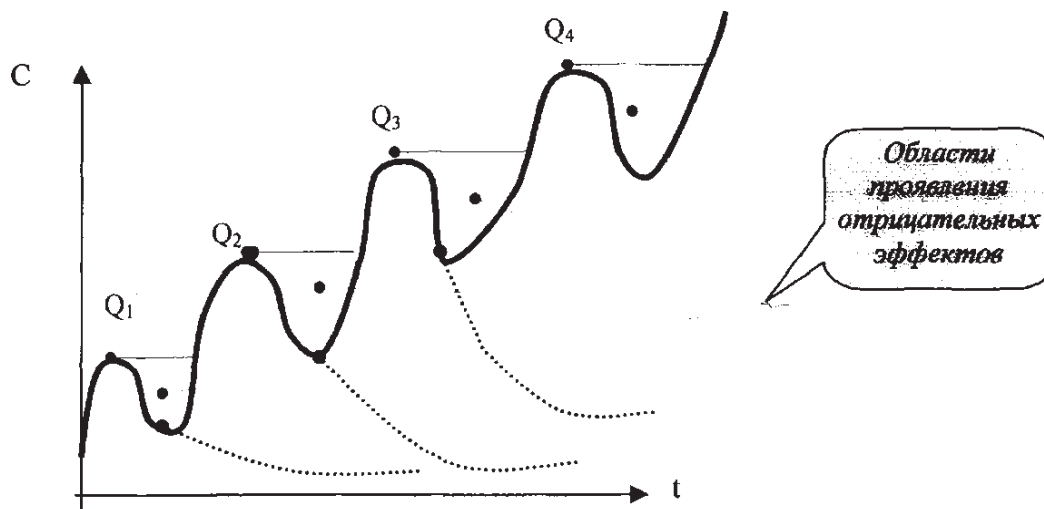


Рис. 2.10. Процесс развития синергической системы «кластер»

уровень развития, приобретая новые качественные свойства и элементы, либо разрушение структуры системы. Перейти с одного качественного уровня на другой с минимальными потерями, то есть, сокращая область отрицательных эффектов, — задача синергетического менеджмента. Стационарным считается состояние, когда наработка вещества системой равна расходу вещества. В этих точках первая производная функции состояния равна нулю, то есть в критических точках система находится в состоянии равновесия, однако, это равновесие кратковременное с тенденцией нарастания энтропии. Подобно развитию системы синергический эффект также будет изменяться во времени — нелинейно и скачкообразно.

Таким образом, кластер как синергическая система имеет динамичный нелинейный характер поведения, поэтому развитие кластера, как считает М. Портер, не гарантировано. После начала процесса наблюдается нечто вроде цепной реакции, в которой достаточно быстро начинают проследиваться причинно-следственные связи. Этот процесс сильно зависит от эффективности действующих связей или цепочек обратной связи (реакция возможных поставщиков или покупателей). Кроме существующих связей внутри кластера, на развитие кластера существенное влияние оказывают экзогенные факторы, такие как общая экономическая среда, правовая среда, законодательство, налоговые стимулы, географические и климатические условия и другие. В жизнеспособном кластере первоначальная критическая масса фирм усиливает процесс самоусиления, в котором появляются специализированные поставщики, накапливается информация, капитал, активизируется исследования, развивается инфраструктура [37]. Пересечение кластеров сообщает их развитию определенные импульсы, поскольку сталкиваются различные идеи, технологии.

Так же как нет гарантий для развития, так же нет гарантий сохранения конкурентоспособности. Причины упадка кластеров по Портеру делятся на две категории. Эндогенные причины являются, как правило, результатом внутренней негибкости кластера, чрезмерной консолидации, создающей барьеры для локального соперничества и, как следствие, снижающие производительность, замедляющие инновации. Экзогенные причины связаны с расширением кластера или с образованием разрывов во внешнем окружении. Разрывы в технологических цепочках способны нейтрализовать многие преимущества кластера. Например, возникновение новых перспективных заменяющих материалов для производства какого-либо конечного продукта цепочка поставщиков старых материалов и сырья оказывается невостребованной. Отсюда разрыв связей с последним звеном в цепи поставщиков приводит к разрушению всей цепи. Таким образом, научно-технический прогресс, приводящий к появлению новых технологий, новых материалов может оказать негативное влияние на некоторые элементы кластера. Нейтрализовать этот фактор или несколько сгладить последствия от его действия можно за счет постоянного мониторинга тенденций развития НТП, появления новых материалов и технологий, рыночной ситуации. Такое же воздействие оказывает и сдвиг в потребности покупателей. К экзогенным причинам упадка кластеров относятся помимо всего прочего общая экономическая ситуация, рост и агрессия внешней конкуренции, изменения в законодательстве, налогообложении, политическая нестабильность. Адаптивные качества кластера к изменениям внешней и внутренней среде зависят от способности кластера к обновлению, от скорости обновления.

Литература:

1. Абрамов, С. И. Инвестирование. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. — 440 с.

2. Антонов, В. Г. Эволюция организационных структур // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 1. — с. 25–30.
3. Аристархова, М. К., Гизатуллин Т. Х., Гизатуллин Х. Н. Управление коммерческой деятельностью предприятия/Институт экономики УрО РАН. — Екатеринбург, 2000. — 278 с.
4. Бочко, В. С. Инвестиционная деятельность и удержание индустриального уровня экономики // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2001. — № 4. — с. 118–126.
5. Волкова, В. Н., Денисов А. А. Основы теории систем и системного анализа: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Системный анализ и управление». Изд. 2-е, перераб. и доп. СПб: Изд-во СПбГТУ, 2001. — 512 с.
6. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов/О. П. Глудкин, М. Н. Горбунов, А. И. Гуров, Ю. В. Зорин; Под ред. О. П. Глудкина. — М.: «Горячая линия — Телеком», 2001. — 600 с.
7. Гизатуллин, Х. Н. Структурные преобразования экономики (методология, системный анализ структурного сдвига экономики; модельные конструкции)/Институт экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2000. — 85 с.
8. Голубев, В. О некоторых аспектах оптимизации налогообложения лизинговых операций // Технологии лизинга и инвестиций. — 2000. — № 3. — с. 41–45.
9. Горемыкин, В. А. Основы технологии лизинговых операций: Учебное пособие. — М.: Ось-89, 2000. — 512 с.
10. Губанов, С. Вертикальная интеграция — магистральный путь развития // Экономист. — 2001. — № 1. — с. 35–49.
11. Дорожкина, Н. П. Лизинг или кредит: как производителю выгоднее приобрести оборудование // Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской ассоциации лизинговых компаний. — 2000. — № 1–2. — с. 64–67.
12. Красильников, В. В. Статистика объектов нечисловой природы. Наб. Челны: Изд-во Камского политехнического института, 2001. — 144 с.
13. Крючкова, О. Н., Попов Е. В. Обзор методов ценообразования: достоинства и недостатки // Все для бухгалтера. — 2001. — № 15 (69). — с. 33–45.
14. Кузнецов, Б. Л. Введение в экономическую синергетику. Наб. Челны: Изд-во КамПИ, 1999, — 304 с.
15. Куликов, А. Г. Почем фунт лизинга в России // Деньги и кредит. — 2000. — № 4. — с. 16–21.
16. Лещенко, М. И. Основы лизинга: Учеб. Пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 336 с.
17. Лизинг в России в 2000 году // Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской ассоциации лизинговых компаний. — 2001. — № 5.
18. Лизинг ревю. — № 2. — 2001. — с. 2–3.
19. Мелкумов, Я. С. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям. — М.: ИНФРА — М., 1996. — 336 с.
20. Мелкумов, Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. — М.: ИКЦ «ДИС», 1997. — 160 с.
21. Мелкумов, Я. С. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 248 с.
22. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция)/М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр.-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Коссов В. В., Лившиц В. Н., Шахназаров А. Г. — М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. — 421 с.
23. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей, утвержденные Министерством экономики и согласованные с Министерством финансов РФ от 16.04.96 г.
24. Перевалов, Ю. В., Добродей В. В., Гимади И. Э. Модели финансового менеджмента на предприятии. Екатеринбург: УрО РАН, 1999. — 227 с.
25. Письмо Департамента налоговой политики Минфина РФ от 30 июня 2000 г. N 04–05–06/54.
26. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н (с изменениями от 30 декабря 1999 г., 30 марта 2001 г.).
27. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н.
28. Попов, Е. В., Татаркин А. И. Теория анализа рынка. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2000. — 220 с.
29. Попов, Е. В. Теория маркетинга/Е. В. Попов, 2-е изд. Екатеринбург: Изд. ИПК УГТУ, 2000. — 586 с.
30. Попов, Е. В. Классификация экономической науки // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2001. — № 4. — с. 35–43.
31. Попов, Е. В., Писчасов Ф. А. Анализ эффективности прямых инвестиций // Финансовый менеджмент. — 2001. — № 5. — с. 74–80.
32. Портер, Майкл, Э. Конкуренция.: Пер. с англ.: Уч. пос. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 495 с.

33. Пригожин, И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой.: Пер. с англ. — М.: Эдиториал УРСС, 2000. — 312 с.
34. Пригожин, И., Стенгерс И. Время, хаос, квант. К решению парадокса времени.: Пер. с англ. Ю.А. Данилова. 3-е изд. — М.: Эдиториал УРСС, 2001. — 240 с.
35. Приказ Министерства финансов РФ от 13 октября 2003 г. N 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств».
36. Прилуцкий, Л. Мировой лизинговый бизнес (краткий обзор) // Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. — 2000. — № 3. — с. 69–73.
37. Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики/Под ред. чл.-кор. РАН А.И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2000.
38. Региональная стратегия устойчивого социально-экономического роста/Под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, 1998.
39. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник/Госкомстат России. — М.: Госкомстат России, 2000. — 396 с.
40. Сахарчук, В. Виды лизинговых операций // Хозяйство и право. — 1998. — № 4. с. 26–31.
41. Силинг, С.А., Михайлова Л.А., Тареева Ю.Н., Захарьящева Е.В. Лизинг в вопросах и ответах (практическое руководство по лизингу для предпринимателей). — СПб.: ТОО Издательство «Гиппократ», 1999. — 140 с.
42. Синько, В., Черноусов Е. Лизинг — средство подъема производства // Экономист. — 1999. — № 3. — с. 48–55.
43. Скрынник, Е. Лизинговые услуги в России // Закон. — 1999. — № 8. — с. 46–49.
44. Соколов, В. В Лизинг в России: Правовые основы. — М., 1996.
45. Степанов, В.Н., Разовский Ю.В. Методы снижения риска при лизинге промышленного оборудования // Финансы. — 1999. — № 3. — с. 21–22.
46. Татаркин, А.И., Романова О.А., Чененова Р.И., Филатова М.Г. Региональная промышленная политика: теоретические основы, практика формирования и механизм реализации. Препринт. Екатеринбург: УрО РАН, 2000.
47. Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. — 1999. — № 2. — с. 81–93.
48. Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. — 2000. — № 4. — с. 74–82.
49. Трояновский, В. М. Математическое моделирование в менеджменте. Учебное пособие. — М.: Русская Деловая Литература, 1999. — 240 с.
50. Управление инвестициями: В 2-х т./В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро т др. — М.: Высшая школа, 1998. — 416 с., 512 с.
51. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
52. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».
53. Федеральный закон «О лизинге» от 29 октября 1998 года № 164-ФЗ.
54. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ (с изменениями от 2 января 2000 г.).
55. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге» от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ.
56. Фишер, П. Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — № 3. — с. 64–71.
57. Хиценко, В.И. Эволюционный менеджмент // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 1. — с. 3-12.
58. Холт Роберт Н., Барнес Сет Б. Планирование инвестиций.: Пер. с англ. — М.: «Дело ЛТД», 1994—120 с.
59. Чертова, Н. Лизинг: факторы развития (на примере ретроспективного анализа зарубежного рынка) // Технологии лизинга и инвестиций. Вестник Российской Ассоциации лизинговых компаний. — 2000. — № 1–2. — с. 73–76, с. 75.
60. Четыркин, Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. — М.: Дело, 1998.—256 с

О практических аспектах использования экономико-математических моделей в контроллинге социально-экономических процессов

Гурова Ирина Евгеньевна, студент;
Севрюков Александр Викторович, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье изучены практические возможности применения различного вида экономико-математических моделей для исследования процессов, происходящих в сельскохозяйственном производстве.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, эконометрическая модель, модель нелинейного вида, корреляционно-регрессионная модель, мультипликативная и аддитивная модель, интегральный коэффициент, синергетическая модель.

Активное развитие по ряду направлений сельскохозяйственного производства требует для обеспечения субъектов рынка более точными и достоверными результатами, оценкой состояния и перспектив адекватного сопровождения информационно-аналитической составляющей науки. Увеличение оборотного капитала, задействованного в отрасли, обуславливает и рост рисков, что повышает значимость методов планирования, среди которых приоритетное место занимает экономико-математическое моделирование. За годы перестройки, деградации экономики в целом была утрачена значительная часть наработанной практики, поэтому необходимо по ряду направлений проводить новые исследования и строить новые модели для аппроксимации производственно-экономических процессов и явлений, определяющих эффективность и результативность сельскохозяйственного производства.

В практике экономических исследований имеющиеся данные не всегда можно считать выборкой из многомерной нормальной совокупности, когда одна из рассматриваемых переменных не является случайной или когда из рассматриваемых переменных не является случайной или когда линии регрессии не прямая. В этих случаях пытаются определить кривую, которая дает наилучшее приближение к исходным данным. Соответствующие методы проучили название регрессионного анализа, занимающего одно из центральных мест в математическом аппарате эконометрики. Наиболее часто используемый инструмент корреляционно-регрессионного анализа — это построение трендов или кривых роста. В настоящее время в литературе описано несколько десятков кривых роста, многие из которых широко применяются для выравнивания экономических временных рядов. Кривые роста условно могут быть разделены на три класса в зависимости от того, какой тип динамики развития они хорошо описывают.

К I типу относятся функции, используемые для описания процессов с монотонным характером тенденции развития и отсутствием пределов роста. Эти условия справедливы для многих экономических показателей, например, для большинства натуральных показателей свеклосахарного подкомплекса производства: валовой сбор сахарной свеклы и ее урожайность, производство сахара и других

продуктов переработки сахарной свеклы, а также других подкомплексов и направлений сельскохозяйственного производства.

Ко II классу относятся кривые, описывающие процесс, который имеет предел роста в исследуемом периоде. С такими процессами часто сталкиваются в демографии, при изучении потребностей в товарах и услугах (в расчете на душу населения), при исследовании эффективности использования ресурсов и т.д. Примерами, для которых могут быть указаны пределы роста, являются оценка влияния интенсификации на результаты производственной деятельности или отдельных элементов затрат, расход удобрений на единицу площади и прочих факторов, которая дается согласно параметру «b» степенной функции, характеризующая об уровне эластичности используемого фактора. Этот класс моделей имеет целесообразность использовать и в отраслях социальной сферы при изучении факторов, определяющих особенности ее функционирования. Например, в системе здравоохранения качественно аппроксимирует (согласно значениям коэффициента детерминации (R^2)), наметившиеся тенденции сокращения коечного фонда и персонала, экспоненциальная и степенная функции значения параметра «b» в которых отрицательное [6].

Функции, относящиеся ко II классу, называются кривыми насыщения. Если кривые насыщения имеют точки перегиба, то они относятся к III типу кривых роста — к S-образным кривым. Эти кривые описывают как бы два последовательных лавинообразных процесса (когда прирост зависит от уже достигнутого уровня): один с ускорением развития, другой — с замедлением. S-образные кривые находят применение в демографических исследованиях, в страховых расчетах, при решении задач прогнозирования научно-технического прогресса, при определении спроса на новый вид продукции.

Регрессия может быть эффективно использована при оценке эффективности управленческих решений или использования ресурсов. Так, при оценке уровня инновационной восприимчивости сельскохозяйственных организаций рядом ученых [3, 8] предлагается использовать коэффициент управления, рассчитываемый как соотношение фактической величины выручки и полученной

по модели двухфакторной регрессии, что позволяет оценить предпринимательские или управленческие способности использовать в относительно равных экономических условиях имеющие производственные ресурсы.

Одним из наиболее эффективных методов исследования региональных процессов, протекающих в сельском хозяйстве, является метод сценарного прогнозирования перспективного развития сельскохозяйственных предприятий. Он дает возможность оценить наиболее вероятный ход развития событий и возможные последствия принимаемых решений. В связи с этим, мы считаем, что более качественный и точный прогноз можно получить на основе индикативного планирования. Как пример можно использовать исследование оценки величины эффекта перехода к инновационному сценарию развития сельскохозяйственного производства на основе модель аппроксимации развития сельскохозяйственного производства в регионе, включающая в качестве факторов производительность и фондооснащенность труда [4]. Применение данной экономико-математической модели, в которой значения используемых в ней факторов задаются на индикативной основе (их расчет проведен в рамках методики оценки интегрального коэффициента, характеризующего уровень инновационного развития [2, 7]), с учетом существующих взаимосвязей и сохранения тенденций и закономерностей, установленных на основе корреляционно-регрессионного и факторного анализов, позволяет оценить различные варианты развития производства в сельскохозяйственных организациях.

В последнее время все более часто используются синергетические модели, позволяющие в рамках системно-синергетического подхода выработать совершенствования механизма эффективного функционирования экономики, что подтверждает значительный потенциал данного научного направления. Создание новых механизмов развития, применения новых подходов, моделей, методов повышения эффективности функционирования с учетом отраслевых особенностей предполагает всестороннее раскрытие данного направления. Это относится непосредственно

к аграрной сфере, которая характеризуется нестабильностью, кризисностью и неопределенностью экономической среды и влиянием природно-климатических условия.

На основе детерминированной модели можно получать интегральные показатели, характеризующие и оценивающие сложные процессы и явления. Так, оценка эффективности использования пашни дается на основе мультипликативной модели, включающей учет технологической и экономической эффективности использования земли [1]. С учетом этого же принципа, по нашему мнению, может даваться оценка результативности выращивания любой сельскохозяйственной культуры: сахарной свеклы фабричной, всех видов зерновых и зернобобовых, подсолнечника и других культур.

Подобные подходы в практике имеются и с учетом использования аддитивной модели. Так, для оценки эффективности производства зерна использовалась аддитивная модель, включающая оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности и динамику развития зернового производства. На основе интегрального показателя полученной по такой модели доказана экономическая целесообразность распределения средств государственной поддержки [5].

Таким образом, применение моделей имеет очень широкие возможности в исследовании экономических процессов не только в сельскохозяйственном производстве, но и в экономике страны в целом. Модель регрессии, отвечающая критериям значимости и качество, может быть использована для получения прогноза, который позволит оценить результат принятого управленческого решения в перспективе. В рамках статичной модели (среди конкурентов по одному периоду времени) регрессионный метод позволяет оценить фактическое значение результативного признака изучаемого субъекта с полученным по модели, характеризующим средний уровень эффективности использования факторов в изучаемой совокупности. Сравнив по величине этого соотношения с конкурентами на рынке, можно сделать вывод об уровне использования факторов и эффективности принимаемых управленческих решений.

Литература:

1. Головин Ар. А. Методические аспекты оценки эффективности использования пашни/Ар. А. Головин, Д. А. Зюкин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 6. с. 31–34.
2. Зюкин, Д. А. О пути развития сельскохозяйственного производства региона/Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева, С. А. Беляев, О. Н. Горяинова, М. Н. Наджафова // Экономика и предпринимательство. 2015. № 1. с. 262–266.
3. Зюкин, Д. А. Оценка инновационной восприимчивости сельскохозяйственных организаций/Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева, С. А. Быканова, С. А. Беляев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 10. с. 30–34.
4. Зюкин, Д. А. Оценка перспектив развития сельскохозяйственного производства по инновационному сценарию на основе нелинейной эконометрической модели/Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. с. 30–31.
5. Зюкин, Д. А. Эффективность использования и распределения государственной поддержки зернового хозяйства // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 8. с. 46–56.
6. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе/Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.

7. Пожидаева, Н. А. Детерминирование точек инновационного роста как инструмент развития регионального сельскохозяйственного производства/Н. А. Пожидаева, Д. А. Зюкин // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 26. с. 44–53.
8. Пожидаева, Н. А. Методика оценки инновационной активности сельскохозяйственных организаций/Н. А. Пожидаева, Д. А. Зюкин // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 21. с. 32–39.
9. Сафронов, В. В. К вопросу адаптации российского агропромышленного комплекса к условиям членства России в ВТО/В. В. Сафронов, Н. В. Переверзева, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 1. с. 2–4.

Эволюция предмета, метода и аналитического аппарата современной неоклассической теории

Джиоев Александр Валерьевич, студент

Северо-Осетинский государственный университет имени К. Л. Хетагурова (г. Владикавказ)

В статье показана эволюция неоклассической теории, начиная от революционных идей выдающегося экономиста 20 века Дж. Кейнса, и заканчивая неоклассическим синтезом в рамках DSGE-подхода Н. Мэнкьюза. Выявлены, с одной стороны, некоторые разногласия, касающиеся причин циклических колебаний, с другой, — внутреннее единство методологии современной неоклассической теории.

Ключевые слова: неоклассическая теория, «кейнсианская» революция, DSGE-парадигма, новый неоклассический синтез.

Правильность экономической теории подтверждается прежде всего тем, насколько она соответствует реальной экономической ситуации и способна ли объяснить те проблемы, с которыми сталкивается экономика.

В период кризиса 1929–1933 гг. положения неоклассической школы не имели успеха, так как резко противоречили действительности. В странах Западной Европы и Америке наблюдалось катастрофическое перепроизводство товаров, хроническая безработица была на высоком уровне. В Англии с 1921 по 1939 г. (в течение 19 лет) уровень безработицы постоянно превышал 10%. В период 1931–1933 гг. он составлял 20%, а с 1932 г. по январь 1933 г. — 23%. Безработица превратилась в острейшую проблему рыночной экономики. Неоклассическая школа не могла ответить на вопрос, как сократить безработицу, как выбраться из кризиса.

Кризис 1930-х годов не был очередным циклическим кризисом перепроизводства, это был кризис самой системы, которая уже не могла функционировать по-старому и нуждалась в глубокой перестройке всего механизма своего регулирования, новые процессы требовали новых идей, нового теоретического обобщения происходящих изменений.

Из глубокого кризиса западную экономическую теорию вывел Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) — крупнейший экономист XX века, ученик А. Маршалла, но не его последователь: Кейнс пошел дальше и в несколько ином направлении. Первая половина XX в. представлена формированием экономической доктрины Дж. Кейнса. Он нашел причину кризиса и обосновал механизм антикризисных государственных мер.

Личность Дж. Кейнса уникальна. Его способности оказались созвучными новым потребностям перестройки экономической теории.

Он родился и учился в Кембридже, имел незаурядные способности в экономике и математике. Кейнс вначале занимался теорией вероятности, математикой, но главным его увлечением на всю жизнь явилась экономическая теория. Работал попеременно на государственной службе, преподавателем экономики, публицистом — исследователем в сфере экономики, экспертом правительства по финансам. Он был первым ученым-экономистом Великобритании, которого удостоили титула лорда.

Дж. Кейнс был не просто экономистом. Он известен как всесторонне образованный человек, мастер публицистики, ученый, бизнесмен, директор банка, экономический советник лейбористского правительства, экономический эксперт в Версальских переговорах, Лионских соглашениях, в 1944 г. он был главным представителем Англии на Бреттон-Вудской конференции по мировой валютной системе.

Кейнса интересовала не только наука, но и проблемы государственной политики. Его влекла практическая деятельность, политическая карьера, что и определило большую государственную активность Кейнса. В связи с этим у него наблюдается новый подход к экономической теории.

Кейнсу принадлежит огромное количество работ по экономическим проблемам, которые изданы в 33 томах. Среди них: первая работа «Индексный метод» (1909), за которую он получил премию А. Смита, «Индексная валюта и финансы» (1913), «Экономические последствия Версальского мирного договора» (1919), «Трактат о де-

нежной реформе» (1923), «Беглый взгляд на Россию» (1925), «Конец *lasser faire*» (1926), «Трактат о деньгах» (1930), «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), которая принесла Кейнсу мировую известность.

В 20-х годах Дж. Кейнс занимался проблемами денежного обращения. Когда правительство У. Черчилля вернулось в 1925 году к золотому стандарту, Кейнс резко осудил эту политику. Во время кризиса 1930-х годов Дж. Кейнс был членом правительственного комитета по финансам, затем — председателем Экономического Совета при правительстве по безработице. В начале второй мировой войны Кейнс занимал пост Советника Министерства финансов и одного из директоров Английского банка.

Создание Международного Валютного Фонда (МВФ) и Международного Банка Реконструкции и Развития (МБРР) также происходили при активном участии Дж. Кейнса.

Большое значение Кейнс придавал влиянию экономической теории на жизнь общества. Широко известны его слова: «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром». Истинность этих слов можно подтвердить, хотя бы вспомнив, как влияли на общественное устройство идеи Аристотеля, меркантилистов, физиократов, классиков буржуазной политэкономии и представителей других экономических направлений.

Чем же знаменит Дж. Кейнс в экономической науке? Все дело в том, что в экономической теории и практике Запада с 70-х гг. XIX в. и до 30-х гг. XX в. преобладал микроэкономический подход. То есть в экономике действует фирма, функционирующая в условиях свободной конкуренции, свободно и легко реализующая свои товары. Нарушений равновесия на длительные сроки не наблюдается. Все это шло от так называемого «закона рынков» Ж.Б. Сэя. Этот закон предполагал, что весь рынок состоит из производителей и потребителей товаров. Считалось, что если кто-то продал свой товар, то он обязательно купит товар у другого: так называемый автоматизм операций, который самонастраивал и регулировал пропорции хозяйства. Признавалось, однако, что механизм рынка может давать сбой, но только под влиянием каких-то внешних ненормальных обстоятельств: войны, засухи, политические революции и т.п. Но даже в таких случаях рынок быстро и автоматически восстанавливает прежний объем производства и равновесия.

Но экономические кризисы, первый из которых произошел еще в 1825 году, все больше подрывали веру в автоматизм рынка. Однако закон Сэя настолько укоренился в сознании экономистов и государственных деятелей, что, как сказал Дж. Гэлбрейт, принятие и неприятие закона Сэя служило признаком, по которому «экономисты отличались от дураков» [4, с. 374].

Полный крах закон рынков потерпел в 1929 г., когда в большинстве развитых капиталистических стран началась «великая депрессия». Капиталистическое общество

остро почувствовало потребность в ином экономическом подходе, который и предоставил Кейнс.

Экономическая теория Дж. Кейнса есть синтез преемственности и новаторства. Он подверг критике некоторые основные положения неоклассической теории, что в экономической науке получило название «кейнсианская революция». В чем же состоит «кейнсианская революция»?

1. Самое главное — это предпочтение макроэкономического анализа микроэкономическому подходу. Именно Кейнс заложил основы макроэкономики. В центре его анализа находится национальная экономика в целом. В связи с этим его макроэкономический метод основывается на исследовании зависимостей и пропорций между общими народнохозяйственными величинами, среди которых: национальный доход, совокупные сбережения и потребление, инвестиции. Но следует сказать, что в целом он не отвергал микроанализ неоклассиков, просто он считал, что в сложившихся условиях его возможности ограничены.

2. Осуществляя макроэкономический анализ, Кейнс по-новому определяет *предмет экономической науки* [6, с. 37]. Он считает, что предметом является исследование количественных связей совокупных (агрегативных) народнохозяйственных величин (инвестиции — совокупный доход, инвестиции — занятость и совокупный доход, потребление — сбережение и др.), результаты которого используются для разработки программ экономической политики, нацеленных на обеспечение устойчивого экономического развития. Кейнс также отмечал, что целью является отбор таких переменных величин, которые поддаются сознательному контролю или управлению со стороны центральных властей в рамках той хозяйственной системы, в которой мы живем.

3. Для реализации предмета исследования Кейнс использует новый понятийный аппарат. Так, он вводит следующие понятия: эффективный спрос, предельная склонность к потреблению и сбережению, предельная эффективность капитала, совокупные спрос и предложение, полная занятость, предельная эффективность капитала, предпочтение ликвидности.

4. Свои особенности имеет и методология макроэкономической теории Кейнса. Основу образует макроэкономический анализ, центральным моментом которого является теория воспроизводства всего общественного капитала, на которой базируется программа государственного регулирования экономики. Однако Кейнс не занимается исследованием сущности воспроизводственного процесса, а посвящает макроэкономический анализ выяснению совокупных экономических процессов с помощью определенных функциональных зависимостей агрегативных величин. Для методологии Кейнса характерным является использование субъективно-психологического подхода.

Основываясь на методе абстракции, Кейнс подразделяет экономические явления на три группы величин:

— «исходные» (данные) величины, которые принимаются в качестве постоянных (количество труда, уровень

технологии, квалификации, степень конкуренции, социальная структура и др.);

— «независимые переменные», построенные на основе психологического фактора (склонность к потреблению, предпочтение ликвидности, предельная эффективность капитала) — эта группа величин образует функциональную основу модели Кейнса, инструменты, с помощью которых, по его мнению, обеспечивается функционирование рыночного хозяйства;

— «зависимые переменные», характеризующие состояние экономики (объем занятости, совокупный доход).

5. Также Кейнс выступил против неоклассического понимания главной задачи и цели экономической науки. У неоклассиков главная задача и цель экономической науки состоит в выборе наилучшего из вариантов использования ограниченных редких ресурсов, причем редкость выступает в качестве исходного в экономическом анализе. В действительности же наблюдались не столько ограниченные ресурсы, сколько переизбыток ресурсов — массовая безработица, недогрузка производственных мощностей, празднолежащий капитал, непроданные товары. Кейнс считал, что прежде чем искать оптимальный вариант использования редких ресурсов, экономист обязан ответить на вопрос: как от неполной занятости перейти к полной? То есть Дж. Кейнс расширил понимание предмета экономической науки, включив в него анализ *депрессивной экономики* [8].

Теория Кейнса весьма прагматична. Она тесно связана с толкованием задач государственной политики. Она сделала поворот от социально нейтральной экономической науки к теории, лежащей в основе формирования политики государства. В результате у экономической науки появилась *практическая функция*. Теория Кейнса создала почву для государственного вмешательства в экономику.

Практически все макроэкономические исследования в рамках магистрального направления экономической теории последние 20 лет ведутся с позиций «нового неоклассического синтеза» [9]. Он представляет собой своеобразный методологический консенсус среди представителей мейнстрима о том, как и с помощью каких предпосылок нужно моделировать макроэкономические явления и процессы. «Старый», исторически первый неоклассический синтез был связан с именами ранних последователей Дж. М. Кейнса — Дж. Хиксом, П. Самуэльсоном, Ф. Модильяни и др., — которые в 1940–1960-е гг. достаточно успешно интегрировали макроэкономические кейнсианские принципы совокупного спроса в неоклассическую по своей сути микроэкономическую теорию рынков в духе концепции Вальраса. Это понятие соединяет в себе ключевые элементы теории реальных деловых циклов и концепции новых кейнсианцев. Смысл состоит в использовании неоклассических принципов межвременного общего равновесия для динамического моделирования кейнсианских особенностей функционирования экономики. Иными словами, существование номинальных жесткостей и других рыночных несовершенств, являю-

щиеся главным элементом новокейнсианского подхода, становится одной из основных предпосылок моделей, построенных на методологии нового синтеза [1].

В качестве ключевой характеристики нового синтеза Н. Мэнкью называет «видение экономики как системы динамического равновесия, отличающегося от Парето-оптима в силу жесткости цен (и, возможно, других провалов рынка)» [3]. В основе рассматриваемого подхода лежит так называемая DSGE-парадигма (dynamic stochastic general equilibrium — динамическое стохастическое общее равновесие), которая является расширенной и усложненной версией первого поколения моделей реальных деловых циклов. Колебания деловой активности исследуются при допущении оптимального и рационального поведения экономических агентов, но отказе от предпосылок совершенной информации и совершенно конкурентной среды (что указывает на интеграцию новокейнсианских разработок) и включении факторов динамики и неопределенности. DSGE-подход представляет собой определенную теоретическую структуру, которая формирует аналитический каркас нового неоклассического синтеза и создает рамки для моделирования макроэкономических флуктуаций и анализа политики. Такая концепция активно применяется сегодня для изучения разнообразных кризисных явлений, имевших место на протяжении XX в. При этом данный подход разделяется далеко не всеми макроэкономистами. Естественно, что акцент на математическую строгость и крайнюю формализованность, использование большого количества упрощающих предпосылок для соблюдения внутренней логики модели (прежде всего — положение о существовании однородных, максимизирующих полезность репрезентативных экономических агентов) и другие составляющие нового синтеза являются предметом многочисленной критики. Доминирующая на настоящий момент исследовательская программа в макроэкономике вызывает вопросы как с точки зрения теоретической обоснованности, так и с позиций эмпирической проверки ее моделей и (не-) оптимальности рекомендаций для экономической политики [7]. Но справедливости ради стоит отметить, что сторонники нового синтеза пытаются развивать свой инструментарий в ответ на претензии представителей альтернативных направлений. Многие современные макроэкономические модели, построенные в русле DSGE-парадигмы, уже включают в себя неоднородность агентов, предпосылку о неполной рациональности и (пусть и в самом простейшем варианте) финансовые рынки и возникающие на них дисбалансы.

Главными составляющими нового синтеза являются концепция новых кейнсианцев и DSGE-подход (в основе которого — теории новых классиков и реальных деловых циклов). Р. Скидельски кратко и четко описывает основное различие между двумя этими направлениями, входящими в сегодняшний макроэкономический мейнстрим: при допущении о «сильных» рациональных ожиданиях, используемом в DSGE-моделях, «нет места таким явлениям, как вынужденная безработица, а есть лишь добровольный

выбор занятости или праздности. Чрезвычайно важные выводы из такой идеи... состоят не просто в том, что политика стимулирования не будет никого стимулировать; наоборот, она способна лишь мешать. Неокейнсианцы принимают гипотезу рациональных ожиданий, но при этом считают, что у экономических агентов информации недостаточно для формирования верных ожиданий [10]. Это позволяет им выступать за политические меры как инструмент улучшения экономической ситуации. Таким образом, в новом неоклассическом синтезе присутствует внутреннее единство по поводу используемой методологии, но оста-

ются некоторые разногласия, касающиеся причин циклических колебаний и реакции государства на кризисы.

Представляется, что императивным механизмом антикризисного регулирования экономики и достижения ею конкурентоспособности является сильная инновационная политика государства, нацеленная на создание национальной инновационной системы в ее пространственно-региональном измерении [2, 3]. В этой связи полагаем, что эволюция неокейнсианской модели регулирования экономики будет связано с дальнейшим развитием предмета, метода и нормативного аналитического аппарата.

Литература:

1. Вудфорд, М. Сближение взглядов в макроэкономике: элементы нового синтеза // Вопросы экономики. — 2010. — № 10.
2. Гуриева, Л. К. Конкурентоспособность инновационно ориентированного региона. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук/Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации. Москва, 2007.
3. Гуриева, Л. К. Новые подходы к инновационному развитию регионов//Гуманитарные и социальные науки. 2013. № 5. с. 35–42.
4. Макконелл, К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика/Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Мэнкью, Н. Г. Макроэкономист как ученый и инженер // Вопросы экономики. — 2009. — № 5.
6. Помякшев, Н. Ф. История экономических учений. — Самара: Изд-во СГПУ, 2006.
7. Фаджиоло, Д., Ровентини А. О научном статусе экономической политики: повесть об альтернативных парадигмах // Вопросы экономики. — 2009. — № 6.
8. Ядгаров, Я. С. История экономических учений. — М.: ИНФРА-М, 2007.
9. Arestis, P. New Consensus Macroeconomics: A Critical Appraisal // The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper. — № 564. — May 2009.
10. Kehoe, T. J., Prescott E. C. Great Depressions of the Twentieth Century. Federal Reserve Bank of Minneapolis, 2000.

История возникновения банков

Дуздибаева Асылзат Сандибековна, студент
Оренбургский государственный университет

Несмотря на большое количество материальных свидетельств существования денежного обращения с древних времен, вопросы о первых простейших кредитных учреждениях и о самом периоде возникновения банков остались без ответов.

До нашего времени дошли сведения о первых деньгах древних народов (ракушках, мехах, золотых слитках, первобытных монетах), но не о банках. Более того, сам период возникновения банков не определен и, следовательно, не описан в экономической литературе, не ясна их истинная природа [3, 14].

Невозможность установления точной исторической даты возникновения банков связана с тем, что элементы развития банковской деятельности встречались в Италии, Греции, Вавилоне, Египте и других странах.

Само слово «банк», происходящее от итальянского слова banco — стол, еще больше запутало ученых, создав

дополнительные трудности в получении истинного представления о первых кредитных учреждениях.

Уже в 10 веке на площадях Италии, где проходила оживленная торговля товарами, устанавливались эти «банко-столы». Единообразной системы монет не существовало. Поэтому люди расплачивались монетами различной формы, достоинства. В связи с этим возникла необходимость в специалистах, которые разбирались в множестве обращающихся монет и могли дать советы по обмену. Такие специалисты, менялы сидели в местах торговли с особыми столами. Они обменивали одни монеты на другие и хранили у себя деньги и прочие драгоценности купцов.

В этом отношении можно провести аналогию с менялами Древней Греции — трапезидами, что буквально означало «человек за столом». Трапезиды, их доверенные лица и слуги осуществляли примитивные банковские операции (банкиры). По всем сделкам велись торговые книги.

В книгу записывали сумму вклада, имя депонента и имена тех, кому он доверяет свой вклад.

В Древнем Риме существовали менсарии (от лат. mensa — стол), занимавшиеся обменом валют, а также некоторыми другими денежными операциями. Получается, что первые банки возникали на основе «меняльного дела» — обмена денег различных городов и стран [4, 16].

Менялы накапливали огромные суммы денег, которые использовались для выдачи ссуд и получения процентов. Часто они становились ростовщиками. Менялы давали в ссуду не только собственные деньги, но и деньги, доверенные им на хранение или врученные для уплаты другим лицам, что означало превращение их в банкиров. Деятельность менял способствовала появлению безналичного (вексельного) платежа [1, 196].

Надежным местом для хранения денег и других ценностей были храмы. Воры были религиозны и с почтением относились к храмам, алтарям. Кроме хранилища денег, культовые сооружения, церкви, храмы выполняли другие функции банков: выдавали ссуды, осуществляли денежные операции (учет и обмен денег, кассовые и расчетные операции).

Торговыми домами на Руси выступали монастыри и церкви. В начале 13 века центрами торговли и денежных операций были Новгород и Псков. К примеру, церковь Святого Иоанна в Новгороде занималась денежными операциями: собирала свой капитал за счет взносов купечества, принимала вклады и выдавала ссуды.

Поскольку накопление огромных богатств, которые лежали без движения, не приносило особого результата, первые банкиры стали давать денежные средства во временное пользование под залог тем, кому они были нужнее. При этом залогом выступали корабли, товары, дома, драгоценные вещи, рабы.

Банкиры были посредниками в платежах и кредитах. Прямые отношения между теми, кто обладал свободными денежными средствами, и теми, кто предъявлял спрос на них, становились все более затруднительными, поскольку количество потенциальных участников кредитных отношений постоянно возрастало в связи с развитием товарного производства и обмена [2, 199].

За ссуды взимались высокие проценты, почти 36 % годовых. Дорого стоили на Руси и первые кредиты. Во времена Ярослава Мудрого была установлена предельная ставка не выше 20 % годовых. Однако она могла возрастать до 40 % годовых, если ссуда выдавалась на короткое время. Наказание за чрезмерно высокий процент полагалось лишь в том случае, если его размер доходил до 60 % годовых [4, 16].

Со временем совместно с кредитными операциями в банках стали развиваться и расчеты по обслуживанию вкладчиков. Производились расчеты с помощью метода переноса денег с одной таблицы на другую, называемой трансфертом.

Роль банков в экономике еще больше возрастает с распространением кредитных денег. Объем выпуска кредитных денег зависит от степени развития национального капитала. Банки организовывали их выпуск и обращение. Таким образом, к функциям банков добавился выпуск банкнот, чеков, векселей.

Процесс роста промышленных и торговых предприятий на протяжении 18–19 веков привел к тому, что возросла потребность в банковских (депозитных) деньгах. Основой депозитных денег стали развивающиеся депозитные операции, обращение которых связано с чеком — приказом, полученным от собственника счета об уплате какой-либо суммы денег.

Рассмотрим результаты деятельности депозитных банков на примере Англии. Взяв на себя функцию посредников между акционерными обществами и населением, лондонские банки за период с 1840–1860 гг. увеличили в 13 раз сумму своих депозитов. Постепенно в результате их деятельности, которая вела к концентрации денежного капитала, количество банков стало сокращаться. Если в 1858 году банковские операции выполняли 400 банков, то к 1918 году их осталось 12 (Рис. 1).

В то же время депозиты в 1926 году по пассиву общего баланса составляли 87,9 %, а собственные и резервные капиталы — только 6,6 % (Рис. 2) [1, с 200].

Таким образом, изначально банки возникли как частные коммерческие организации — элементы торгово-рыночной инфраструктуры. Первые банкиры были ростов-

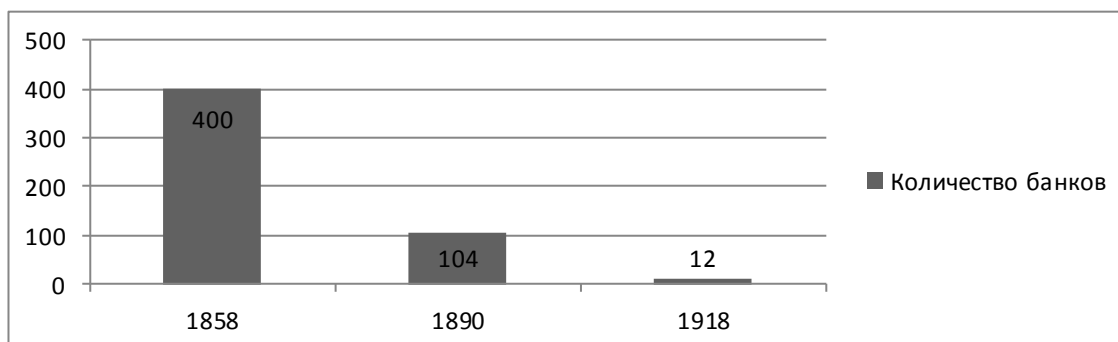


Рис. 1. Динамика изменения количества банков за период с 1858–1918 годы [1, 200]

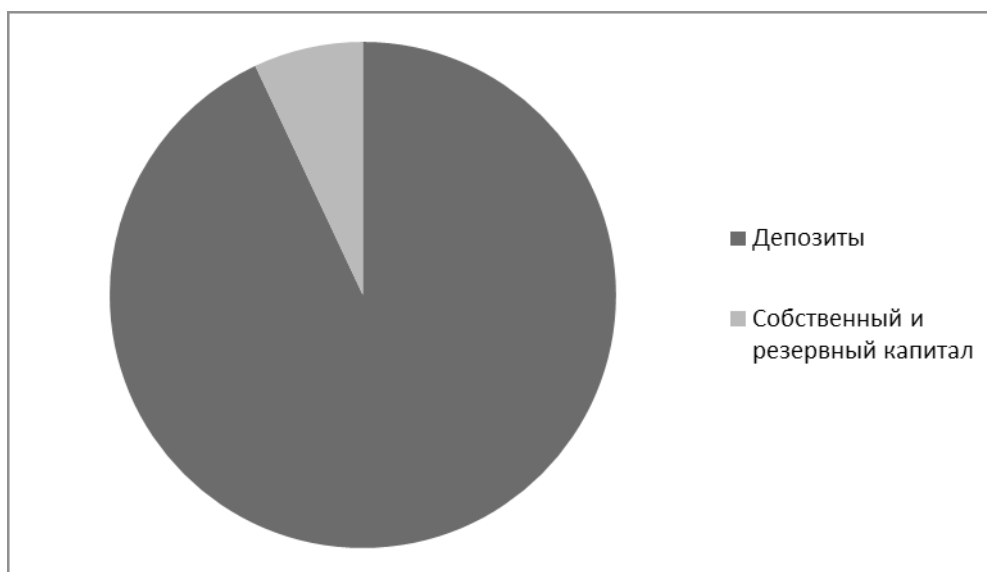


Рис. 2. Пассив общего баланса в 1926 году [1,200]

щиками, предоставляя деньги займы, они тем самым стремились обеспечить самый простой способ получения прибыли. Государственные банки возникли значительно

позже частных. Постепенное усложнение структуры банков, их развитие привело к возникновению финансовых рынков.

Литература:

1. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело: учебник/Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 592 с. — ISBN 5-279-02609-3
2. Белоглазова, Г.Н. Деньги, кредит, банки: учебник/Г.Н. Белоглазова. — М.: Высшее образование, 2009. — 392 с.
3. Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник/О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева. — М.: КНОРУС, 2009. — 768 с. — ISBN 978-5-390-00452-4
4. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки.: учеб. пособие/О.И. Лаврушин. — М.: КНОРУС, 2010. — 320 с. — ISBN 978-5-406-00313-8

Децентрализация государственного управления экономикой в условиях интеграционных процессов Украины

Дячек Виталий Васильевич, преподаватель
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина (Украина)

Активизация интеграционных процессов предполагает рост международной кооперации не только между странами, но и между их составными частями: отдельным регионами и их объединениями. Учитывая этот факт, для воплощения эффективной системы государственного индикативного управления необходим процесс децентрализации, а именно регионализации. В статье раскрыта сущность и принципы этого процесса, а также предложены пути развития государственной региональной политики.

Ключевые слова: интеграционные процессы, децентрализация, федерализация, регионализация, государственная региональная политика.

Постановка проблемы. В условиях нарастания интеграционных процессов международная кооперация происходит не только между странами, но и между их со-

ставляющими частями: приграничными населенными пунктами, областями и регионами. Эти структурные составляющие одной страны неформально интегрируются

с аналогичными составляющими другой страны, де-факто становясь субъектами международных отношений, в том числе и экономических. Но данные элементы не имеют или имеют в достаточном количестве формальные рычаги управления. Политика регионов государства не всегда согласуется или косвенно соответствует общегосударственной политике из-за чего развитие кооперации между составляющими элементами страны происходит не в полном объеме. Поэтому предоставление местным органам власти определенной автономии и полномочий в проведении собственной политики, в том числе и экономической, является актуальным.

Объект: экономическая система страны.

Предмет: децентрализация государственного управления экономической системой.

Методы: в исследовании были использованы как общенаучные методы: синтез и анализ для исследования опыта и возможных путей децентрализации государственного управления, дедукции — для формирования рекомендаций по децентрализации государственной власти в Украине, графический — для наглядного представления результатов исследования, структурного анализа — для анализа составляющих государственного управления и уровня его децентрализации, анализ документов — для анализа законодательной и нормативной базы Украины и Европы.

Анализ последних исследований и публикаций. Теме данного исследования посвящены работы как отечественных ученых: Голиков А.П., Дейнека А.Г., Позднякова Л.А., Черномаз П.А., Токовенко В.В., Чумаченко Н., Беленький П.Ю., Микула Н.А., Матвеев Е.Е., так и зарубежных авторов: Некрасов Н.Н., Золотухина А.В., Воротилова В.А., Гурнии Б., Козлов Л.А., Ильин. А., Штульберг Б.М., Гранберг А.Г.

Изложение основного материала исследования. Процессы централизации и децентрализации имеют сложную диалектическую связь и существуют только в самой системе, и именно синергетический подход является оптимальным в нормализации и улучшении состояния государственного управления [23, с. 106]. На современном этапе развития данные процессы не могут быть воплощены в государственное управление один без другого, централизация и децентрализация является свойством, принципом и элементом государственного управления, а также свойством его определенных этапов [33, с. 15]. К тому же значительная централизация функций государственного управления в одном месте структуры всей системы управления может привести к росту риска преобладание телеологического планирования над генетическим.

В результате обобщения определений термина децентрализация государственного управления [3, 4, 10, 12, 19, 34, 37, 44, 47], можно утверждать, что она представляет собой передачу функций государственного управления от центральных органов власти местным, последние могут быть зависимыми и независимыми от центрального звена.

По мнению многих ученых, процесс децентрализации функций состоит из двух компонентов [23, с. 101]:

1. Деконцентрации, что является одним из способов административной организации, осуществляется в централизованном государстве путем передачи полномочий соответствующим лицам в территориальных единицах. На деконцентрированные полномочия может в значительной степени влиять высший орган управления.

2. Деволуция — это предоставление прав органам самоуправления принимать решения и вести самостоятельную финансовую и управленческую деятельность.

На современном этапе выделяют несколько форм децентрализации: регионализацию и федерализацию.

Проанализировав источники [2, 8, 11, 13, 15, 17, 18, 21, 24, 25, 27, 28, 29, 35, 36, 43, 45, 46, 48, 49] наиболее обобщенным будет следующее определение: федерализация — процесс построения сложной структуры политико-территориального устройства государства путем объединения двух и более независимых государств или предоставление определенной государственной независимости территориям для обеспечения единства и плюрализма государственной и общественной власти в условиях ее территориальной организации на нескольких уровнях.

На основе обобщений и анализа источников [1, 7, 16, 26, 39, 40], можно утверждать, что регионализация — это процесс передачи властных полномочий от центральных государственных органов региональным в условиях унитарного устройства государства. Также регионализация может рассматриваться как процесс углубления территориальной специализации в глобальном масштабе в территориальных пределах одной и более стран с созданием на этой территории глубоких, устойчивых экономических связей.

Из чего можно утверждать, что регионализация и федерализация являются видами децентрализации, возможными путями передачи центральными органами государственной власти полномочий местным органам, что представлено на рисунке 1. В зависимости от доминирования деконцентрации или деволуции можно определить регионализацию или федерализацию.

Из выше указанного анализа терминов «регионализация» и «федерализация» следует, что главное отличие федерализации от регионализации состоит в том, что при федерализации регионам и их объединениям предоставляется государственная независимость и государственные властные полномочия. При регионализации же государственные властные полномочия делегируются при сохранении унитарности государства.

Одним из основных принципов децентрализации является субсидиарность, которая закреплена в Европейской хартии местного самоуправления.

Ги Эро предложил понятие точной адекватности, которое предусматривает, что каждый коллектив, каждый уровень структуры должен иметь полномочия достаточные для решения проблем, которые либо в силу своей природы, либо в силу своей значимости могут быть с наибольшей эффективностью решены именно на этом уровне [23, с. 126].

Принцип субсидиарности формирует достаточно четкую схему распределения функций, а именно [23 с. 126—127]:

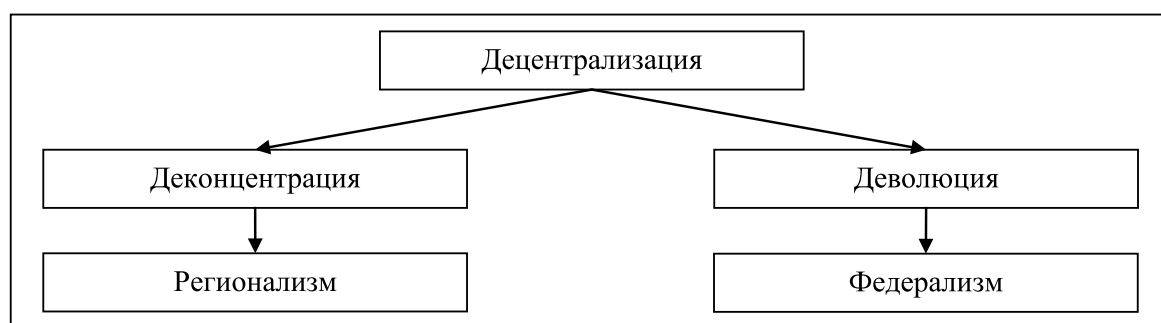


Рис. 1. Виды децентрализации в зависимости от преобладания ее компонентов

1. Потребности, которые гражданин может удовлетворить самостоятельно или в результате договорных отношений с другими гражданами и частными компаниями. На этом уровне обеспечивается конкуренция, цель вмешательства государства — поддержание данного состояния.

2. Услуги, которые не могут быть эффективно предоставлены на первом уровне, но могут быть организованы низшими органами самоуправления (вывоз мусора).

3. Определенные услуги не могут быть эффективно организованы на местном уровне и делегируются на региональный уровень (медицинская помощь).

4. Услуги, которые могут быть предоставлены только в общенациональном масштабе (монетарная система, внешняя политика, национальная безопасность и т. д.).

О необходимости концентрации усилий государственного управления именно на региональном уровне служат следующие аргументы [14, с. 165–168, статьи 12–17]:

1. Регион является исторически наиболее устойчивым территориальным образованием, что сформировало за период своего существования специфические и относительно обособленные хозяйственные комплексы, сориентированные на определенную отраслевую специализацию с учетом существующего регионального социально-экономического потенциала.

2. Регион выступает организующим, системообразующим звеном национальной экономической системы, что согласовывает ее важнейшие структурно-функциональные элементы, которые могут быть сгруппированы следующим образом:

2.1. Активные элементы (субъекты, «носители цели»):

2.1.1. Население с его культурой, традициями и условиями жизни.

2.1.2. Бизнес-среда — субъекты производственно-хозяйственной деятельности, которые, с одной стороны, являются природопользователями, а с другой — агентами региональной производственно-хозяйственной системы, способной воплотить решения региональных органов власти и новые технологии.

2.1.3. Инновационная подсистема, которая генерирует новые идеи, технологии, товары и услуги, способные обеспечить развитие экономики.

2.1.4. Органы управления, выполняющие функции государства на определенной территории, которая является частью этого государства.

2.2. Пассивные элементы (те, что обеспечивают, обслуживают):

2.2.1. Материально-производственная среда.

2.2.2. Экосистема.

3. Регионы выступают управляемой структурой, занимающей равноудаленное положение в эколого-социально-экономическом пространстве страны.

4. Региональные социально-экономические субъекты более приспособлены для инновационной деятельности и плюрализма представлений о возможных путях развития.

5. Физическая близость к объектам управления играет важную роль, несмотря на развитие новых технологий связи, мобильность факторов производства и вообще «новую экономику».

6. Именно на региональном уровне на основе существующей системы неформальных контактов и общих интересов, объединяющих различные организации и местные власти, как правило, удается достичь существенно более тесного взаимодействия.

7. Регион, с одной стороны, территориально ограничен, целостный и специализированный производственно-хозяйственный комплекс, а с другой он может быть самодостаточным, способным обеспечить процесс общественного воспроизводства.

Проблема регионального развития и региональная политика и экономика как науки начали появляться в ответ на Великую депрессию 1929–1933 гг. Поэтому регионализация является наиболее приемлемой формой децентрализации, при которой необязательно предоставлять государственные свойства регионам, которые этого не требуют или не считают необходимым объективно или субъективно.

Далее будет логичным дать определение понятия «регион», исходя из цели его применения.

В научной литературе дают следующее определение: регион — это территория, которая по совокупности явлений или признаков отличается от других территорий и характеризуется единством, взаимосвязью составляющих элементов и целостностью, что является закономерным результатом ее развития [6, с. 6]. В пространственном аспекте он может совпадать как с одним административно-террито-

риальным образованием, так и с несколькими, но не может выходить за пределы государственной границы. То есть регион представляет собой часть государственной территории, имеет указанные в определении характеристики. Концепция государственной региональной политики указывает, что регион отождествляется с территориальными единицами: областями Украины, городом Киев [20, гл. 1].

Декларация регионализма в Европе дает определение региона как территориального образования в соответствии с национальным законодательством, что устанавливаются по иерархическому уровню сразу вслед за общегосударственным уровнем, имея право самоуправления [перевод автора за 32].

Регион признается конституцией или законодательством государства, которая гарантирует его автономию, самобытность, полномочия и организационное устройство. Он имеет свою конституцию, устав автономии или другой законодательный акт, который определяет его как часть правовой системы государства на самом высшем уровне и устанавливает, по крайней мере, его организацию и полномочия. Регионы представляют собой отличную политической самобытностью, которая может принимать самые разнообразные политические формы, отражающие демократическую волю каждого региона принимать ту или иную форму политической организации. [32, ст. 1].

В целом данное определение региона в Декларации регионализма в Европе 1996 перекликается с Хартией регионализма в Европе 1988, которая предшествовала первой. В соответствии с данной хартией регион является гомогенным пространством, которое имеет физико-географическую, этническую, культурную, языковую общность, а также общность хозяйственных структур и исторической судьбы [6, с. 7].

Отличие между определением региона в указанных документах Европейского союза (декларации и хартии) отличаются от приведенного тем, что последние не считают возможным выход региона за пределы государственных границ. Но приведенные определения подразумевают под понятием региона только политическое явление, в дальнейшем автор будет использовать определение региона, которое предусматривает, что регион — это административно-территориальная единица страны, характеризующаяся определенной территорией и географическим положением, которой присуща специфическая социально-экономическая система со специализацией, историко-культурная и национально-этническая общность людей со специфическими целями и потребностями.

Современные ученые выделяют следующие принципы государственной региональной политики [23, с. 30–32]:

1. Приоритет общенациональных интересов.
2. Приоритет интересов региона в целом, его населения относительно отраслевых, ведомственных, корпоративных интересов, а также интересов отдельных субъектов хозяйствования.
3. Законодательное обеспечение прав и полномочий субъектов региональной политики.

4. Сочетание интересов регионов, муниципалитетов и государства.

5. Всесторонний учет экономических, природных, исторических, технологических, этнических, экологических, социально-демографических и других условий и факторов регионов с предоставлением преимущества социальным и экологическим факторам.

6. Приоритет инновационного, ресурсосберегающего подхода.

7. Необходимость постепенного сближения уровней социально-экономического развития регионов, обеспечения сопоставимых социальных стандартов во всех регионах и населенных пунктах.

8. Принцип объективности.

9. Принцип сбалансированности критериев социальной справедливости и общегосударственной эффективности.

10. Принцип партнерства между органами государственной власти всех уровней и органами местного самоуправления.

Принимая во внимание расширенное содержание предмета региональной экономики, которое предлагает А. Гранберг [31 с. 14], и обобщая мнения других ученых [5, 9, 30, 38, 42] можно утверждать, что региональная экономика представляет собой:

- экономику отдельных регионов;
- экономические связи между регионами;
- региональную систему;
- систему регионов;
- подсистему государства;
- размещения производительных сил;
- региональные аспекты экономической жизни.

Исходя из объекта исследования автора, наибольший интерес вызывает регион как составляющая государства, подсистема государственной экономической, политической и других систем.

По принадлежности и принципу управленческих действий объекты, входящие в региональные системы управления, можно разделить на пять основных групп [23, с. 62]:

- те, что руководствуются региональной системой автономно;
- те, деятельность которых санкционируется организациями, высшего уровня, чем региональные;
- высшего подчинения, в отношении которых региональная система имеет право применять санкции;
- которые руководствуются полностью вышестоящими организациями;
- те, деятельность которых регулируется системой, которая только поддерживает развитие объекта на соответствующей траектории развития.

Современные ученые отмечают наличие зависимости между степенью остроты межрегиональных различий и общим уровнем экономического развития страны, с одной стороны, и степенью централизации, с другой [23, с. 68]. Система централизации имеет определенные границы управления, чрезмерная централизация явля-

ется неэффективной из-за сложной дифференциации интересов и потребностей различных регионов. Органы центральной власти не могут учесть всех проблем и вопросов, стоящих перед обществом государства, отрицательно влияют на привлечение иностранных инвестиций [41, с. 126]. Именно это является причиной фиаско СССР и в то же время недостатком директивного управления. Уровень централизации определяется на практике и зависит от конкретных условий рынка [22, с. 97]. А чрезмерная децентрализация не может быть эффективной из-за реального переплетения социально-экономических проблем, возникающих как по вертикали, так и по горизонтали. Недостаточное управление может оказаться столь же деструктивным явлением, как и чрезмерное.

Государственная региональная политика в Украине регулируется Концепцией государственной региональной политики, согласно которой она является составной частью национальной стратегии социально-экономического развития Украины и реализуется путем осуществления органами исполнительной власти и органами местного самоуправления системы мероприятий для обеспечения эффективного комплексного управления экономическим и социальным развитием Украины и ее регионов [20].

Формирование и реализация государственной региональной политики предусматривает существенное повышение роли и ответственности местных государственных администраций, органов местного самоуправления, территориальных общин за развитие регионов. Одним из основных путей достижения чего является децентрализация и деконцентрация полномочий центральных органов исполнительной власти, которые благодаря этому должны сосредоточиться на формировании политики и стратегии развития в соответствующих отраслях, правовом и нормативно-методическом ее обеспечении; часть полномочий центральных органов исполнительной власти поэтапно будет передаваться специализированным государственным учреждениям, территориальным подразделениям центральных органов исполнительной власти, местным государственным администрациям и органам местного самоуправления [20, ст. 3]. Несмотря это, украинская региональная экономическая политика находится на начальном уровне. На общегосударственном уровне отсутствует центральный орган исполнительной власти с достаточными полномочиями для проведения региональной политики, а полномочия местных органов самоуправления не определены.

Литература:

1. Амелина, И. В. Международные экономические отношения: учеб. пособ./И. В. Амелина, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров. — К.: «Центр учебной литературы», 2013. — 256 с.
2. Большой юридический словарь/Под ред. А. Я. Сухарева. — 3-изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Брэбан, Г. Французское административное право. Пер. с фр./Под ред. исо вступ. ст. С. В. Боботова. — М.: Прогресс, 1988. — 488 с.

Выводы по проведенному исследованию. Таким образом можно утверждать, что для воплощения индикативного управления актуален процесс децентрализации, а именно регионализации из-за существования объективно научных причин, которые приводят современные экономисты. Регионализация должна быть основана на объективных принципах делегирования полномочий органами центральной государственной власти в пределах существующего государственного устройства.

Актуальность регионализации подтверждается еще и тем, что регион является частью страны, которая должна сбалансировано развивать все свои территориальные, экономические, политические и другие составляющие для дальнейшего развития себя самой. Причем отмечается зависимость между уровнем межрегиональных различий и общим развитием страны, с одной стороны, и степенью централизации с другой [23, с. 68]. То есть децентрализация государственной власти является одним из условий устойчивого развития как регионов, так и государства в целом. Региональная экономическая политика должна согласовываться с государственной посредством использования косвенных экономических методов и закономерностей влияния расположения производственных мощностей для достижения целей государственного управления экономической системой.

Именно местные органы управления могут более эффективно осуществлять согласованную с центром региональную политику, но инициатива должна исходить от региональных органов управления. Они могут быть полноценными субъектами международной экономической деятельности, даже образовывать межрегиональные и трансграничные объединения.

Из анализа состояния украинской региональной политики можно утверждать, что она находится на начальном уровне, полномочия местных органов управления не определены. Наибольшей и такой, что может выражать мнение и волю местных общин, местной структурой в Украине является область. И именно эту структурную единицу рекомендуется использовать в качестве основы для регионализации государственной власти. То есть автором предлагается отождествить для выполнения целей этого исследования понятия область и регион. И именно для системы этих структурных единиц, которые во всей своей совокупности составляют государство, разработать систему индикативного управления международной экономической деятельностью с алгоритмом действий и показателями, которая бы использовала научные основы и опыт государственного управления развитых стран.

4. Вольман, Г. Децентрализация — условие успеха: Законодательные аспекты децентрализации/Г. Вольман // Материалы региональной конференции. Ереван, 1999. — с. 4.
5. Воротилов, В.А. Эффективность производства в регионе/В.А. Воротилов. — М.: Наука, 1995. — 145 с.
6. Региональная экономика та природопользование: [учеб. пособ.]/Голиков А. П., Дейнека О. Г., Позднякова Л. О., Черномаз П. О. — К.: Центр учебной литературы, 2011. — 352 с.
7. Грибова, С.Н. Глобализация и регионализация — детерминанты мирового экономического развития/С.Н. Грибова. // Экономический журнал «Econpapers». — 2005. — с. 93–107.
8. Губогло, М. Федерализм власти и власть федерализма/М. Губогло. — М., 1997.
9. Гурне, Б. Государственное управление/Пер. з франц. В. Шовкуна. — К.: Основы, 1993. — 165 с.
10. Децентрализация и эффективное местное самоуправление: учебное пособие для должностных лиц местных и региональных органов власти и специалистов по развитию местного самоуправления. Киев: ПРООН/МПВСР. — 2007. — 269 с.
11. Джадж, Г. Всемирная история. Оксфордская иллюстрированная энциклопедия/Г. Джадж — М.: Весь мир, ИД «Инфра-М», Oxford University Press., 2003.
12. Досмагамбетова, Г.И. Децентрализация — политический курс Современного Казахстана: Монография/Г.И. Досмагамбетова. — Астана: Акад. гос. упр. при Президенте Республики Казахстан, 2011. — 190 с.
13. Дячек, В.В. Сравнительный анализ государственного индикативного управления в развитых странах на современном этапе/В.В. Дячек/Вестник Одесского национального университета имени И.И. Мечникова. Серия «Экономика». Выпуск 2. Том 19. — 2014. — с. 97–104.
14. Золотарева, М.В. Федерация в России: проблемы и перспективы/М.В. Золотарева. — М., 1999.
15. Золотухина, А.В. Проблемы инновационного развития регионов/А.В. Золотухина. — М.: Красанд, 2010. — 240 с.
16. Исторический словарь галлицизмов русского языка/ [автор-сост. Епишкин Н.И.]. — М.: ЭТС., 2010.
17. Калякина, И.М., Ткаченко Ю.Г. Теоретико-методологические основы процесса регионализации в экономической науке// Материалы международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика». — Новосибирск, 2013.
18. Козлов, А.Е. К вопросу о концепции российского федерализма // А.Е. Козлов. — Лейвен, 1996.
19. Козлова, Н.Ю. Буржуазные учения о федерализме XVIII–XIX вв./Н.Ю. Козлова. — М.: Наука, 1988. — 144 с.
20. Конституция РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.constitution.ru
21. Концепция государственной региональной политики. — Утверждено Указом Президента Украины от 25.05.2001р. № 341/2001 — Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/341/2001/conv>
22. Краткий словарь-гlossарий по политологии/ [автор-сост. А.Л. Болдонов]. — Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. — 96 с.
23. Кушлин, В. Факторы экономического кризиса и базис его преодоления/В. Кушлин // Экономист. — 2009. — № 6. — с. 3–11
24. Некрасов, Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы/Н.Н. Некрасов. — М.: Экономика, 1975. — 317 с.
25. Нерсисянц, В.С. Проблемы общей теории права и государства/под ред. В.С. Нерсисянца. — М., 2002.
26. Новый словарь русского языка/ [автор-сост. Ефремова Т.Ф.]. — Толково-словообразовательный. — М.: Русский язык, 2000.
27. Ощепков, А.М. Влияние процессов регионализации, регионализма и цикличности на стратегии развития региональных социально-экономических систем/А.М. Ощепков // Российское предпринимательство. — 2011. — № 10 Вып. 2 (194). — с. 166–172.
28. Политическая наука: Словарь-справочник/ [автор-сост. Санжаревский И.И.]. — Тамбов, 2014.
29. Политология: Словарь-справочник/М.А. Василик, М.С. Вершинин и др. — М.: Гардарики, 2001. — 328 с.
30. Политология: энциклопедический словарь/ [автор-сост. Ю.И. Аверьянова]. — М., 1993.
31. Козлов, Л.А. Региональная экономика: новые подходы/Л.А. Козлов, И.А. Ильин, Б.М. Штульберг. — М.: Наука, 1993. — 126 с.
32. Морозова, Т.Г. Региональная экономика: Учебник для вузов/Т.Г. Морозова, Н.П. Победина, Г.Б. Поляк. — 2 — е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 472 с.
33. Олейник, Я.Б. Региональная экономика: учеб. пособ./Я.Б. Олейник. — К.: КНТ, Фурса С.Я., 2008. — 444 с.
34. Самагин, С.В. Оценка и виды эффективности антикризисных инвестиционных проектов/С.В. Самагин // Вестник оренбургского государственного университета. — 2009. — № 4. — с. 48–52
35. Сборник онлайн-словарей [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.onlinedics.ru/slovar/pol/d/decentralizatsija.html>
36. Словарь по политологии/ [автор-сост. В.Н. Коновалов]. — Ростов-на-Дону: РГУ, 2001. — 285 с.

37. Словарь политических терминов проекта «Me-i-oni» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.politike.ru/dictionary/>
38. Современный экономический словарь/ [автор-сост. Райзберг Б. А.], 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2007. — 495 с.
39. Токовенко, В.В. Политическое руководство и государственное управление: проблемы взаимоотношений и оптимизация взаимодействия: моногр./В.В. Токовенко. — К.: УАДУ, 2001. — 256 с.
40. Требин, М.П. Политология: учебн./М.П. Требин, Л.М. Герасина, И.О. Полищук и др. — Х.: Право, 2013. — 416 с.
41. Тридед, А.Н. Логистика. Учебное пособие/А.Н. Тридед, К.М. Таньков, Ю.О. Леонова. — К.: «Издательский дом «Профессионал», 2008. — 176 с.
42. Черковец, В. Инновационное воспроизводство как антикризисный ресурс/В. Черковец // Экономист. — 2009. — № 3. — с. 30–34
43. Чумаченко, Н. Очерки по экономике региона/Н. Чумаченко. — К.: Наукова думка, 1995. — 338 с.
44. Кураков, Л.П. Экономика и право: словарь-справочник/Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. — М.: Вуз и школа, 2004.
45. Экономика. Толковый словарь./ [автор-сост. Осадчая И.М.] — М.: «ИНФРА-М», 2000.
46. Энциклопедический словарь/ [авт.-сост. Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон]. — «Русское слово», 1996 г.
47. Ященко, А.С. Международный федерализм. Идея юридической организации человечества в политических учениях до конца XVIII века/А.С. Ященко. — М.: Тип. имп. ун-та, 1908. — 409 с.
48. Business times [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://btimes.ru/dictionary/detsentralizatsiya>
49. Dictionary of the English Language [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://americanheritage.yourdictionary.com/>
50. Kline, J. M. Managing Intergovernmental Tensions: Shaping a State and Local Role in U. S. Foreign Policy // Foreign Relations and Federal States. Leicester: Leicester University Press, 1993.

Технология нейминга

Евдокимова Ксения Владимировна, студент;

Кандаурова Ирина Рудольфовна, кандидат экономических наук, доцент

Башкирский государственный университет

В условиях рыночных отношений, способствующих продвижению того или иного товара, улучшению покупательской способности, большое значение отводится имени продаваемого продукта. Речь идет о брендинге, а именно, о его составляющей — нейминге. Рассмотрим данные понятия.

Брендинг — это присвоение товару имени или торговой марки. Также, это высокоэффективная технология завоевания, привлечения, удержания потребителя или деятельность, направленная на разработку марки продукта, продвижению его на рынок и обеспечению определенного уровня престижности продукта. Брендинг формирует образ марки товара, услуги, фирмы в сознании покупателя. Бренд как социально-культурный феномен выстраивается в контексте некоего символического пространства, очерченного именем бренда, его позиционированием и миссией на рынке, базовыми ценностями и т.д.

Нейминг, являясь составной частью брендинга, и как технология синтезирует культурологические, психологические, лингвистические и маркетинговые аспекты и направлен на стимулирование потребительского спроса. Таким образом, можно говорить о семантическом поле

бренда, которое формируется в сознании целевой аудитории и закрепляется посредством имени бренда. В итоге создается образ бренда (brand image) как отражение субъективного восприятия товара, услуги или фирмы. Кроме этого, нейминг формирует долгосрочный потенциал бренда, а его лингвистические аспекты позволяют придать имени новый семантический оттенок.

Нейминг состоит из ряда творческих и технологических аспектов (семантического, синтаксического, аксиологического, психологического, юридического) и предполагает создание имени (brand name) организации или торговой марки и содержит как правильное позиционирование, так и эффективную коммуникацию. [3]

При разработке имени бренда учитываются цели, преимущества, уникальность, специфика целевых аудиторий и т.п. Вместе с тем, процесс нейминга включает элементы стихийности и субъективности, а именно, выбор слова, выбор номинации.

Многие известные мировые бренды возникли мимолетно, и их популярность с каждым годом возрастает. В таком случае, само имя имеет ограниченное смысловое поле, которое расширяется в процессе бренд-коммуникации. Ярким

примером могут служить имена двух мировых брендов: «Adidas» и «Puma», созданные братьями Адольфом и Рудольфом Дасслерами. Семейный бизнес спортивной обуви «Дасслер» был разделен братьями после ссоры, в результате чего, Ади Дасслер стал производить обувь марки «Adidas», а Рудольф Дасслер — обувь «Ruda», впоследствии переименованную в «Puma». В именах «Adidas» и «Ruda» нет никакой необходимой для эффективного продвижения бренда информации, акцентирующей позиционирование бренда. В данном случае имеет место перенос и закрепление за именем символических характеристик бренда.

Кроме этого, существует достаточно большое количество имен известных брендов с изначально «нулевым» маркетинговым наполнением:

— так, имя супермаркета «Auchan» образовано от французского названия местности, где родился основатель компании Жерар Мюлье;

— «Apple» (англ. — «яблоко») — любимый фрукт основателя компании Стива Джобса. После трех месяцев тщетных попыток найти название для нового бизнеса, он поставил своим партнерам ультиматум: «Я назову компанию «Apple», если к пяти часам вы не предложите лучшего» [5]. «Apples Macintosh» — название сорта яблок, продававшегося в США;

— IKEA расшифровывается как «Ingvar Kamprad Elmtaryd Agunnaryd», то есть это аббревиатура, составленная из имени основателя и названия двух деревень, в которых он жил [5].

Одновременно, имя, наряду с логотипом и фирменным стилем, формирует бренд, и незначительное изменение имени бренда, влечет за собой изменение его образа, а также лингво-функциональную семантику. Так, руководство концерна «General Motors» запретило сотрудникам называть «Chevrolet» уменьшительным «Chevy» не только при общении с клиентами и партнерами, но и в кругу семьи и знакомых, аргументируя это тем, что употребление слова «Шеви» уменьшает узнаваемость бренда. Однако имя «Chevy» уже закрепилось в сознании потребителей, оно активно использовалось самой компанией при продвижении бренда, и, следовательно, не влияет на такой важный критерий коммуникативной эффективности, как узнаваемость. Более того, получив «уменьшительно-ласкательное имя», образ бренда «Chevrolet» приобрел дополнительные положительные смысловые характеристики и уровни восприятия. [5]

Разработка имени бренда включает следующие этапы, а именно:

1. Анализ существующих имен и их концепций. Это позволит избежать дублирования уже существующего бренда на рынке и учесть ошибки и просчеты, совершенные конкурентами, может натолкнуть неймера на оригинальную идею.

2. Определение роли названия в формировании ценности бренда. Хорошее название усиливает основанное на опыте благоприятное впечатление покупателей о качестве товара или услуги, обозначаемых данным названием,

и таким образом способствует приобретению покупателями одних и тех же товаров и услуг (торговые сети «Добрый день», «Добрый пекарь», «Добрый лекарь»)

3. Установка критериев и фильтров, которым должно соответствовать имя.

4. Создание семантических и лексических полей.

5. Генерирование концепций и вариантов наименований. Проводится после того, как определены потенциальные потребители нового товара. На этом этапе большее значение имеют не социально-демографические, а психологические характеристики целевой аудитории, структура психологического пространства, в которую должен быть включен новый бренд. Имя бренда должно вызывать у целевой аудитории ожидания, которые предъявляются данной социально-демографической группой к соответствующим товарам (услугам, местам обслуживания и т.д.). Отношения между брендом и его покупателем похожи на отношения между людьми. Грамотно управляемые бренды могут стать друзьями, которым доверяют; бренды неудачливые подобны надоедливому попрошайкам.

6. Анализ и фильтрация названий.

7. Тестирование.

8. Проверка на патентную чистоту [1].

Кроме этого, существует ряд требований к имени бренда, а именно:

1. При создании имени бренда необходимо учитывать территориальное определение рынка: если предполагается выход на международный рынок, необходим детальный анализ имени бренда на соответствие той или иной целевой аудитории: ее культуре, традициям и обычаям, восприятию действительности, особенностям политической, экономической и социальной системы и т.д. [4]

Адаптация международного названия к местному рынку — процесс очень сложный. Например, имеют место проблемы лингвистического характера, связанные с использованием названия «Coca-Cola» в Китае. Так, китайцы произносят его как «Кекукела», что означает «Кусай воскового головастика» [6].

2. Имя бренда должно привлекать внимание, оставаться в памяти потенциального покупателя, вызывать положительные эмоции. Например, комфортабельные экспрессы на маршрутах между Москвой и областными центрами получили название «РЭКС»: аббревиатура, составленная из словосочетания «региональный экспресс», превратилась в символ проекта — дружелюбную собачку Рэкса. По замыслу создателей, этот образ позволит бренду абстрагироваться от создавшегося стереотипа старых поездов, очередей в билетные кассы и грубости. [5]

3. Имя не должно создавать ложных ожиданий, то есть четко идентифицировать бренд. Например, название бренда «Чистая линия» создает образ компании, которая выпускает косметическую продукцию. Вместе с тем, на рынке продуктов можно встретить мороженое под названием «Чистая линия». Аналогичный пример можем наблюдать на продукции «Dove», название которой используется как наименование шоколада или геля для душа.

4. Имя бренда должно быть легким и удобным в использовании, быть благозвучным и легко произноситься, не содержать труднопроизносимых скоплений звуков, например, таких как в названиях «Уралнефтепроводстрой», «Башгазнефтеавтоматика» и др.

5. Имя должно четко идентифицировать бренд и не допускать сходства с конкурентами. Так, чтобы избежать смешения с брендом «Nestle», название сети заправок «Neste» было изменено на «Neste Oil». Однако на рынке существует достаточно большое количество названий-близнецов, например: «Новый жемчуг» (зубная паста) и «Черный жемчуг» (крем); «Bio-Max» (кефир) и «ViMax» (стиральный порошок); «Kitekat» (корм для кошек) и «KitKat» (вафельный батончик); «Дары

природы» (сок) и «Природный дар» (экологически чистые продукты), «Фруктовый остров» (сок) и «Фруктовый сад» (сок).

6. У имени бренда не должно быть нежелательных совпадений, в том числе отрицательных ассоциаций. К примеру, название американской организации American Institute of Decision Sciences (Американский институт методов принятия решений) первоначально имел аббревиатуру AIDS. Имя было изменено на Decision Sciences Institute. [5]

Таким образом, при создании имени продукта или услуги необходимо руководствоваться тем, что именно оно, будет включать бренд в систему коммуникации и представлять информацию на разных уровнях.

Литература:

1. Годин, А. М. Брендинг: Учебное пособие/А. М. Годин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 184 с.
2. Карпова, С. В. Брендинг: учебник и практикум для прикладного бакалавриата/С. В. Карпова, И. К. Захаренко; под общ. ред. С. В. Карповой, 2014. — 439 с.
3. Маркетинг: Большой толковый словарь. 3 издания/Под общ. ред. А. П. Панкрухина. М.: Омега-Л, 2010. — 256 с.
4. Панкрухин, А. П. Бренды и брендинг. Глава 1 // Практический маркетинг. 2011. № 04 (170). — с. 4–15.
5. <http://cyberleninka.ru/>
6. <https://ru.wikipedia.org/>

Программы банковской лояльности: выгоды для клиента и банка

Езангина Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Горенкова Елена Александровна, студент

Волгоградский государственный технический университет

Программы лояльности банков способствуют развитию и укреплению отношений с клиентами. Реализация специальных предложений позволяет банкам достичь таких целей, как увеличение притока новых клиентов, создание условий для того, чтобы уже привлеченные заемщики и вкладчики стали постоянными клиентами, повышение узнаваемости банка и улучшение его имиджа.

Проблема создания лояльно настроенного потребителя на сегодняшний день находится в центре внимания банковских маркетологов. Руководители банков осознают, что в долгосрочной перспективе подход, направленный на получение единичных максимально возможных прибылей, не оправдывает себя. Гораздо существеннее — вложение инвестиций в повышение качества услуг и уровня обслуживания организаций, поддержание у них чувства удовлетворенности. Удовлетворенные услугой потребители, многие годы сохраняющие верность единственному обслуживающему банку, как правило, более выгодны, чем новые. Во-первых, банк минимизирует издержки, связанные с их привлечением. Во-вторых, удовлетворенные

потребители чаще обращаются в банк, рекомендуют его своим друзьям и знакомым и менее чувствительны к цене.

В настоящем известны два подхода к определению лояльности. Первый основывается на рассмотрении лояльности как определенного типа поведения потребителя, выражающегося в длительном взаимодействии с компанией и совершении повторных покупок. Этот подход, однако, имеет объективный недостаток: он учитывает только результаты поведения (повторные покупки), но не раскрывает причины, по которым потребитель делает выбор в пользу того или иного поставщика услуг.

В рамках другого подхода лояльность рассматривается как предпочтение потребителей, формирующегося в результате обобщения чувств, эмоций, мнений относительно услуги (или ее поставщика). Этот тип лояльности иногда рассматривается как более значимый, так как считается, что он показывает скорее будущее поведение потребителя, чем отражает его прошлый опыт. Однако данный подход, отдавая предпочтение субъективным мнениям, как определяющим факторам лояльности, не доказывает их влия-

ание на покупку. Во-вторых, возникают проблемы изменения такого типа лояльности.

В практике современного бизнеса под лояльностью часто понимают удовлетворенность потребителей. Как отмечают С. Сысоева А. Нейман, «удовлетворенность появляется тогда, когда покупатель доволен и не жалеет о потраченных деньгах». Но клиент не обязательно станет лояльным. Лояльный покупатель — это всегда удовлетворенный покупатель, но удовлетворенный покупатель не всегда лоялен. Хотя удовлетворенность покупателя — первый шаг на пути к завоеванию его лояльности. Аналогичной точки зрения придерживается также Т.Й. Герпотт, который считает, что «удовлетворенность услугой не идентична лояльности потребителя».

По данным Finaccord, около 14,5% мирового населения (650 млн. человек) участвуют по крайней мере в одной программе лояльности, и этот показатель увеличивается на 12% с каждым годом. Банковский сегмент программ лояльности растет сопоставимыми темпами.

В данном исследовании под «программой лояльности» понимается банковская карта, за покупки с использованием которой клиент получает от банка какую-либо выгоду для себя (cashback, мили, бонусы и т.д.). Реализуя программы лояльности, банки стремятся поддержать и расширить клиентскую базу, а также повысить свой статус в глазах клиентов. Главной предпосылкой для разработки программы лояльности является стабильность кредитной организации в части собственности и управления. Как правило, после изменений в составе акционеров и правления банк начинает искать новые, более эффективные направления работы и разрабатывать новые концепции развития или просто меняться в соответствии со взглядами нового собственника. Стабильность позволяет формировать непрерывную клиентскую политику и в ее рамках обсуждать цель создания программы лояльности. Обычно при этом актуализируются такие термины, как «удержание клиента», «формирование партнерских отношений между клиентом и банком» и др. Соответ-

ственно, цель программы лояльности заключается в активизации у клиента желания обращаться за банковскими услугами в «свой» банк « всю жизнь » и дать ему такую возможность.

Чтобы работать с клиентами и удерживать их длительное время в банке, необходимо для начала их привлечь. Для этого следует разработать качественные продукты и организовать их продажи. Далее приведена схема привлечения клиента в банк через использование одного из банковских продуктов (рис. 1).

Система продаж банковских продуктов определяется каналами продаж. Угруппированная структура каналов продаж приведена на рис. 2.

Основой для удержания клиента является удовлетворение его потребностей с точки зрения выгоды и эмоционального комфорта. Определим, что главным условием для удержания является узнавание или формирование потребностей клиента и предложение ему индивидуальных решений для реализации этих потребностей. Для работы с потребностями нужны следующие средства: типовая модель жизненного цикла клиента и его типовых потребностей; информационные системы, которые можно объединить под условным названием CRM; информационный ключ для взаимодействия клиента и банка; система генерации индивидуальных предложений.

Информационный ключ для взаимодействия с клиентом представляет собой комплект из расчетной пластиковой карты и онлайн-сервисов. Дополнительно к любому продукту предоставляется универсальный информационно-расчетный инструмент, имеющий следующие характеристики: привлекательные расчетные тарифы, обслуживание почти бесплатное, информационные сервисы; возможность небольшого (технического) овердрафта; встроенные функции информирования (e-mail, SMS); широчайший выбор расчетов и платежей; опциональное подключение услуг (продуктов) в онлайн-режиме, включая кредиты и депозиты; использование всех возможных каналов управления счетом через SMS, мобильный интернет-банкинг.



Рис. 1. Банковские продукты как инструменты привлечения клиента в банк [2]



Рис. 2. Структура традиционных каналов продаж банковских продуктов [2]

Информационный ключ для взаимодействия клиента и банка дает основу для построения системы генерации индивидуальных предложений, которая использует две другие составляющие — модель типовых потребностей и данные из CRM. После формирования транзакционной активности клиентов необходимо постоянно демонстрировать им продуктовые возможности и выгоды от их использования.

Стандартная программа лояльности опирается на три составляющие:

- нематериальные выгоды для клиентов. Они нацелены на формирование позитивных эмоций у клиента при работе с компанией и складываются из профессиональной системы коммуникации, регулярного обмена информацией с клиентами, специальных предложений для клиентов, создания форм взаимодействий с клиентами (ассоциации, клубы и т. д.).

- материальные выгоды. Это всевозможные подарки, скидки и бонусы, организация сервисной службы и т. д.

- технические возможности, обеспечивающие формирование базы данных клиентов и оптимизацию взаимодействия с ними. Это может быть специальная информационная система, система работы с дисконтными картами и т. д.

Порядок разработки программы лояльности включает следующее: качественная формулировка целей (принцип SMART) в компании, описание потребностей клиентов, на которых будет ориентирована программа, создание возможности учета клиентов (формирование базы данных), классификация клиентов, определение критериев отбора приоритетных клиентов, разработка механизма удержания существующих клиентов.

Таким образом, скидка, премия, льгота, дисконт — все это является составной частью для построения системы лояльности клиентов. При этом банку выгодно, чтобы у него было много постоянных клиентов, чтобы работа способствовала увеличению продаж и прибыли. Система льгот — эффективный практический инструмент для получения этого. Кроме того, современные системы лояль-

ности дают возможность реализовать индивидуальный подход к клиентам и организовать гибкую систему цен, что, безусловно, дает дополнительную привлекательность банкам, реализовавшим данные возможности.

Характеризуя бизнес-программы, отмечаем те из них, которые направлены на снижение ставок для предпринимателей, регулярно берущих кредиты. К тому же основным условием, выставляемым банками, для таких клиентов является сотрудничество с банками по части собственных операций с деньгами. Помимо этого, если несколько компаний-партнеров обслуживаются одним банком, то и их внутренние расчеты, в частности, перевод денег от одной фирме другой обходиться дешевле. Что касается деятельности таких компаний, то они могут работать как в одном сегменте, так и в разных. Еще лучше, если эти компании будут работать в интересах друг друга.

Кроме скидок и бонусов, банки стараются удержать клиентов, предлагая им абсолютно бесплатные сервисы. Речь идет об SMS-информировании, подключении к интернет-банкингу, других услугах, превращающих работу с банком более удобной, простой и комфортной для клиента.

Крупные банки реализуют программы лояльности, нацеленные на разные категории клиентов, и используют, как правило, все перечисленные маркетинговые ходы.

В 2015 г. исследовательская компания Frank Research Group проанализировала различные программы лояльности, которые предлагают 50 крупнейших банков страны по портфелю кредитных карт (рис. 3). Всего рассмотрено 135 программ лояльности, при этом было отмечено явное лидерство в этой сфере банков Русский Стандарт (12 программ) и Тинькофф (11 программ) (рис. 4).

Самые распространенные программы лояльности — cashback, Travel, ко-бренды.

Кобрендинг — стратегическое партнерство банков — эмитентов пластиковых карт с другими компаниями, представляющее собой совместный проект, объединяющий не-

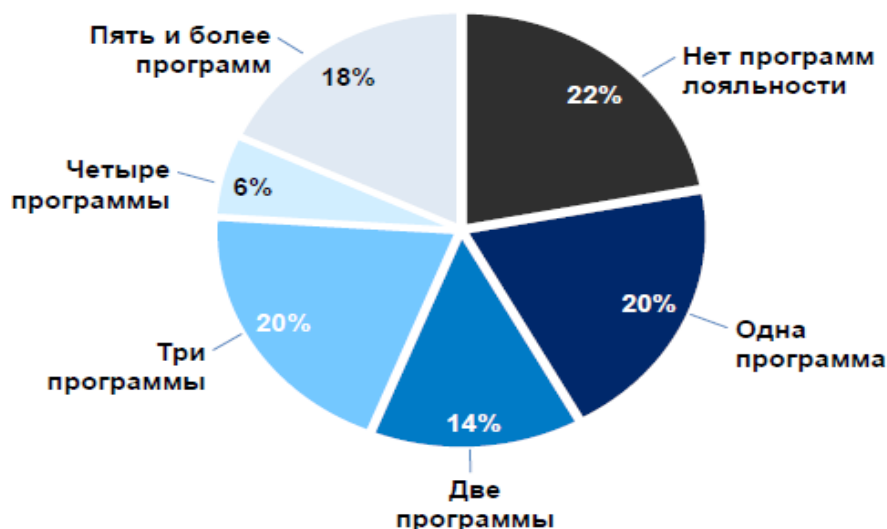


Рис. 3. Распределение банков среди ТОП-50 по портфелю кредитных карт по количеству программ лояльности, % [8]

сколько известных брендов и комбинирующий сервисы каждого из них. Как правило, в ходе кобрендовых проектов выпускается специальная пластиковая карта (дебетовая или кредитная), обладающая расширенными функциональными возможностями или особыми бонусными программами по сравнению с обычной. Самой крупной программой на сегодняшний день является программа авиакомпании «Трансаэро» «Привилегия», которая сотрудничает с 9 банками (партнерами выступают банки ВТБ24, Газпромбанк, МИнБ, Открытие, Промсвязьбанк, Росбанк, Росгосстрах Банк, Русский Стандарт, СМП Банк).

Ведущие российские Банки предлагают клиентам-участникам Программы Travel Miles выбор карт, при использовании которых для безналичных операций по оплате товаров и услуг в России и за рубежом начисляются мили

Travel Miles. На специальном информационном ресурсе iGlobe.ru владельцам карт Банков-партнёров начисляется повышенное количество миль за бронирование и оплату туристических услуг в дополнение к милям от Банка, выпустившего карту. FRG опубликовала результаты сравнения выгоды Travel-программ российских банков разного вида (рис. 5).

Кредитные карты Cash Back — особенные — они позволяют возвращать обратно на счет часть потраченных денег. Клиент получает на счет именно деньги, а не бонусы или мили авиакомпаний.

Cashback в зависимости от способа начисления выгоды может быть: универсальный (на банковский счет клиента перечисляется процент от безналичных транзакций клиента, пример: ВТБ 24 — Карта Cashback); универсальный



Рис. 4. Банки с наибольшим количеством программ лояльности [9]

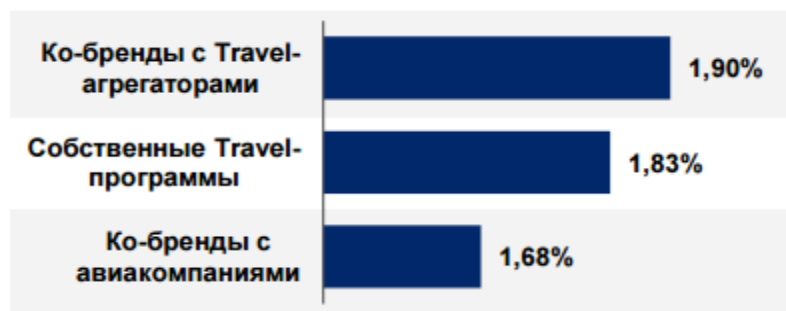


Рис. 5. Сравнение максимальной выгоды Travel-программ банков [8]

+ Целевой cashback (пример: Ситибанк — CASH BACK), целевой cashback (в заранее определенной банком категории (например, оплата на АЗС) начисляется повышенный процент cashback'a (до 10 %). Категория может быть как фиксированной, так и меняться по усмотрению банка и/или клиента. Пример: Банк Москвы — Мой Бонус).

Лучшей бонусной программой в мае 2015 г. признана кредитная карта «Польза» Хоум Кредит Банка, лучшей бонусной программой cashback стала кредитная карта «МТС Деньги Вклад» — опция «Шопинг» от МТС Банка, лучшей программой для путешественников стала также кредитная карта МТС Банка «МТС Деньги Вклад» — опция «Путешествия», а лучшей программой с накоплением миль авиакомпаний оказались кредитная и дебетовая карта «Аэрофлот» от Сбербанка.

Банк Москвы стал одним из лучших в двух номинациях: лучшие программы с накоплением миль авиакомпаний и лучшие программы CashBack. При этом ключевыми критериями отбора победителей стали: выгода (какая доля от оборота клиента по карте конвертируется в «реальные» рубли); стоимость (какое количество месяцев потребует клиенту, чтобы окупить стоимость карты); удобство для пользователей (оценка того, насколько просто получить выгоду; на что ее можно потратить; какие есть ограничения и др.).

В рамках первой программы крайне привлекательны условия накопления миль: 1 миля за 30 рублей, потраченных по карте категории Classic; 2000 приветственных миль по карте категории Classic; фиксированная процентная ставка по кредитной карте 29,9% и 36,9%; бесплатный сервис SMS-информирования.

По программе лояльности «Мой бонус», подключив кредитную карту к «Моему бонусу», клиенты могут получать обратно на свой счет до 3% от суммы покупок по карте в наиболее популярных категориях торгово-сервисных предприятий.

При оплате любых покупок картой «Польза» (Хоум Кредит Банк) в категориях «АЗС», «Кафе и рестораны», «Путешествия» (авиа- и железнодорожные билеты, отели, туристические путевки) владелец карты получает 4% баллами, за любые другие — 2% баллами. Баллами можно возместить средства, потраченные ранее на покупки по карте — вернуть как часть суммы транзакции, так и всю сумму полностью. Один списанный балл равен одному зачисленному рублю. Для автоматизации программы «Польза» банк выбрал проверенное решение для управления Программой Лояльности — Manzana Loyalty от Manzana Group.

Таким образом, современные программы лояльности банков должны учитывать множество факторов: не только материальная выгода, но и удобство использования, инновационность, эмоциональная составляющая, имиджевые достоинства (для людей, которым важен статус, обязательно иметь платиновую или золотую карточку банка). С другой стороны, в качестве маркетинговых вызовов российских банков следует выделить следующие: удержание клиентов усложнилось; сокращение маркетинговых бюджетов из-за экономической нестабильности; клиентские сегменты размываются; слишком много каналов коммуникации; трудно дифференцировать продукт от конкурентов. В ближайшее время именно в этой области — в области создания и внедрения программ лояльности, — развернется основная конкуренция.

Литература:

1. Бутчер, С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов/Пер. с англ. — М.: «Вильямс», 2010. — 272 с.
2. Гордейко, С. Структура комплексной программы банковской лояльности для частных лиц// ПЛАС. 2013. № 10 (197). с. 82–90.
3. Зефинова, Ю. И. Битвы за лояльность // Маркетинг в России за рубежом. 2012. № 4. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2003/4/9.html> (дата обращения 26.05.2015).
4. Лопатинская, И. В. Лояльность как основной показатель удержания потребителей банковских услуг // Маркетинг в России за рубежом. 2011. № 3. URL: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2002/3/219.html> (дата обращения 26.05.2015).

5. Утенин, В. В. Бизнес замедленного действия или Практические решения для повышения эффективности организации. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 250 с.
6. Карты Банка Москвы заняли лидирующие позиции среди лучших банковских программ лояльности 2015 по версии Frank Research Group URL: <http://bankinform.ru/news/SingleNews.aspx?newsid=73880> (дата обращения 26.05.2015).
7. Рейтинг банковских программ лояльности 2015 года URL: <http://www.banki.ru/news/research/?id=8008847> (дата обращения 26.05.2015).
8. Обзор банковских программ лояльности URL: marketing.rbc.ru/.../demofile_562949985663486 (дата обращения 26.05.2015).
9. Петрова, И. А. Институциональная природа стратегического альянса [Текст]: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05/И. А. Петрова. — Волгоград, 2004. — с. 14.
10. Езангина, И. А. Консолидация корпоративного капитала как важнейший фактор роста конкурентоспособности национальной и мировой экономики//Фундаментальные исследования. 2013. № 10—9. с. 2010—2014.
11. Езангина, И. А. Региональный кластерный подход как основа формирования инновационного потенциала государства // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 2. с. 367.

Государственное регулирование и поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане

Жаббаров Мажидбек Эрзодович, ассистент, преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В статье рассматриваются проблемы государственное регулирование и поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане.

Ключевые слова: *малый бизнес и частное предпринимательство, малые предприятия легкой промышленности, источники финансирования, реальный сектор финансовая стабильность, микрофинансирование.*

В Узбекистане учитывая опыт и исходя из практике индустриально развитых государств мира с рыночной экономикой с первых дней независимости особое внимание уделяется и одним из приоритетных направлений в экономической политике рассматривается вопросы диверсификации и изменения структуры экономики с учетом требований мирового хозяйства, а также развития малого бизнеса и увеличения его доли в валовом внутреннем продукте страны.

Действительным свидетельством прогрессивных изменений структуры нашей экономики является все возрастающая роль малого бизнеса и частного предпринимательства. В результате принятых мер по формированию, поддержке и стимулированию развития малого бизнеса и частного предпринимательства в истекшем 2014 году открыли свое дело свыше 20 тысяч новых субъектов малого бизнеса без учета фермерских и дехканских хозяйств, а их общее количество составило свыше 195 тысяч, что в 2 раза больше по сравнению с 2000 годом.

Особо следует отметить тот факт, что в последние годы главным источником создания новых рабочих в реальном секторе экономики становятся субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства. То есть, если в первые годы независимости основная количества вновь созданных рабочих мест приходилось на долю субъектов крупного биз-

неса, то по итогам прошлого года в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства было создано более 480 тысяч новых рабочих мест, или каждое второе. Ещё один отрядный показатель в настоящее время в этой сфере экономики трудится более 76,5 процента всего занятого населения против 49,7 процента в 2000 году. Малое предпринимательство страны обладает огромным потенциалом. Основные направления малого бизнеса — это торговля, общественное питание, финансовые и туристические услуги. Сельское хозяйство практически мощностью приватизировано, а доля сельского хозяйства в Узбекистане очень значительна. Велика доля малого бизнеса в производстве текстиля. Дальнейшее развитие экономики Узбекистана определяется развитием отраслей, в которых Узбекистан имеет сравнительные преимущества. Если будут развиваться такие отрасли, как текстиль, и если наряду с этим будет осуществляться правильная макроэкономическая, т.е. монетарная и фискальная политика, то перспективы развития узбекской экономики весьма обнадеживающие. Текстиль — это такая отрасль, где продукция более-менее унифицирована. Технология производства одежды и тканей уже отработана, и весь бизнес заключается в том, чтобы снизить издержки производства. Если учесть, что рабочая сила в Узбекистане дешевая и к тому же в наличии имеются достаточные сырьевые ресурсы, то понятно,

что узбекская продукция конкурентоспособна на мировом рынке. Сейчас экспорт текстиля растет и растет значительно. В Узбекистане есть много совместных предприятий с турецкими, корейскими, китайскими и западноевропейскими компаниями, которые работают и успешно экспортируют продукцию. В отрасли растет удельный вес малого бизнеса в валовом производстве.

Доля иностранного капитала на душу населения в Узбекистане ниже, чем в Казахстане, Азербайджане или других странах СНГ. Но если брать абсолютное значение, то можно сказать, что иностранные инвестиции оказывают заметное влияние на экономику Узбекистана. Положительную основную роль в привлечении иностранных средств играет благоприятный инвестиционный климат. Значительную роль в улучшении инвестиционного климата сыграли такие меры как предоставление льгот и налоговых каникул. Так, комментируя Указ главы государства от 11 апреля 2006 года «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций», Национальное агентство информатизации отмечает, что по объектам, включенным в инвестиционную программу на 2001–2006 годы, иностранным инвесторам реализовано пакетов акций и объектов на 156 миллионов долларов США и почти на три с половиной миллиарда сумов. В текущем году благодаря принимаемым правительством мерам в этом направлении усиливается инвестиционная активность. Согласно заключаемым договорам только в этом году показатель освоения инвестиций может составить 50 миллионов долларов США.

В настоящее время стоимость договоров, подписанных с заинтересованными предпринимателями, превысила 32 миллиона долларов США. Освоены из них 12,5 миллиона долларов, что в два раза больше, чем за тот же период предыдущего года.

Необходимо отметить, что инвестиционная политика, проводимая, правительством по привлечению иностранных инвестиций и создание благоприятного инвестиционного климата дала свои результаты: в 2004 году наблюдалось «редкое — 1,5 раза увеличение вложений в нашу экономику прямых иностранных инвестиций, особенно в такие отрасли, как нефтяная, газовая, текстильная промышленность» [1].

Президент И.А. Каримов в своем докладе на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса в качестве основных приоритетов выдвинул (наряду с другими важными приоритетами) такие задачи как, углубление рыночных реформ и дальнейшую либерализацию экономики, обеспечение опережающего частного сектора, увеличение его доли в экономике республики. [2] Создание совместных предприятий (СП) с зарубежным капиталом — является одним из важнейших условий осуществления этих задач. И здесь большие надежды возлагаются на Указ Президента Республики Узбекистан [3], основной целью которого является дальнейшее улучшение инвестиционного климата в стране,

широкого привлечения частных прямых иностранных инвестиций для реализации программ приватизации, создания новых рабочих мест в трудо избыточных регионах республики, а также обеспечение надежной правовой защиты и гарантий для зарубежных инвесторов.

Основной объем инвестиций направляется на развитие базовых отраслей экономики И сфер, определяющих место нашей республики на мировом рынке. Существенная их доля приходится на такие отрасли, как нефтегазовая, текстильная и производство продуктов питания.

С 1 июля 2005 года действует порядок применения мер правового воздействия в отношении субъектов предпринимательства только через суд. Это способствовало тому, что не только местные предприниматели, но и открывшие свое дело в нашей стране иностранные инвесторы будут иметь твердую правовую базу для более свободной деятельности.

Период разгосударствления определил весь контекст первого этапа экономических реформ в Узбекистане, господствующей в политической элите стала точка зрения, что саморегулирующие начала рынка приведут хозяйственную систему страны в состояние адекватному мировым тенденциям. Однако и тогда уже, хоть и крайне робко, звучали предупреждения, что эффективного рынка без регулирующего начала государства быть не может, что наиболее ответственная роль должна быть именно в переходное время. Как заметил Президент нашей республики дело перехода нельзя отдавать на откуп самому рынку. Нельзя пытаться воспользоваться преимуществами еще не существующего института.

Совершенно очевидно, что содержание и интенсивность функций государства зависят от конкретно-исторического положения страны. Они имеют значительную специфику для этапа активных реформ и в республике Узбекистан. Ключевая функция государства при этом состоит в создании условий для формирования и развития высокоэффективного рыночного хозяйства. При этом должны тщательно учитываться многоукладный характер экономики, сильные тенденции смешения теневой экономики с экономикой реальной, проникновения теневых отношений в механизмы государственного управления. Более сильными, чем это привычно для развитых стран, здесь остаются традиции ожидания защитных функций со стороны государства. К такой защите и опеке были приучены не только массы населения, но и целые отрасли экономики, особенно стратегически и социально значимые.

Необходимость государственного вмешательства в деятельность субъектов МБ ставит перед государством целый ряд задач. Это отражается в следующих функциях государства по регулированию и поддержке деятельности субъектов МБ:

1. Одной из главных функций государства являются, создание нормативно — законодательной базы регулирования деятельности субъектов МБ, благоприятных условий их функционирования, а также охрана прав частной собственности и защита свободной конкуренции.

2. Государство должно координировать деятельность и взаимоотношения субъектов МБ с другими хозяйственными, предприятиями, организациями и органами государственной власти.

3. Используя различные экономические и институциональные рычаги, государство должно всячески способствовать стимулированию предпринимательской деятельности субъектов МБ и повышения экономической эффективности производства.

4. Государство даёт гарантии по обеспечению общественными товарами и услугами (объектами социальной инфраструктуры образованием, медицинскими услугами и культурными мероприятиями).

5. Не менее важной функцией государства является содействие в создании производственной инфраструктуры, оказывающей различные услуги по обслуживанию производственно-хозяйственной деятельности предпринимателей.

6. Для защиты отечественных производителей от иностранных экспортёров, государству желательно осуществлять разумную протекционистскую политику и одновременно поощрять экспортоориентационную деятельность.

7. Не менее важной функцией является содействие в подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров для МБ, а также в поддержке различных центров и научно-исследовательских учреждений, занимающихся проблемами МБ.

8. Оптимизация влияния внешних эффектов, которые не выражаются в денежной форме, а рынок на них

должным образом не реагирует. Речь обычно идёт о минимизации внешних эффектов отрицательного свойства, например загрязнение окружающей среды.

Однако существует целый ряд негативных факторов, сдерживающих процесс его развития. Это — не раз отмечавшиеся в СМИ и специальных аналитических работах, налоговый прессинг, усложненность системы налогообложения, проблемы сбыта продукции отечественных товаропроизводителей, недостаточность стартового капитала, трудности с материально-техническим обеспечением, недостаток объективной информации о динамике и конъюнктуре рынка, административные преграды, давление со стороны криминальных структур и многие другие факторы.

Данные социологического опроса предпринимателей, осуществленного центром изучения общественного мнения «Ижтимоий фикр» по теме «Экономические реформы в Узбекистане: взгляд предпринимателя», показали, что для успешного развития малого бизнеса Узбекистана необходимо:

- а) совершенствование правовой базы;
- б) ужесточение финансовой и налоговой системы страны;
- в) ограждение предпринимателей от произвола местных органов власти.

Мнения опрошенных предпринимателей можно охарактеризовать следующим образом:

- 1) основание для перехода в предпринимательство — стремление само реализоваться и таким путем достичь успеха в жизни;

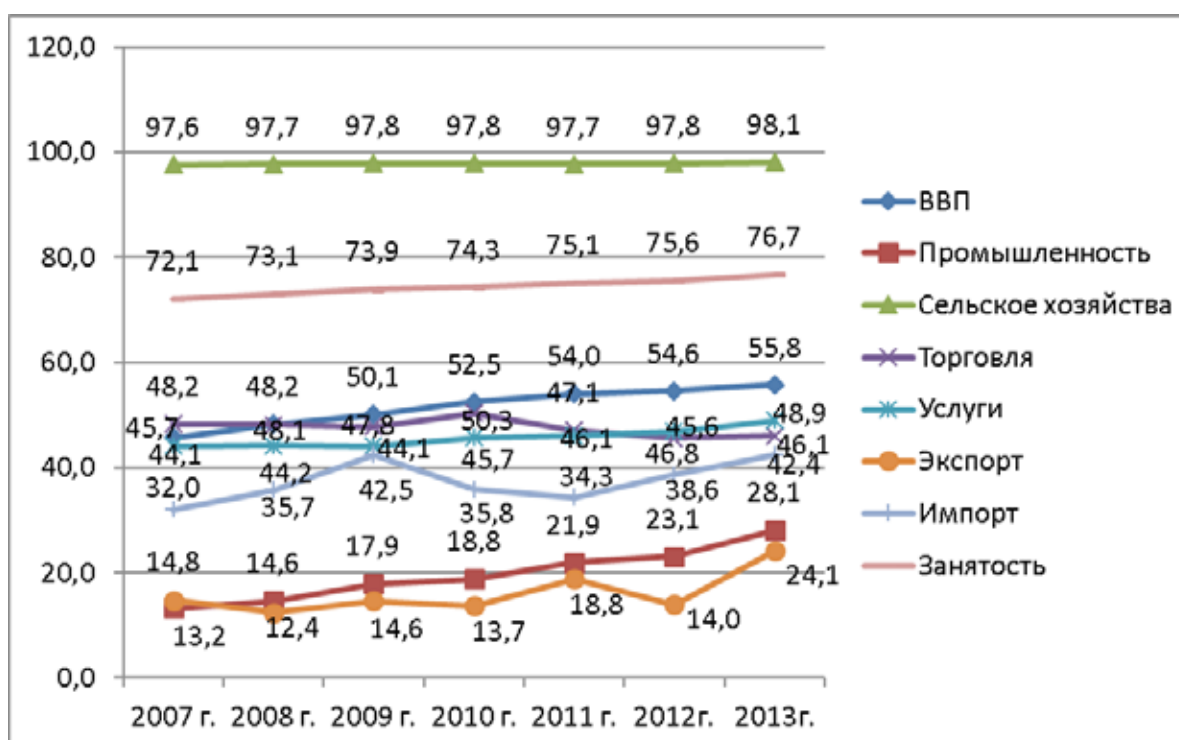


Рис. 1. Доля малого предпринимательства (бизнеса) в экономике и ее основных отраслях (в процентах)
Вычислено на основе данных государственной статистики Республики Узбекистан.

2) недостаточно эффективна система обучения предпринимательской деятельности;

3) созданные государством структуры поддержки субъектов предпринимательства действуют разрозненно: возникают сложности получения всей информации, необходимой для развития различных направлений предпринимательской деятельности;

4) что для достижения успеха предпринимателю необходимо иметь хорошую материально-техническую базу, современные технологии;

5) в стране выгоднее всего заниматься предпринимательской деятельностью в сфере услуг

Большое значение для нормальной и успешной работы частного сектора экономики имеет действующая в стране система и механизм налогообложения таможенных сборов. Они могут стимулировать предпринимательскую деятельность, а могут и создавать препятствия, ведущие к угасанию активности предпринимателей. Также отрицательно сказывается на деятельности предпринимателей несовершенство правовой базы. Две трети опрошенных (64,1 %) сказали, что в республике лишь частично созданы необходимые правовые и политические условия для их нормальной жизни.

Следует отметить важные и существенные меры, принимаемые правительством в целях уничтожения вышеперечисленных недостатков, удаления административных, экономических и структурных барьеров, возникающих перед МБ — локомотива развивающейся рыночной экономики, потенциально богатого государства с учетом поэтапного осуществления инфраструктурных реформ (в банковской, налоговой, таможенной и судебной системах).

Как результат государственного внимания развитию малого бизнеса и предпринимательства за последнее 10 лет в Узбекистане среднегодовой прирост ВВП не опускается ниже 8,0 процентов, а по итогам 2014 года он был равен 8,1 %, субъектами малого бизнеса и предпринимательства было произведено свыше 56,0 процента валового внутреннего продукта против 31 процента в 2000 году. На долю малого бизнеса в настоящее время

приходится 31,1 процента всего объема производимой промышленной продукции, практически весь объем продукции аграрного сектора и рыночных услуг, более 20 процентов экспорта продукции. Как видим, несмотря на свои малые формы, этот бизнес играет все большую роль в устойчивом развитии нашей экономики, решении проблем трудовой занятости и росте благосостояния нашего народа.

Сам по себе возникает вопрос, за счет каких факторов достигнут такие высокие показатели по развитию малого бизнеса, а также увеличению его доли валовом внутреннем продукте Узбекистана. В целях создания благоприятных условий для формирования класса собственников на основе ускоренного развития частного предпринимательства, малого бизнеса, образования соответствующих институциональных структур, широкого привлечения в сферу малой и частной предпринимательской деятельности кредитных ресурсов и прямых иностранных инвестиций Указом Президента Республики Узбекистан от 9 апреля 1998 года N УП-1987 «О мерах по дальнейшему стимулированию развития частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса» впервые были даны определение субъектам малого бизнеса с учетом предельной численности работающих, на который были внесены одиннадцать указов главы государства более тридцати изменений направленные улучшению условий ведения бизнеса, в первую очередь увеличения предельно допустимой численности работников с учетом специфики отраслей, упрощению и удешевлению процедур государственной регистрации субъектов предпринимательства, кредитования, рассмотрения хозяйственных споров, ликвидации бизнеса, улучшению состояния деловой среды и условия ведения бизнеса в Узбекистане, а также устранению недостатков не отвечающих в полной мере требованиям и принципам свободной рыночной экономики, общепринятым международным нормам, устранению излишних регламентаций предпринимательской деятельности, внедрению бесконтактных форм взаимоотношений между государственными органами и субъектами предпринимательства.

Литература:

1. И. А. Каримов. Наша главная цель — демократизация и обновление общества, реформирование и модернизация страны. 28.01.2005, Т., «Узбекистан», 2005, с. 42.
2. Доклад, И. А. Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса, 28.01.2005 г. «Народное слово», 28.01.2005 г.
3. Указ Президента республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций». 11.04.2005 г. — «Правда Востока», 12 апреля 2005 г. (№ 72).

Нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками

Желтухина Марина Александровна, студент;
Нардина Светлана Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Омский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина

В статье подробно рассмотрены вопросы законодательного регулирования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками по уровням нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в РФ.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, поставщики, подрядчики, нормативно-правовое регулирование.

Казалось бы, нет ничего нового в таком вопросе как нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками. Но, столкнувшись с данным вопросом, необходимо отметить, что к какому бы мы автору не обратились, который занимается рассмотрением данного участка учета, каждый в своих работах приводит только перечень основных актов, но не рассматривает, как в нормативно-правовых актах затрагиваются вопросы организации и ведения учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Так, расчеты с поставщиками и подрядчиками сопровождают деятельность любой организации. Они играют большую роль в обеспечении правильного кругооборота хозяйственных средств предприятий.

Ю.И. Бахтурина [8, с. 74] отмечает, что расчеты с поставщиками и подрядчиками осуществляются после отгрузки ими товарно-материальных ценностей, выполнения работ или оказания услуг. При покупке организацией материальных ценностей, работ или услуг у нее возникают расчетные обязательства перед поставщиками и подрядчиками.

Формы погашения этих обязательств заключаются в том, что расчеты между юридическими и физическими лицами, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, производятся в безналичном порядке, либо наличными деньгами, если иное не установлено законом.

В.Э. Керимов [12, с. 153] поясняет, что на современном этапе правильная организация расчетных отношений предприятий приводит к совершенствованию экономических связей, улучшению договорной и расчетной дисциплины, так как от выполнения обязательств по поставкам товаров, своевременности осуществления расчетов, зависит дальнейшее будущее договорных отношений между участниками.

Прежде чем перейти к рассмотрению нормативного регулирования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, для начала выясним, кто же вообще такие поставщики и подрядчики. Определение понятий «поставщики» и «подрядчики» данных различными авторами представлено в таблице 1.

Таблица 1. Определение категорий «поставщики» и «подрядчики»

Автор или источник информации	Определение категорий «поставщики» и «подрядчики»
Глобальная экономика. Энциклопедия под редакцией И. М. Куликова, Т. Ф. Рябовой [10]	Поставщик — предприятие (организация), которое по договору обязуется передать другому предприятию (организации) в установленный срок продукцию согласованного между ними ассортимента, количества и качества Подрядчик — организация (иногда отдельные граждане), которая по договору обязуется выполнить определенную работу по заданию заказчика
Бухгалтерский словарь: учебно-справочное пособие, авторы Ю. А. Ермилова, М. В. Фофанов [11]	Поставщик — фирма, осуществляющая поставку товаров. Подрядчик — физическое или юридическое лицо, подрядившееся на свой страх и риск выполнить для заказчика определенную работу или оказать услуги к оговоренному сроку за согласованную заказчиком оплату
Ю. А. Бабаев [9, с. 29]	Поставщиками и подрядчиками являются организации, поставляющие товарно-материальные ценности (сырье и другие материалы, товары), оказывающие услуги (транспортные перевозки, обеспечение связи, коммунальные и прочие услуги), выполняющие работы (монтаж оборудования, погрузочно-разгрузочные работы)
В. Э. Керимов [12, с. 395–396]	Поставщики — это организации, поставляющие по договору (заказу) материальные ценности, выполняющие различные виды работ и оказывающие услуги. Ими могут быть и подрядчики по строительству и ремонту средств труда
Р. Тумасян [13, с. 222–223]	Поставщики — это организации, поставляющие предприятию производственные ресурсы и товары. Подрядчики — организации, выполняющие для предприятия определенные виды работ (услуг)

Таблица 2. Основания прекращения обязательств в соответствии с Гражданским Кодексом РФ

Основания прекращения обязательств	Характеристика основания прекращения обязательств
Надлежащее исполнение (ст. 408 ГК РФ)	Кредитор, принимая исполнение, обязан по требованию должника выдать ему расписку в получении исполнения полностью или в соответствующей части
Зачет (ст. 410 ГК РФ)	Обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования. Для зачета достаточно заявления одной стороны
Новация (ст. 414 ГК РФ)	Обязательство прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения (новация)
Прощение долга (ст. 415 ГК РФ)	Обязательство прекращается освобождением кредитором должника от лежащих на нем обязанностей, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора

Таким образом, можно сказать, что *поставщиком* является юридическое или физическое лицо, которое на основе договора купли-продажи передает в собственность какое-либо имущество (товары, материалы, основные средства и т. д.) покупателю, который обязуется оплатить это имущество. А *подрядчик* это юридическое или физическое лицо, которое обязуется выполнить определенную работу и сдать ее заказчику, а заказчик обязуется принять выполненную работу и оплатить ее в сроки, предусмотренные договором подряда.

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками должен опираться на нормативно-правовую базу. Таким образом, все действия директора и главного бухгалтера и других лиц, которые осуществляют расчеты с поставщиками и подрядчиками должны опираться на кодексы, законы, приказы и другие нормативно-правовые акты, регулирующие данный участок учета. Рассмотрим основные нормативно-правовые акты, которые регулируют учет расчетов с поставщиками и подрядчиками:

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая)* от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с последними изменениями и дополнениями от 22.10.2014 г. № 315-ФЗ) [1] и *Часть вторая* от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (с последними изменениями и дополнениями от 31.12.2014 г. № 512-ФЗ) [1] (далее Гражданский Кодекс РФ).

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций появляются *обязательства* по расчетам за полученные товарно-материальные ценности, потребленные работы и услуги перед другими предприятиями и организациями, выставленным претензиям и т. д.

В Гражданском кодексе РФ существует понятие обязательства (ст. 307) как отношения, в силу которого должник обязан совершить в пользу кредитора соответствующее действие, оплатить товар, работы, услуги, а кредитор вправе требовать от должника исполнения его обязанности. В таблице 2 приведены общие основания прекращения обязательств с точки зрения государственного законодательства.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками осуществляются на основании заключенных договоров. Заключение договора предполагает выполнение сторонами опреде-

ленных обязательств, со стороны продавца — обязанность поставить качественный товар (работы, услуги), в обусловленный договором срок, а покупателем — принять и оплатить этот товар (работы, услуги) и оплатить его в срок [1]. Характеристика различных видов договоров, заключаемых с поставщиками и подрядчиками, в соответствии с Гражданским Кодексом РФ представлена на рисунке 1.

При расчетах с поставщиками и подрядчиками основными видами договоров являются договоры купли-продажи, поставки, мены, подряда.

2. *Федеральный закон «О бухгалтерском учете»* от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ [2] (далее Федеральный Закон «О бухгалтерском учете»).

В соответствии с Федеральным Законом «О бухгалтерском учете» все хозяйственные операции, производимые организацией, должны оформляться документами. Это касается расчетов и с поставщиками и подрядчиками. В статье 9 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» сказано, что первичный учетный документ должен быть составлен при совершении факта хозяйственной жизни. А также в Федеральном Законе «О бухгалтерском учете» приведены основные требования к первичным учетным документам и регистрам, которые представлены на рисунке 2.

3. *План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденный приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н* (с последними изменениями и дополнениями от 18.09.2006 г. № 115н) (далее План счетов) и *Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций*, утвержденная приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (с последними изменениями и дополнениями от 08.11.2010 г. № 142н) [7].

В соответствии с Планом счетов и Инструкцией по его применению учет расчетов с поставщиками и подрядчиками ведется на счете 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» и (или) на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». На практике, обычно, на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» учитывают расчеты с поставщиками и подрядчиками, с которыми организация

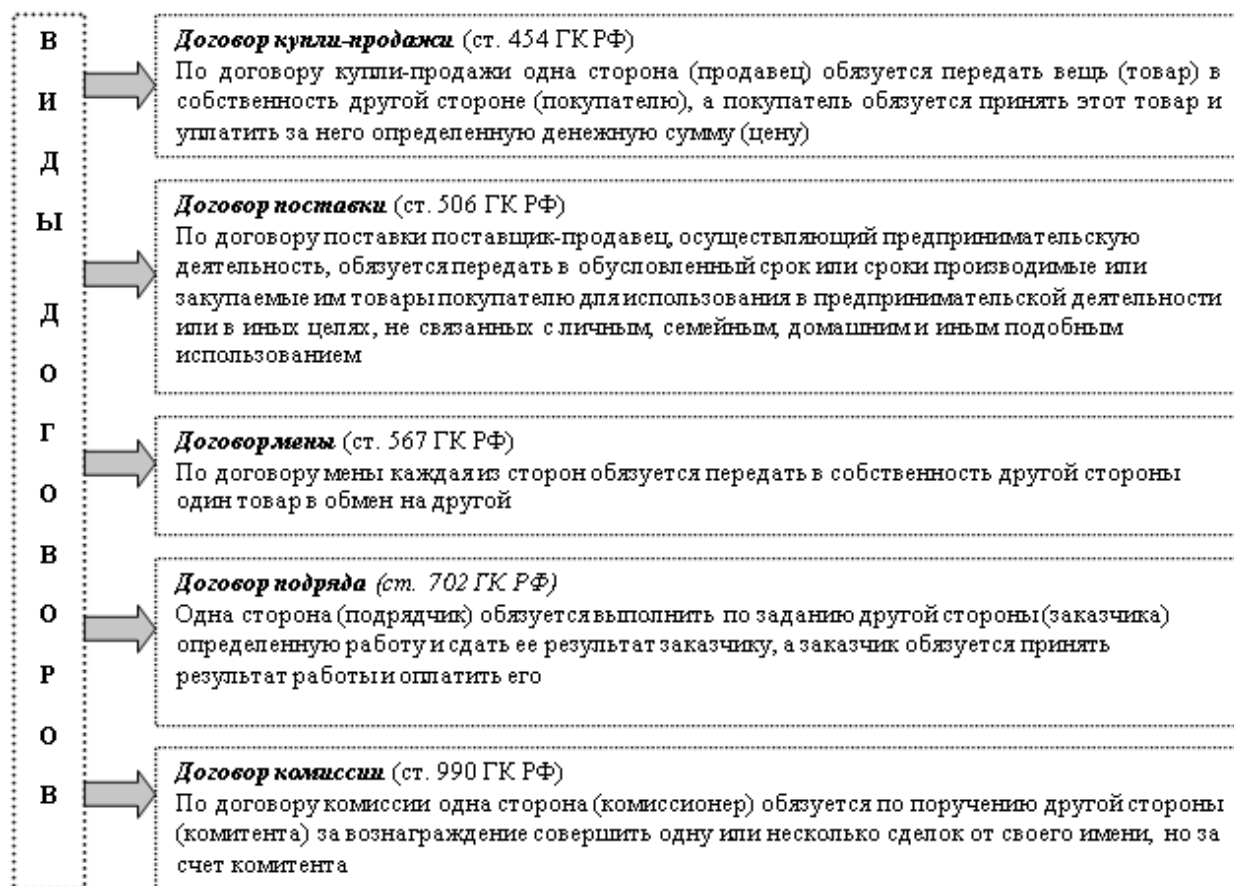


Рис. 1. Характеристика видов договоров в соответствии с Гражданским Кодексом РФ

работает постоянно, а через счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» совершает разовые сделки.

В таблицах 3 и 4 представлены как характеристика счетов 60, 76 так и основные типовые операции, предусмотренные Планом счетов.

4. *Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте»*, утвержденное Приказом Минфина РФ от 27.11.2006 г. № 154н (с последними изменениями и дополнениями от 24 декабря 2010 г. № 186н) (далее ПБУ 3/2006) [3].

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками может осуществляться как в российских рублях, так и в иностранной валюте. Согласно пункту 4 ПБУ 3/2006 стоимость активов и обязательств, выраженная в иностранной валюте, для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности подлежит пересчету в рубли. Пересчет стоимости актива или обязательства, выраженной в иностранной валюте, в рубли производится по официальному курсу этой иностранной валюты к рублю, устанавливаемому Центральным банком Российской Федерации.

Также в пункте 11 ПБУ 3/2006 сказано, что в бухгалтерском учете отражается курсовая разница, возникающая по погашению дебиторской или кредиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте, если курс на дату исполнения обязательств по оплате отличался от курса на дату принятия этой задолженности к учёту.

Рассмотрим на практическом примере как учесть задолженность перед поставщиком, если цена договора выражена в иностранной валюте.

Пример: ООО «Рак и щука» покупает мальков, цена которых согласно договору составляет 23600 долларов США (в том числе стоимость мальков — 20000 долларов США, НДС — 3600 долларов США). Оприходовать и оплатить мальков ООО «Рак и щука» должно в рублях. Курс доллара США составил: на дату оприходования мальков — 55 руб./USD; на дату оплаты мальков — 53 руб./USD.

Решение:

1) Дебет 11 Кредит 60 — 1100000 руб. ((23600 USD — 3600 USD) x 55 руб./USD) — оприходованы поступившие мальки;

2) Дебет 19 Кредит 60 — 198000 руб. (3600 USD x 55 руб./USD) — учтен НДС по оприходованным малькам;

3) Дебет 68 Кредит 19 — 198000 руб. (3600 USD x 55 руб./USD) — зачен НДС по оприходованным малькам;

4) Дебет 60 Кредит 51 — 1250800 руб. (23600 USD x 53 руб./USD) — мальки оплачены поставщику;

5) Дебет 60 Кредит 91-1 — 47200 руб. ((53 руб./USD — 55 руб./USD) x 23600 USD) — отражена положительная курсовая разница.

Если курс валюты на дату оплаты мальков был бы выше, чем на день их оприходования, то необходимо



Рис. 2. Характеристика первичных учетных документов и регистров в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ

Таблица 3. Характеристика счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	
Дебет счета	Кредит счета
Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» дебетуется в случае погашения задолженности поставщикам и подрядчикам на суммы исполнения обязательств, включая авансы и предварительную оплату. При этом в корреспонденции к ним могут быть отражены счета по учету денежных средств (касса, расчетные счета и т. д.), источников финансирования (кредиты, займы), расчетов (зачет задолженности покупателей, заказчиков)	Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредитруется на стоимость принимаемых к бухгалтерскому учету товарно-материальных ценностей, работ, услуг в корреспонденции со счетами учета этих ценностей (либо счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей») или счетов учета соответствующих затрат. За услуги по доставке материальных ценностей (товаров), а также по переработке материалов на стороне записи по кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» производятся в корреспонденции со счетами учета производственных запасов, товаров, затрат на производство и т. п.
Основные типовые проводки по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	
<p>Дт 60 Кт 50 — учтена передача аванса поставщику из кассы организации;</p> <p>Дт 60 Кт 51 — учтено погашение задолженности перед контрагентом с расчетного счета организации;</p> <p>Дт 60 Кт 62 — произведен взаимозачет встречных однородных требований;</p> <p>Дт 60 Кт 67 — задолженность перед подрядчиком переоформлена в долгосрочный заем;</p> <p>Дт 60 Кт 76 — сумма признанных поставщиком претензий удержана из средств, подлежащих уплате;</p> <p>Дт 60 Кт 91 — сумма непогашенной кредиторской задолженности включена в состав прочих доходов в связи с истечением срока исковой давности;</p> <p>Дт 60 Кт 99 — задолженность перед поставщиком, списанная в результате наступления обстоятельств непреодолимой силы, учтена в составе доходов организации</p>	<p>Дт 10 Кт 60 — оприходованы на складе поступившие от поставщика материалы;</p> <p>Дт 19 Кт 60 — учтен налог на добавленную стоимость по оприходованным на складе материальным ценностям;</p> <p>Дт 20 Кт 60 — стоимость работ, выполненных подрядной организацией, учтена в составе затрат основного производства;</p> <p>Дт 26 Кт 60 — стоимость услуг подрядной организации учтена в составе общехозяйственных расходов;</p> <p>Дт 41 Кт 60 — учтено оприходование товаров, поступивших от поставщика;</p> <p>Дт 51 Кт 60 — учтена сумма возвращенного подрядчиком аванса</p>

Таблица 4. Характеристика счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	
Дебет счета	Кредит счета
В дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» списываются потери по страховым случаям с кредита счетов учета производственных запасов, основных средств и др. По дебету счета 76 также отражается сумма страхового возмещения, причитающаяся по договору страхования работника организации в корреспонденции со счетом 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям». Суммы страховых возмещений, полученных организацией от страховых организаций в соответствии с договорами страхования, отражаются по дебету счета 51 «Расчетные счета» или 52 «Валютные счета» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» кредитруется на суммы поступивших платежей в корреспонденции со счетами учета денежных средств. Суммы, которые не подлежат взысканию относятся на те счета, с которых были приняты на учет по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Продолжение таблицы 4

Основные типовые проводки по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	
Дт 76 Кт 10 — учтена сумма страхового возмещения застрахованных материалов, списанных в результате порчи;	Дт 08 Кт 76 — учтена стоимость услуг сторонней организации, обеспечившей доставку внеоборотного актива;
Дт 76 Кт 20 — учтена сумма страхового возмещения застрахованного незавершенного производства, списанного в результате наступления страхового случая;	Дт 20 Кт 76 — сумма страховки отражена в затратах основного производства;
Дт 76 Кт 41 — отражена сумма корректировки стоимости товаров, неправильно учтенных из-за арифметической ошибки;	Дт 50 Кт 76 — отражено внесение поставщиком в кассу средств в погашение выставленной ему претензии;
Дт 76 Кт 60 — отражена сумма претензии, выставленной поставщику за брак и простои, возникшие по его вине	Дт 60 Кт 76 — выполнен взаимный зачет встречных однородных требований;
	Дт 91 Кт 76 — сумма штрафов, признанных организацией, включена в состав прочих расходов

было бы увеличить задолженность перед поставщиком. Чтобы отразить отрицательную курсовую разницу (увеличение задолженности), необходимо сделать проводку:

Дебет 91—2 Кредит 60 — увеличена задолженность перед поставщиком по оплате материальных ценностей (отражена отрицательная курсовая разница).

Отрицательные или положительные курсовые разницы возникают, только если оплата за товары, работы, услуги поступает после их оказания. Если расплачиваются авансом, то курсовые разницы не возникают (п. 9, 10 ПБУ 3/2006).

5. *Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01*, утвержденное Приказом Минфина РФ от 9.06.2001 г. № 44н [4] (с последними изменениями и дополнениями от 25.11.2010 г. № 132н) (далее ПБУ 5/01).

Напрямую ПБУ 5/01 не регулирует учет расчетов с поставщиками и подрядчиками. Но там сказано, что материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. Фактической себестоимостью материально-производственных запасов, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов, т. е. в фактическую себестоимость помимо различных расходов включаются и суммы, которые уплачиваем поставщику при расчетах (п. 6 ПБУ 5/01): *Дебет 10, 11, 41 и т. д. Кт 60*.

6. *Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01*, утвержденное Приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н (с последними изменениями и дополнениями от 24.10.2010 г. № 186н) [5] (далее ПБУ 6/01).

Согласно п. 7 ПБУ 6/01 основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной сто-

имости. Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов: *Дебет 08 Кредит 60*.

7. *Методические указания «По инвентаризации имущества и финансовых обязательств»*, утвержденные Приказом Минфина РФ № 49 от 13 июня 1995 г. (с последними изменениями и дополнениями от 08.11.2010 г. № 142н) [6].

В соответствии с Методическими указаниями «По инвентаризации имущества и финансовых обязательств» инвентаризация расчетов с поставщиками, кредиторами заключается в проверке обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета. Проверке должен быть подвергнут счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» по товарам, оплаченным, но находящимся в пути, и расчетам с поставщиками по неотфактурованным поставкам. Данный счет проверяется по документам в согласовании с корреспондирующими счетами.

Инвентаризационная комиссия путем документальной проверки должна установить правильность и обоснованность сумм дебиторской, кредиторской и депонентской задолженности, включая суммы дебиторской и кредиторской задолженности, по которым истекли сроки исковой давности [9].

Мы рассмотрели основные нормативно-правовые документы, которые регулируют учет расчетов с поставщиками и подрядчиками. Необходимо опираться на данные нормативно-правовые документы, а также отслеживать изменения, происходящие в них, чтобы у организации не возникли различные нарушения, которые в дальнейшем могут грозить штрафными санкциями.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая (в ред. от 22.10.2014 г. № 315-ФЗ) и часть вторая (в ред. от 31.12.2014 г. № 512-ФЗ) [Электронный ресурс]. — М., [2015]. — Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс».

2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс]. — М., [2015]. — Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006. Приказ Минфина РФ от 27.11.2006 г. № 154н (ред. от 24.12.2010) [Электронный ресурс]. — М., [2015]. — Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс».
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Приказ Минфина РФ от 9.06.2001 г. № 44н (ред. от 25.11.2010) [Электронный ресурс]. — М., [2015]. — Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс».
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н. (ред. от 24.10.2010) [Электронный ресурс]. — М., [2015]. — Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс».
6. Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс]. — М., [2015]. — Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс».
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и Инструкция по его применению. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н. (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс]. — М., [2015]. — Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс».
8. Бухгалтерский финансовый учет: учебник/Ю. И. Бахтурина [и др.]; под ред. Н. Г. Сапожниковой. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 505 с.
9. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для вузов/под ред. Ю. А. Бабаева. — М.: Вузовский учебник, 2013. — 525 с.
10. Глобальная экономика. Энциклопедия/под ред. И. М. Куликова, Т. Ф. Рябовой. — М. Финансы и статистика, 2013. — 321 с.
11. Ермилова, Ю. А. Бухгалтерский словарь: учебно-справочное пособие/Ю. А. Ермилова — М.: «Деловой двор», 2014. — 225 с.
12. Керимов, В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для вузов/В. Э. Керимов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. — 724 с.
13. Тумасян, Р. Бухгалтерский учет: учебно-практическое пособие/Р. Тумасян. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Омега — Л, 2013. — 794 с.

Особенности менеджмента компании на различных этапах ее развития

Журавлева Елизавета Антоновна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Специфику управления предприятием, отличающую менеджмент в сфере крупномасштабного материального производства от других экономических видов деятельности, можно разделить на несколько основных направлений:

— в связи с принадлежностью к промышленности (в отличие от непроемственного сектора: торговля, финансы, транспорт, социальная сфера, рекреация, государственное управление и местное самоуправление);

— по признаку вида промышленности (добывающая, обрабатывающая, перерабатывающая);

— в зависимости от выпускаемой продукции (горная, горно-обогатительная, нефтедобывающая, химическая, гидроэлектрическая, атомная, энергетическая, машиностроительная, автомобильная, судостроительная, авиационная, аграрная, медицинская, космическая, оборонная, промышленность строительных материалов, электроника и т. д.);

— по географическому расположению (технологические, климатические, сейсмологические, экологические,

этнически-конфессиональные, социологические, экономические особенности).

Основы менеджмента промышленных предприятий включают в себя весь спектр инструментов управления и контроля в соответствии с этапами ресурсно-заготовительного, производственного, инвестиционного, инновационного, кадрового, сбытового процессов, что в деятельности проявляется как комплекс документов, подразделений и мероприятий, которые в соответствии со спецификой реализуют следующие задачи:

— поддержание производственных процессов, долгосрочного, среднесрочного и оперативного прогнозирования;

— проведение мероприятий риск-менеджмента, стратегического планирования (комплексное бизнес-планирование);

— разработки инвестиционной стратегии (проведение модернизации, повышение инвестиционной при-

влекательности, применение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, венчурного финансирования, кооперации и интеграции) и внедрения инжиниринга (формирование инноваций в менеджменте, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и инженерного проектирования, конструирования, технического оснащения и комплексного управления по новым производственно-промышленным проектам), маркетинга (вопросы сырьевого снабжения, сбытовой политики, имиджа, рекламы, системы менеджмента качества и т.д.), финансового менеджмента (анализ хозяйственной деятельности, бюджетирование, кредитование, расчетно-кассовое обслуживание, финансовое планирование, страхование), а также методов принятия управленческих решений.

Будучи методологией вмешательства, она одновременно является и лечебной, и профилактической. Ее цель заключается в том, чтобы помочь организации справиться с нормальными и аномальными проблемами развития и старения. Достичь состояния расцвета и развить в себе внутренние способности, позволяющие находиться в этом состоянии как можно дольше.

Модель жизненных циклов И. Адизеса включает десять последующих универсальных фаз развития организации:

- ухаживание — организация еще не появилась на свет и существует только в качестве идеи;

- младенчество — организация начинает функционировать, но не имеет разработанной политики, системы, процедур или бюджета. Отличается высокой степенью централизации. Служебная иерархия проявляется крайне слабо. Организация не имеет управленческой структуры и у нее небольшое число зафиксированных норм и правил, следовательно, функционирует несогласованно и поэтому сталкивается с высокой вероятностью быстрого перерастания проблем в кризисные ситуации. руководитель, держащий все в своих руках, не хочет делиться ни с кем своими полномочиями, и таким образом, преданность основателя имеет решающее значение для выживания организации;

- «давай-давай» — объемы продаж растут быстрыми темпами, поэтому компании нуждаются в постоянной реорганизации. Основатель незаменим, лидеры придают мало значения организационной структуре, процессам управления, ролям, обязанностям и системе вознаграждения, их больше интересует внешний мир — совместные предприятия, стратегические альянсы. Работоспособная организационная структура создается вокруг людей. Организации присущи неотчетливые коммуникации, нечеткие обязанности, внутренняя дезорганизация. Вместе с тем деятельность организации стабилизируется и формируется формальная структура;

- юность — второе рождение и взросление организации. Признание основателем суверенитета организации. Смена руководства: от предпринимательства к профессиональному менеджменту. Трудности изменения стиля руководства, бессистемное делегирование полномочий. Интеграционная роль монополизирована.

- расцвет — период, для которого характерно достижение баланса между самоконтролем и гибкостью. Институционализированный процесс управления. Сросшиеся цели, сознательно выбранный фокус и приоритеты. Компании располагают функциональными системами и организационными структурами. Организационная плодотворность, внутри- и межорганизационная интеграция и связанность;

- старение — период старения организации, в котором внешне сохраняются все черты, характерные для периода расцвета, но исчезает дух предпринимательства и растет дух консерватизма, все в меньшей степени учитываются требования внешней среды. Организация отдает предпочтение форме, а не функции, полномочия не уравниваются ответственностью;

- аристократизм — стареющая организация, она не ориентирована на целедостижение и теряет способность к внутренним инновациям, снижается эффективность ее деятельности. Проявляется мало интереса к завоеванию новых рынков, освоению новых технологий и расширению границ;

- сале-сити — в организации возникают межличностные конфликты, реальные проблемы организации отходят на второй план, не разрешаются, продолжается снижаться эффективность деятельности;

- бюрократизм: искусственно поддерживаемая жизнь — организация живет за счет внешних субсидий. Полностью изолируется от требований внешней среды, фокусируясь на самой себе. Дезинтеграция, отсутствует ориентация на целедостижение;

- организационная смерть — организация перестает существовать в силу того, что не может быть полезной обществу.

П. Друкер, хотя и не использует понятие жизненного цикла организации, но выделяет различные стадии роста бизнеса. В своей работе он пишет: «Можно выделить как минимум четыре, а то и пять, различных стадий роста бизнеса, каждая из которых имеет свои характерные черты и проблемы». Он выделяет единоличный бизнес, малый бизнес, бизнес умеренного, или среднего, размера и крупный бизнес.

В результате эмпирических исследований и обзора работ зарубежных авторов Г.В. Широкова приходит к следующему результату: «...предполагается, что организации развиваются через пять общих стадий: зарождение, расширение, зрелость, диверсификация и упадок. Проходя через стадии развития, организации постепенно стареют и увеличиваются в размере. Предполагается, что темп роста является самым высоким на стадиях роста и возрождения, медленным на стадиях зрелости и совершенно прекращается на стадии упадка. Структурная форма развивается от простой к функциональной и затем дивизиональной, организация становится все более и более формальной и специализированной, и принятие решения становится менее централизованным, когда организация растет».

Каждая фаза жизненного цикла характеризуется различными контекстуальными и структурными переменными: возраст, размер, темп роста предприятия и отрасли, стратегии, концентрация собственности, доминирующие проблемы менеджмента, стратегии, структуры и системы управления, стиль руководства, процедуры корпоративного планирования, динамика процессов коммуникаций, мотиваций и ролевых функций.

Российские исследователи и консультанты Е. Емельянов и С. Поварничина рассматривают жизненный путь организации в бизнесе с социокультурной точки зрения, основываясь на собственном опыте управленческого консультирования. Они выделяют четыре этапа жизненного цикла организационного развития, для каждого из которых характерна определенная организационная структура, система взаимоотношений между сотрудниками, организацией и внешней средой:

— тусовка — преобладают неформальные отношения, «общинный» менталитет, равноправие, идеологическое (харизматическое) лидерство и непрофессиональное — дружеское или патерналистское — управление;

— механизация — повсеместная формализация отношений, процессов и процедур. Организация переходит к регулярному менеджменту. Значительно углубляется разделение труда, составляются подробные должностные инструкции и правила внутреннего распорядка. Большое значение придается стандартизации и утилитарности;

— внутреннее предпринимательство — главной задачей организации, которая фактически представляет собой несколько разных бизнесов, становится повышение эффективности деятельности. Имеет место широкое делегирование полномочий, децентрализация власти, внутренние предпринимательские инициативы сотрудников и подразделений, которые регулируются детально разработанной политикой и стратегией организации;

— управление качеством — компания нацеливается на захват стратегических приоритетов на рынке через создание собственных стандартов качества.

Каждое предприятие формирует собственную систему менеджмента в зависимости от специализации и специфики, от длины и сложности производственного цикла. На уровне регионов в связи с изменчивостью и ограниченностью доступа к полной информации о стратегических планах и инвестиционных возможностях частных компаний остаются нерешенными проблемы несогласованности и, соответственно, слабой системной управляемости процесса социально-экономического анализа, прогнозирования и программного развития, что справедливо по отношению к принципам обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности, но препятствует реализации принципов прозрачности, управляемости регионального развития, актуальности и эффективности принимаемых решений.

Кроме того, специфику менеджмента предприятий на современном этапе развития определяют позиции организации на мировом, государственном, региональном и муниципальных уровнях в условиях усиления процессов глобализации, участия России в ВТО, Таможенном союзе и других международных организациях. В этой связи требуется формирование в региональной экономической науке принципа единого прогнозного ориентирования на уровне федеральных округов, регионов и муниципальных образований в зависимости от специализации, стратегии и специфики развития.

На наш взгляд, целесообразно определить теоретические основания для выделения в экономической науке понятия «актуальный менеджмент», позволяющего, согласно сущности наименования и современной макроэкономической специфике, сформулировать принципы: своевременности, высокой значимости, объективности, обоснованности, адекватности, прогнозной ответственности, региональной стратегической согласованности и эффективности принимаемых решений в системе управления отдельных предприятий и, соответственно, на всех уровнях государственного управления.

Литература:

1. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации/пер. с англ.; под науч. ред. А.Г. Сеферяна. — СПб.: Питер, 2009.
2. Грейнер, Л.Е. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. — 2012. — Вып. 4.
3. Емельянов, Е.Н., Поварничина С.Е. Психология бизнеса. — М., 1998.
4. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента.: пер. с англ. — М.: Вильямс, 2010. — 398 с.
5. Широкова, Г. Модели жизненных циклов российских компаний: результаты эмпирического исследования // Проблемы теории и практики управления. — 2009.
6. Широкова, Г.В. Теория жизненных циклов организаций: анализ основных моделей // Менеджмент в России и за рубежом. — 2012. — № 2. — с. 15–22.

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 11 (91) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г.Д.

Члены редакционной коллегии:

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

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

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

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: 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:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

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

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4