



V Международная научная конференция

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Часть II



Санкт-Петербург

УДК 330
ББК 65
П 78

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Қалдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственные редакторы: *Е. И. Осянина, Л. Н. Вейса*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. П78 (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). — СПб., Издательский дом «Свое издательство», 2016. — iv, 82 с.

ISBN 978-5-4386-1192-9

В сборнике представлены материалы V Международной научной конференции «Проблемы и перспективы экономики и управления».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Григораш М.А.

Формирование положений по экспортным операциям в учетной политике экономического субъекта . . . 85

Савельева Д.В., Кононов В.Н., Карпова И.Н.

Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с подотчетными лицами с использованием инструментов моделирования бизнес-процессов 87

Титова С.С.

Отчетность, предоставляемая в информационно-аналитические системы и на официальном сайте образовательной организации с 2016 года от ГБОУ во «ЮУрГИИ им. И.И. Чайковского»: к обзору планирования методической деятельности. 94

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Баязитова Т.И.

PR организации в условиях внешнего кризиса 97

Попченко Е.Л.

Анализ российского рынка социальных сетей в целях развития бизнеса 98

Степанова Л.М.

Привлекательность венчурных инвестиций в Республике Саха (Якутия) 101

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**Болиева И.А., Суржаева И.Н.**

Кадровый контроллинг в системе управления персоналом предприятия 105

Григорьева Н.В.

Сплошное и выборочное наблюдение: теоретический аспект 107

Журиха А.М.

Научные подходы к антикризисному управлению предприятием. 110

Кривошеев С.В.

Основные проблемы применения трансфера технологий в России в условиях экономического кризиса 112

Купрякова А.В.

Малый бизнес в современной России 114

Новопашина А.А.

Содержание и классификация принципов управления предприятием, особенности их применения в современной экономической среде. 117

Нурматова Ю.А.

Вовлеченность персонала в условиях внедрения организационных изменений. 120

Рыбакова Ю.В., Емшанова Е.В.

Особенности выбора организационно-правовой формы в зависимости от организации 122

Рыбакова Ю.В., Емшанова Е.В.

Финансовые риски в предпринимательской деятельности 124

Сатлер В.В.

Использование трансфера технологий в фармацевтическом бизнесе 127

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Винокурцева Е.А.

Контрактная система в сфере закупок в Забайкальском крае: практика применения и проблемы реализации 130

Емельянова К.Н.

Особые экономические зоны как ключевой инструмент развития национальной экономики: теоретический аспект 132

Конищева Т.И.

Государственно-частное партнерство как инновационный инструмент в условиях неопределенности. 135

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Рашитова Е.И.

Российская экономика в условиях санкций. 137

ТУРИЗМ

Александров А.Б., Малиновская А.В.

Туристическая отрасль России в условиях современной внешнеполитической и внешнеэкономической нестабильности 141

Кульгачёв И.П., Лепешкин В.А., Блинова Е.А.

К вопросу развития въездного туризма в Россию из стран региона Восточной Азии 144

Олифиренко А.С., Олифиренко Р.И.

Индустрия туризма как фактор развития национальной экономики: практика в России 149

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Азимов П.Х.

Транспорт и его место в логистическом обеспечении экономики Республики Таджикистан 151

Бодровцева Н.Ю.

Анализ современной системы портовых сборов в морских портах Российской Федерации. 153

Расколенко В.А., Немченко О.А.

Совершенствование таможенно-логистических систем 157

Рыбаков Д.С.

Оптимизация логистического сервиса на основе модели динамического программирования. 159

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Бурняшев Д.В.

Финансовый менеджмент в организациях, осуществляющих деятельность по управлению многоквартирными домами 164

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Формирование положений по экспортным операциям в учетной политике экономического субъекта

Григораш Марина Андреевна, магистрант;

Научный руководитель: Киселева О. В., кандидат экономических наук, доцент

Рязанский государственный радиотехнический университет

Особую важность учетная политика приобретает, если деятельность компании связана с экспортными операциями. Учетная политика организаций-экспортеров должна соответствовать не только нормам российского законодательства, но и нормам международного права. Это связано с особым контролем экспортных операций со стороны государственных органов. Экономический субъект в лице руководителя и главного бухгалтера должны определить положения учета экспортных операций, которые необходимо регламентировать:

- 1) методику учета продаж,
- 2) момент перехода права собственности на товар,
- 3) методику применения счетов учета при отгрузке продукции
- 4) порядок учета курсовых разниц.

Во-первых, обобщая современную учетную практику, выявлено, что организации, которые участвуют во внешнеэкономической деятельности, применяют несколько методик учета продаж продукции на экспорт: осуществление продаж непосредственно самой организацией-производителем или при помощи организации-посредника. В первом случае организация-экспортер отражает в учете все хозяйственные операции: от производства готовой продукции или приобретения ее у поставщика до установления контрактной цены, по которой товар будет предложен иностранному покупателю. Во втором случае, организацию интересует размер комиссионного вознаграждения, который предстоит ей оплатить за посреднические услуги. Организации-экспортеру необходимо регламентировать в учетной политике это положение.

Во-вторых, необходимо установить в учетной политике момент перехода права собственности на товар. Кроме того, данное условие отражается в контракте с покупателем. В зависимости от выбора того или иного способа в бухгалтерском учете потребуется отразить методику применения счетов учета при отгрузке продукции. Отражение операций по отгрузке продукции может осуществляться с применением двух счетов: на счете 45 «Товары отгруженные», либо на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [2]. То есть, до перехода права собственности на товар к покупателю организация-экспортер может использовать счет 45 «Товары отгруженные». Переход права собственности

будет подтвержден при получении первичных документов: товарных накладных, транспортных накладных или других документов, если доставка продукции осуществляется воздушным транспортом или через морские порты. Не составляют бухгалтерские записи по счету 45 «Товары отгруженные», если право собственности на товар переходит в момент отгрузки покупателю [2].

В-третьих, в учетной политике должны быть отражены положения, касающиеся аналитического учета экспортных операций. Как правило, аналитический учет ведется в разрезе стран и контрактов. Например, в рабочем плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации можно использовать следующий порядок открытия субсчетов (Рис. 1):

В учетной политике необходимо сделать ссылку на рабочий план счетов. Фрагмент учетной политики представлен в таблице 1.

В целях оптимизации процедуры по возмещению НДС по экспортным операциям для учета «входного» НДС по сырью и материалам, приобретенным для производства продукции, также возможно открытие специального субсчета к счету 19 «НДС по приобретенным товарно-материальным ценностям на экспорт».

Формирование положений в учетной политике о наличии специальных субсчетов к счетам учета расчетов с экспортными покупателями позволит обособленно отразить в учете операции в иностранной валюте. Обособленный учет операций по внешнеэкономической деятельности дает возможность организовать четкий контроль за исполнением контрактов и за своевременностью расчетов с иностранными фирмами по экспортным сделкам.

Для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации предназначен счет 90 «Продажи», субсчет 90–1 «Выручка», к которому также необходимо открыть субсчет, отражающий экспортную выручку. По общему правилу выручка в иностранной валюте пересчитывается в рубли по курсу ЦБ РФ на момент определения налоговой базы или на дату фактических расходов (п. 3 ст. 153, ст. 167 НК РФ). Для целей бухгалтерского учета выручка в иностранной валюте пересчитывается на дату признания дохода (п. 6 ПБУ 3/2006).

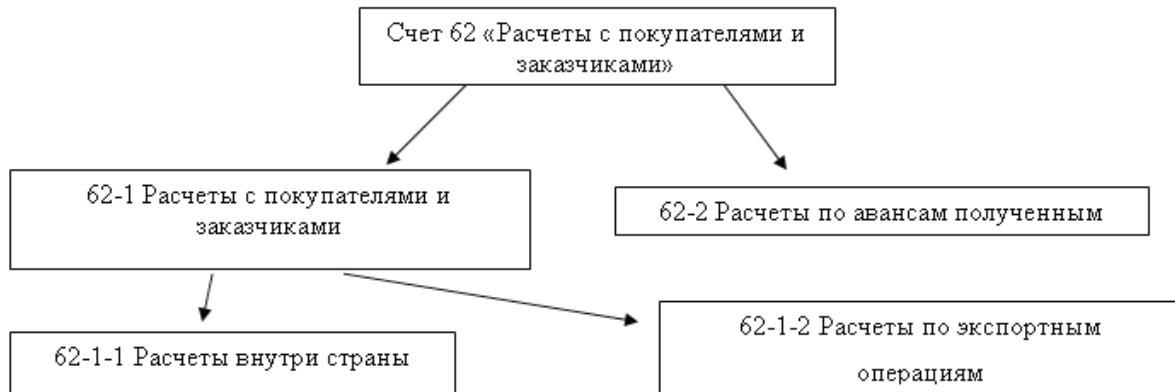


Рис. 1. Схема открытия субсчетов к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» при осуществлении экспортных операций

Таблица 1

Предлагаемые формулировки положений учетной политики в части экспортных операций

Способы организации и ведения учета экспортных операций	
Переход права собственности на товар	
При получении товаросопроводительных документов с отметками покупателя о получении товара	В момент отгрузки товара
Учет выручки по экспортным операциям ведется на отдельном субсчете счетов 45 «Товары отгруженные на экспорт» и 62 «Расчеты по экспортным операциям» согласно рабочему плану счетов. Переход права собственности подтверждается первичными документами: товарная накладная, транспортная накладная. При реализации продукции через агентов (по агентским договорам), отчет агента является первичным документом.	Учет выручки по экспортным операциям ведется на отдельном субсчете счета 62 «Расчеты по экспортным операциям» согласно рабочему плану счетов. Переход права собственности осуществляется в момент отгрузки товара.

Согласно п. 3 ст. 153 НК РФ при расчетах в валюте по всем операциям, облагаемым НДС по нулевой ставке (п. 1 ст. 164 НК РФ), налоговая база определяется в рублях по курсу ЦБ РФ на дату отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг).

Отметим, что ранее до 1 октября 2011 года в соответствии с пунктом 3 статьи 153 Налогового кодекса Российской Федерации пересчет валюты в рубли осуществлялся на дату оплаты отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг). Соответственно, теперь в случае поступления оплаты в валюте после отгрузки налоговая база остается неизменной, даже если курс валюты увеличивается или уменьшается.

Рассмотрим пример продажи товаров экспортному клиенту.

Организация приобрела товары у поставщика, стоимость которых составила 400 000 руб., в том числе сумма НДС (18%) 61 017 руб., для дальнейшей перепродажи за границу РФ.

Организация-экспортер заключила контракт с иностранным покупателем. Контрактная стоимость товара со-

ставляет 15000 долларов. Таможенная стоимость, применяемая для расчета таможенных платежей — 17000 долларов. Расходы экспортера по оплате услуг транспортной организации, осуществившей доставку товаров от российского продавца иностранному покупателю — 63000 руб. [2].

Курс доллара не менялся и составил 67,14 руб. за 1 доллар. Содержание хозяйственных операций представлено в таблице 2.

В данном примере был рассмотрен фиксированный курс доллара, что редко встречается в учетной практике. При осуществлении внешнеэкономической деятельности неизбежно возникают курсовые разницы, поэтому в учетной политике необходимо определить порядок их отражения на счетах бухгалтерского учета. Выручка от реализации товаров в последующем не пересчитывается в связи с изменением курса иностранной валюты. Пересчету подлежит дебиторская задолженность покупателя по оплате реализованных товаров. Задолженность пересчитывается на дату совершения операции в иностранной валюте, а также на отчетную дату. В результате пересчета дебиторской задолженности покупателя в бухгалтерском

Таблица 2

Журнал регистрации хозяйственных операций

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
			Дт	Кт
1	Приняты к учету товары на экспорт	400 000	41	60
2	Выделен НДС по приобретенным товарам	61 017	19–1–2	60
3	Начислен таможенный сбор в рублях (17 000 * 0,1% * 67,14)	114 138	44	76
4	Начислен таможенный сбор в валюте (17 000 * 0,05% * 67,14)	57 069	44	76
5	Оплачены услуги перевозчика	63 000	60	51
6	Начислена выручка от продажи экспортных товаров (15 000 * 67,14)	1 007 100	62–1–2	90–1
7	Списана себестоимость проданных товаров	400 000	90–2	41
8	Отражены услуги перевозчика	63 000	44	60
9	Списаны расходы, связанные с продажей экспортных товаров	234 207	90–2	44
10	Зачислена выручка от продажи экспортных товаров	1 007 100	52	62–1–2

учете на отчетную дату и (или) дату ее погашения могут возникать положительные (отрицательные) курсовые разницы. Такие разницы учитываются в составе прочих доходов или прочих расходов и отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы». В таком случае организация отразит следующие бухгалтерские записи:

Дт 62 (91–2) Кт 91–1 (62) — на отчетную дату либо на дату получения оплаты от покупателя отражена сумма положительной (отрицательной) курсовой разницы по расчетам с покупателем [3].

Одним из важнейших элементов учетной политики организации-экспортера является перечень счетов, суб-

счетов и аналитических счетов, используемых для учета внешнеэкономических операций. Экономическому субъекту необходимо организовать учет экспортных операций согласно установленной учетной политике организации: необходимо применять единую методику учета по всем экспортным операциям. Несоответствие действующего учета учетной политике может привести к серьезным последствиям: споры с налоговыми органами, камеральные проверки и др. Регламентирование положений учетной политики позволит предотвратить спорные ситуации, а в случае судебных исков организация-экспортер всегда сможет сослаться на учетную политику.

Литература:

1. Приказ от 27 ноября 2006 г. № 154н об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражены в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)
2. Учет экспортно-импортных операций // Бухгалтерский учет и налоги. URL: http://www.businessuchet.ru/content/document_r_DAD22BD4-05BE-4E0D-ABBF-A790805AE024.html (дата обращения: 10.09.2016).
3. Учет курсовых и суммовых разниц в налоговой базе // Консультант. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107968/b8e8d2bbad964e996baa2fa55d76ea39fb749c43/ (дата обращения: 24.09.2016).

Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с подотчетными лицами с использованием инструментов моделирования бизнес-процессов

Савельева Дарья Владимировна, магистрант;

Кононов Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;

Карпова Ирина Николаевна, магистрант

Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

В статье рассмотрены вопросы совершенствования бухгалтерского учета расчетов с подотчетными лицами с использованием инструментов моделирования бизнес-процессов; в качестве примеров представлены и прокомментированы алгоритмы, построенные в терминах классической системы условных обозначений, моделирующие процессы расчета суточных, компенсации подотчетному лицу расходов на проезд и расходов на проживание.

Ключевые слова: расчеты с подотчетными лицами, бизнес-процесс, алгоритмы бизнес-процессов бухгалтерского учета, командировочные расходы, расчет суточных, компенсация расходов на проезд, компенсация расходов на проживание

При осуществлении хозяйственной деятельности практически каждая организация сталкивается с необходимостью выдачи сотрудникам сумм денежных средств с целью их траты на ее нужды, например, для оплаты хозяйственных и командировочных расходов. В основном это делается для ускорения расчетов и снижения издержек.

Во всех случаях расчеты наличными денежными средствами по обозначенным основаниям должны производиться через подотчетных лиц с соблюдением определенных правил, а также требований к документальному оформлению.

Соблюдение этих правил и требований в современных организациях, управление которыми осуществляется в соответствии со стандартами менеджмента качества, делает актуальным решение задачи совершенствования бухгалтерского учета с применением прогрессивных методических средств, таких как инструменты моделирования бизнес-процессов.

При разработке рекомендаций по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с подотчетными лицами с использованием инструментов моделирования бизнес-процессов требуется:

- определить основные используемые понятия;
- изучить особенности участка учета расчетов с подотчетными лицами;
- разработать типовые регламенты с опорой на алгоритмические средства моделирования бизнес-процессов.

Подотчетными суммами называются денежные авансы, выдаваемые организацией на расходы экспедиций, хозяйственные расходы, на расходы по командировкам для осуществления оперативной деятельности. [1]

Подотчетными лицами являются работники организации, получившие авансом наличные суммы денежных средств на предстоящие административно-хозяйственные и командировочные расходы. [1]

При в целом единых требованиях к расчетам с подотчетными лицами важно учитывать ряд нюансов, связанных с:

- комбинированием наличных и безналичных способов расчетов;
- определением целей выдачи денежных сумм подотчетным лицам.

Как можно было сделать вывод из определений, расчеты с подотчетными лицами предполагают выдачу сотрудникам организации наличных денежных средств. Однако в настоящее время всё больше хозяйствующих субъектов осуществляет расчеты со своими сотрудниками по банковским картам и нередко можно столкнуться с тем, что подотчетные суммы перечисляются сотрудникам переводом на их лицевой счет или на корпоративную карту организации. Применение данных способов расчетов тре-

бует внесения соответствующих изменений в используемые регламенты.

В соответствии с целью выдачи денежных средств подотчетному лицу бухгалтерской службой должно быть проверено и обеспечено соблюдение ряда требований.

При выдаче денежных средств на хозяйственные нужды и в ходе дальнейшего контроля за ходом процесса необходимо обеспечить соблюдение следующих требований:

- подотчетное лицо имеет право получать подотчетные суммы на административно-хозяйственные нужды организации, что должно быть установлено приказом по организации либо учетной политикой;
- подотчетная сумма укладывается в норматив, установленный приказом;
- подотчетное лицо предоставило все первичные документы, подтверждающие оплату за приобретенные товары, работы, услуги на нужды организации;
- подотчетное лицо не нарушило сроки предоставления первичных документов, подтверждающих произведенные расходы.

Соблюдение первых двух требований отчасти носит формальный характер: у руководства организации всегда есть возможность добавить нового сотрудника в список подотчетных лиц и установить (изменить) норму выдачи денежных средств в большую сторону. Вместе с тем нарушение этих двух требований и допущение исключений из них должно стать сигналом для проведения проверки обоснованности принятых решений со стороны службы внутреннего контроля организации.

Нарушение двух оставшихся требований может повлечь за собой нежелательные последствия как для подотчетного лица, так и для самой организации. Негативным последствием несоблюдения этих требований для сотрудника окажется взыскание с него сумм неподтвержденных расходов в пользу организации (удержание этих сумм из заработной платы). С точки зрения организации, неподтвержденные расходы не могут быть отражены в учете при отсутствии должного обоснования. При наличии обоснования, но при отсутствии документального подтверждения, невозможным является признание расходов для целей налогообложения.

Второе основное направление использования подотчетных сумм — на командировочные расходы — связано с большими трудностями при принятии первичных документов к учету и признании расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

На уровне законодательства требования к отправлению сотрудников в командировки, влияющие на отражение командировочных расходов в бухгалтерском учете, будут определяться в первую очередь Трудовым кодексом Российской Федерации [2] и Постановлением Правитель-

ства РФ от 13.10.2008 № 749 «Об особенностях направления работников в служебные командировки» [3] с дополняющим его «Положением...».

Трудовой кодекс Российской Федерации в статье 166 вводит следующее определение служебной командировки: это «поездка работника по распоряжению работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы». [2] Не признаются командировками служебные поездки работников, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер.

Работники направляются в служебные командировки на основании письменного решения работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы. [3] Зачастую данное письменное решение принимает форму приказа о командировке.

При направлении сотрудника в командировку ему выдается денежный аванс на оплату расходов по проезду и найму жилого помещения и дополнительных расходов, связанных с проживанием вне места постоянного жительства (эти расходы называют суточными). [3]

Сумма аванса рассчитывается исходя из определенных норм на суточные и проживание, установленные в каждой организации приказом или распоряжением. Работодатель обязан возместить сотруднику данные расходы по его возвращении из командировки в пределах установленных норм. [2]

Дополнительно работнику, командированному на территорию иностранного государства, должны быть возмещены:

- расходы на оформление заграничного паспорта, визы и других выездных документов;
- обязательные консульские и аэродромные сборы;
- сборы на право выезда или транзита автомобильного транспорта;
- расходы на оформление обязательной медицинской страховки;
- иные обязательные платежи и сборы.

По приезду из командировки в течение трех рабочих дней сотрудник обязан отчитаться о понесенных расходах и предоставить в бухгалтерию организации подтверждающие первичные документы. [3]

В ходе проверки отчета подотчетного лица о командировке бухгалтеру следует установить, какие первичные документы он имеет право принять к учету, а какие нет. Первое, что необходимо определить, это с какого и по какое числа сотрудник пребывал в командировке. Уже с этого момента бухгалтера подстерегают трудности. Если до 8 января 2015 года документом, подтверждающим сроки командировки, являлось командировочное удостоверение, то после, согласно Постановлению Правительства Российской Федерации № 1595 от 29.12.2014 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ» [4], работодатель не обязан оформлять командировочное удостоверение. Определять сроки пребывания со-

трудника в командировке рекомендуется по проездным документам, либо документами на проживание. Однако если отсутствуют проездные документы, а также документы по найму жилого помещения, то есть фактически работник не может документально подтвердить своё пребывание в командировке, им должна быть оформлена служебная записка или иной документ, содержащий подтверждение принимающей стороны работника. [3]

При проверке первичных документов, подтверждающих расход денежных средств, следует убедиться в их соответствии требованиям, установленным Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [5] в части обязательных реквизитов. Кроме того, из первичного документа должна быть очевидна суть произведенных расходов и их экономическая целесообразность.

В практической работе для обеспечения бесперебойности учетного процесса и оперативного решения всех возникающих сложностей при отражении фактов хозяйственной жизни, связанных с расчетами с подотчетными лицами, ответственным сотрудникам бухгалтерии не обойтись без четких инструкций. Рассмотрим, как можно формализовать процессы принятия командировочных расходов к бухгалтерскому и налоговому учету с помощью средств моделирования бизнес-процессов.

Представим последовательно шаги бухгалтера при осуществлении бухгалтерского и налогового учета командировочных расходов в виде классических блок-схем с их описанием.

На схеме на рисунке 1 обозначены ключевые этапы расчета суточных расходов. При сдаче подотчетным лицом первичных документов бухгалтеру необходимо определить, сколько дней сотрудник провел в командировке. Первое, на что следует обратить внимание, — это наличие первичных документов на проезд и (или) проживание (блок 1). Если такие документы отсутствуют, то вторым шагом необходимо проверить наличие отметки принимающей стороны, подтверждающей, что подотчетное лицо действительно прибыло и убыло в (из) места командировки (блок 2). При наличии данной отметки бухгалтер начисляет суточные расходы в соответствии с приказом о направлении в командировку (в том случае, если даты отметки уложились в приказ). Если же отметка отсутствует, бухгалтер не имеет права принимать данную командировку к учету в целом, т.к. нет подтверждения пребывания подотчетного лица в командировке.

На следующем шаге необходимо выяснить, соответствуют ли даты отъезда и приезда приказу о направлении в командировку (блок 3). Даже если сотрудник провел в командировке больше дней, чем это заявлено в приказе, бухгалтер не имеет права начислить ему большую сумму суточных расходов без замены приказа или утверждения приказа о продлении командировки. В случае если подотчетному лицу принципиально получить полное возмещение расходов (блок 4), ему следует предоставить исправленный приказ либо приказ о продлении (блок 5).

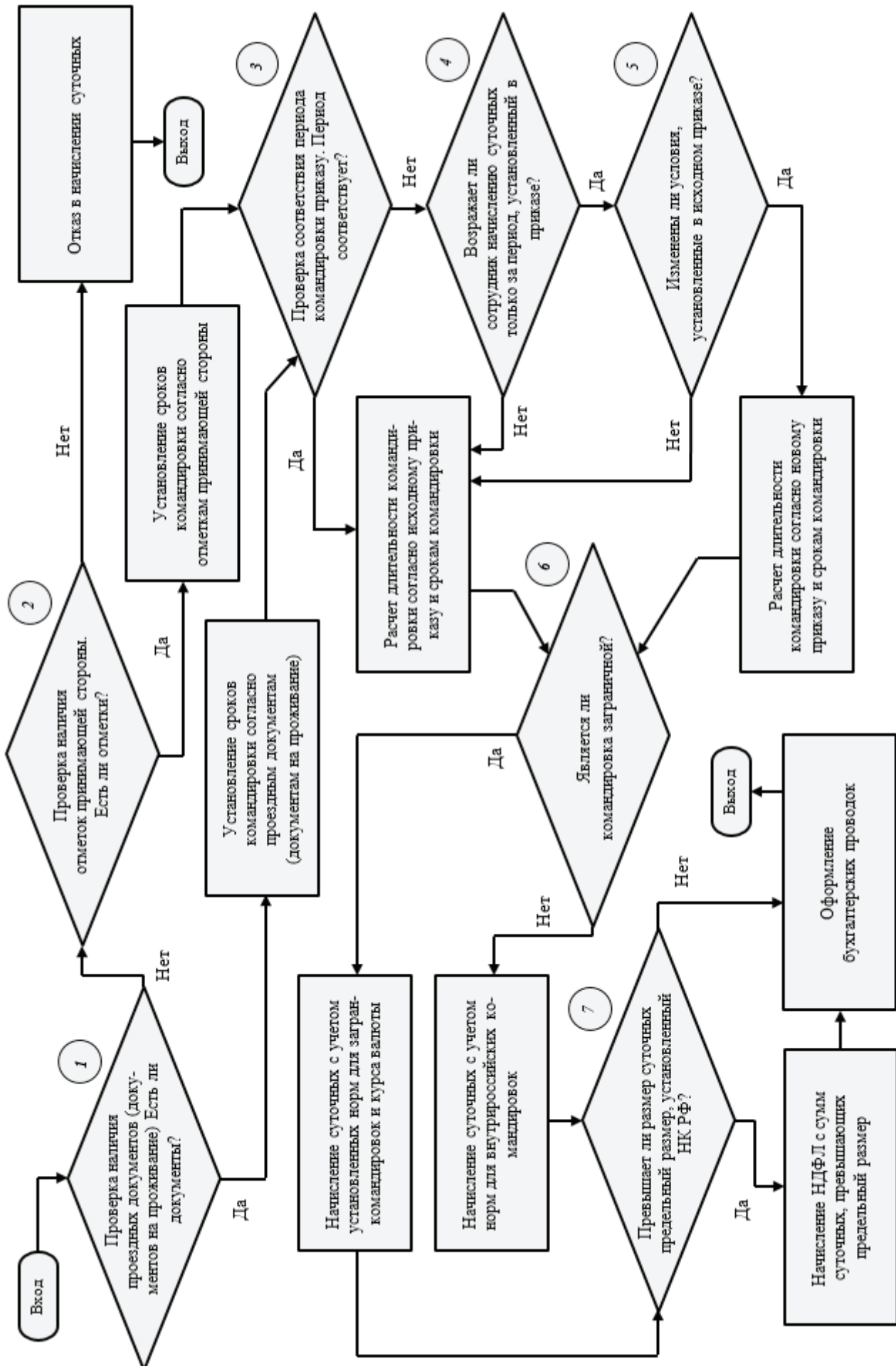


Рис. 1. Регламент определения размера суточных расходов при принятии к учету командировочных расходов

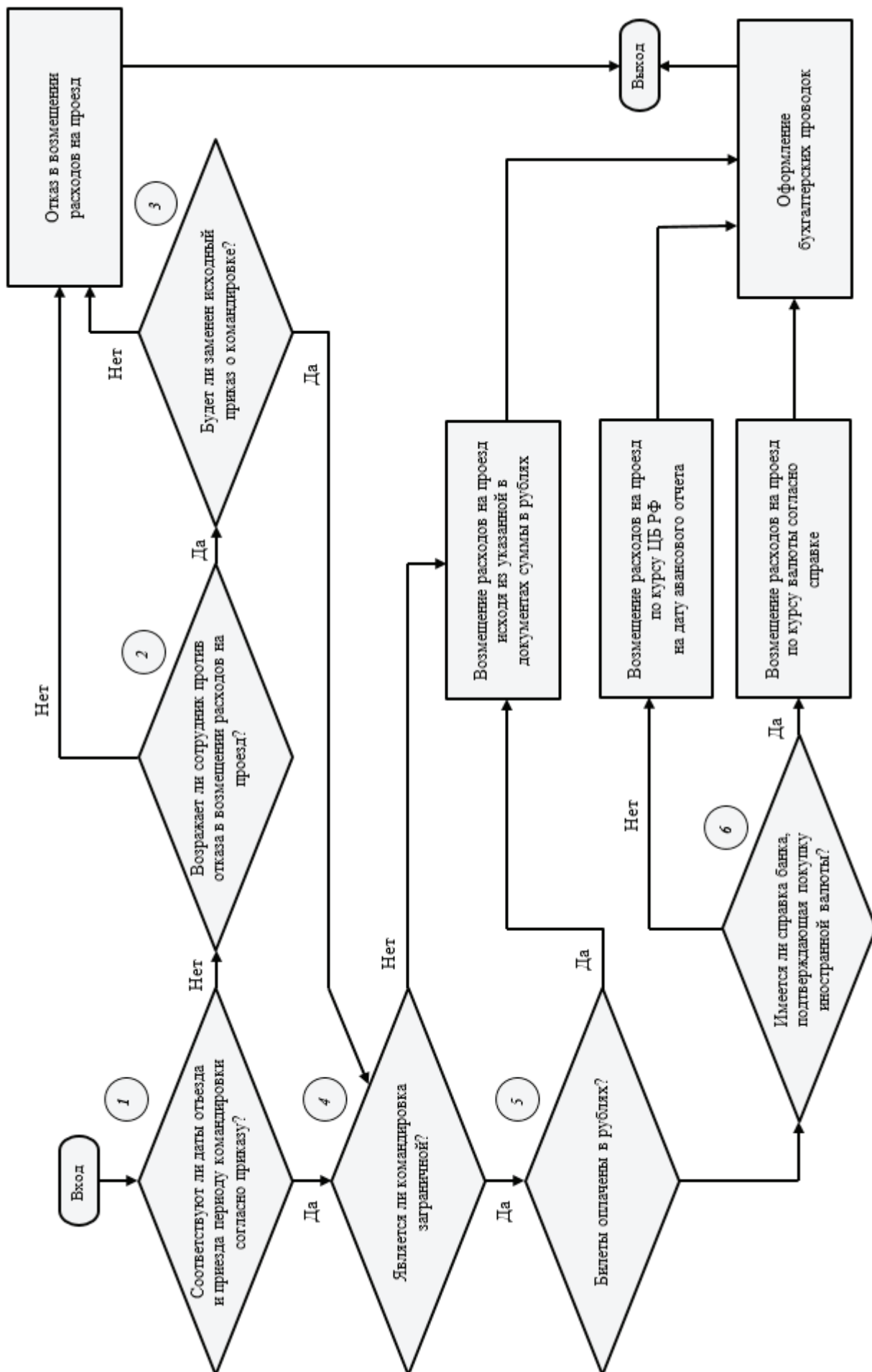
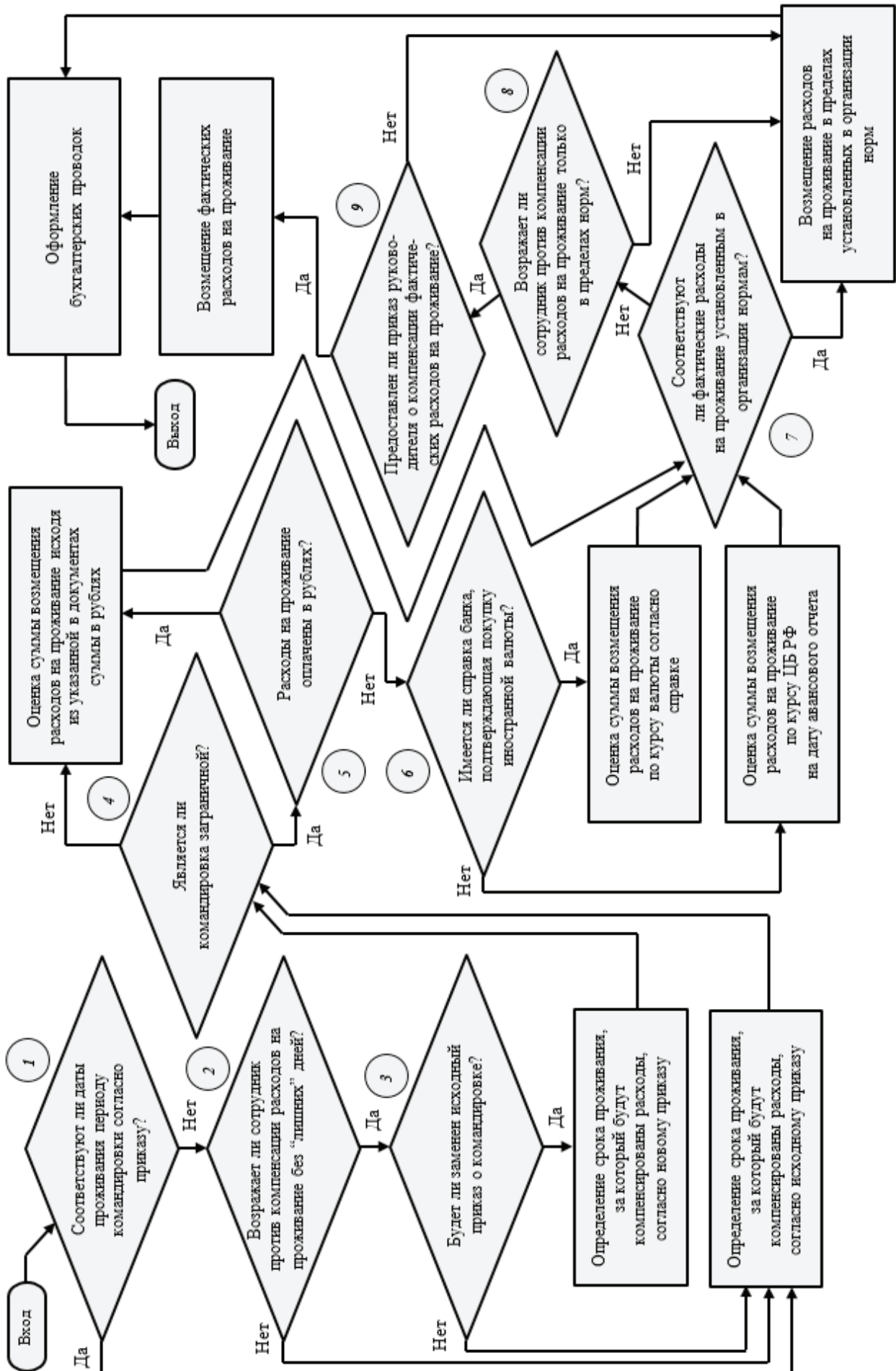


Рис. 2. Регламент приема к учету первичных проездных документов



В конечном итоге бухгалтер будет начислять суточные в соответствии либо с новым исправленным приказом, либо со старым, если с заменой возникли какие-либо затруднения.

После того как бухгалтер определил, за какое количество суток необходимо возместить подотчетному лицу расходы, нужно определить, являлась ли командировка заграничной (блок 6). Так как при такой командировке определенное количество дней сотрудник проводит за границей, то и суточные за соответствующие дни будут начисляться в валюте по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату авансового отчета.

Следующее действие бухгалтера будет посвящено проверке, не возникло ли превышения суточных норм расходов, установленных Налоговым кодексом Российской Федерации [6] (блок 7). В случае если превышение имело место, бухгалтеру необходимо начислить НДС/Л на разницу между фактически выплаченной суммой и суммой, соответствующей предельному размеру.

На последнем шаге рассматриваемого алгоритма необходимо отразить имевшие факты хозяйственной жизни в бухгалтерском учете на уровне проводок.

Следующая вспомогательная схема, представленная на рисунке 2, описывает действия бухгалтера при приеме к учету проездных документов. В первую очередь бухгалтер проверяет, соответствуют ли даты отъезда и приезда датам приказа о направлении в командировку (блок 1). В случае несоответствия дат отъезда и приезда периоду командировки бухгалтер не имеет права принимать проездные документы к учету. Если несоответствие всё-таки было выявлено, но сотрудник желает возместить все понесенные расходы на проезд (блок 2), следует заменить (продлить) приказ о направлении в командировку (блок 3). Далее бухгалтеру необходимо определить сумму расходов, подлежащую отражению в бухгалтерском учете. Если командировка не является заграничной, то сумма расходов будет указана в проездных документах в рублях. Если же некоторые билеты были приобретены и оплачены в ва-

люте (блоки 5, 6), необходимо перевести их стоимость в рубли. Если имеется справка банка о покупке валюты подотчетным лицом с указанием курса покупки (блок 6), то для расчетов будет использован курс из справки, в противном случае — курс Центрального банка Российской Федерации на дату авансового отчета. После этого бухгалтер оформляет соответствующие проводки в бухгалтерском учете.

На блок-схеме, представленной на рисунке 3, описывается процесс принятия к бухгалтерскому учету расходов на проживание. Как и с проездными документами, первое, на что следует обратить внимание, — соответствие дат документов на проживание периоду командировки согласно приказу (блок 1). Если сотрудник не позаботился о пересмотре приказа (блоки 2, 3), бухгалтер примет к учету расходы на проживание без «лишних» дней, т.е. без дней, не входящих в приказ о направлении в командировку. После того как бухгалтер определил количество суток, стоимость проживания которых следует компенсировать, необходимо по аналогии с предыдущей блок-схемой установить, в какой из валют и по какому курсу в рубли будет пересчитываться сумма расходов на проживание (блоки 4–6). На заключительном этапе выполнения алгоритма бухгалтер должен проверить соответствие фактических расходов на проживание установленным в организации нормам (блок 7). Компенсация превышения фактических расходов над нормативными возможна только при условии предоставления в бухгалтерию соответствующего приказа (распоряжения) руководителя (блоки 8–9).

Представленные алгоритмы могут быть использованы в качестве основы (образца) при разработке должностных инструкций сотрудников бухгалтерской службы, ответственных за отражение в учете расчетов с подотчетными лицами, а при наличии развитой корпоративной информационной системы в организации возможна интеграция алгоритмов в эту систему на уровне регламентов бизнес-процессов.

Литература:

1. Кислов, Д. В. Расчеты с подотчетными лицами. — М.: Вершина, 2008. — 104 с.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации
3. Постановление Правительства РФ от 13.10.2008 № 749 «Об особенностях направления работников в служебные командировки»
4. Постановление Правительства Российской Федерации № 1595 от 29.12.2014 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ»
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
6. Налоговый кодекс Российской Федерации
7. Погодина, Г. В. Командировка: Оформление, возмещение расходов, налогообложение. — М.: СУИ, 2008. — 126 с.
8. Тумасян, Р. З. Бухгалтерский учет. Учебно-практическое пособие. — М.: Омега-Л, 2010. — 882 с.
9. Толмачев, И. А. Командировочные расходы: особенности оформления, учета и налогообложения. — (2-е издание, переработанное и дополненное). — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008 г. — 332 с.
10. Шишкородова, Н. Н. Учет расчетов с персоналом: Расчеты с подотчетными лицами и расчеты по прочим операциям. — М.: Вершина, 2009. — 192 с.

Отчетность, предоставляемая в информационно-аналитические системы и на официальном сайте образовательной организации с 2016 года от ГБОУ во «ЮУрГИИ им. И.И. Чайковского»: к обзору планирования методической деятельности

Титова Светлана Сергеевна, методист

Южно-Уральский государственный институт искусств имени П.И. Чайковского (г. Челябинск)

Ежегодно обновляются требования к образовательному учреждению высшего образования по предоставлению отчетности. Так новыми формами, необходимыми для заполнения с 2016 года становятся следующие сборы в информационно-аналитические системы:

Нововведения проявились и в требованиях к оформлению официального сайта образовательной организации, согласно Приказу Рособрнадзора от 02.02.2016 п 134

«О внесении изменений в требования к структуре официального сайта образовательной организации в информационно — телекоммуникационной сети »Интернет« и формату представления на нем информации», утв. приказом федеральной службы по надзору в сфере образования и науки от 29 мая 2014 г. п 785.

Приведем некоторые из сведений, необходимых к размещению на сайте организации:

Форма	Ссылка на ИАС	Сроки исполнения	Содержание	Предписывающий нормативный акт
«Мониторинг СПО» (за 2015 год)	Через программные продукты с официального сайта https://miccedu.ru/p/monitoring_spo.html	До 20 июля 2016 г., далее ежегодно	Данные по контингенту и сотрудникам организации подгружаются из формы СПО-1 автоматически; кроме того также учитываются материально-техническая база из формы СПО-2, кроме того творческая работа и пр.	Приказ Минобрнауки России от 17 июня 2016 г. № 723 «О проведении в 2016 году мониторинга качества подготовки кадров в образовательных организациях, реализующих программы среднего профессионального образования»
«ДШИ-1» в ИАС «Барс» Министрства культуры ЧО, согласование с «УМЦ» г. Челябинска	http://op-mon.pravmin74.ru/cult через личные кабинеты, и первичные формы с сайта http://www.umciscult74.ru Приложение к отчетам http://www.umciscult74.ru/WorkOfCenter/report/Formi_statotchetov/ Приложение № 2 к отчетам 2016 г.doc	До 30 сентября 2016, далее ежегодно	Данные по контингенту детей, обучающихся в СДШИ и ДХЭЦ, входящих в ЮУрГИИ им. П.И. Чайковского	Письмо Минкультуры ЧО
ИАС Контингент Региональный сегмент	В настоящее время проходит тестирование системы http://контингент.дети/sites/default/files/materials/2016_10_06_povestka_vks_kontingent_v2.pdf	Подготовка данных для внесения в ИАС до 01 ноября 2016 г.	Данные об обучающихся: ФИО, СНИЛС, образовательная программа, успеваемость, внеурочная деятельность и пр.	Распоряжение ППЧО от 30 декабря 2015 года № 774-рп; «Унифицированные функционально-технические требования к региональному сегменту ЕФМС учета контингента» от 08 июля 2015 г.

ИАС «Центр социологических исследований Минобрнауки России»	http://csi.socioprognoz.ru/ через личный кабинет	Статистические сведения об иностранных гражданах до 10 ноября 2016, далее ежегодно	Численность обучающихся по программам высшего образования без учета иностранных граждан, количество иностранных граждан по программам высшего образования, основа обучения иностранных граждан, направление подготовки обучающихся	Письмо Минобр и науки России от 17.10.2016 № ВК-2367/16 «ЦО предоставлении статистических данных об обучении иностранных граждан»
ИАС Интеробразование — «Количество мест на обучение за счет средств субъекта РФ»	http://www.gzgu.ru Деятельность образовательных организаций высшего образования — Сбор сведений — через личные кабинеты	До 07 ноября 2016 г., далее ежегодно. До этого посредством ИАС утверждались КЦП за счет федерального бюджета.	Требуется также предложение КЦП учредителю в лице Министерства культуры ЧО.	Письмо Минобр и науки РФ ЛО-1521/05 от 21.10.2016 «О количестве мест для приема граждан».
ИАС «Сервер отраслевой статистики Министерства культуры России»	http://mkstat.ru через личный кабинет	До 20 ноября 2016 г., далее ежегодно; Данные подгружаются в формате pdf (заверенные печатью и подписью) и Excel до 25 ноября 2016 г., далее ежегодно.	Повтор внесения данных СПО-1, ВПО-1 ОФ и ЗФ (помимо системы ИАС в Минобрнауки и науки РФ и «Барс» от Минкультуры ЧО).	Письмо МК РФ от 26.09.2016 г. № 2910-06-04 «О предоставлении данных в автоматизированную систему сбора, обработки и хранения статистической отчетности».

Результаты приема на обучение по специальностям/направлениям подготовки
Вакантные места для перевода на обучение
Сведения о персональном составе педагогических работников
Сведения о переводе, отчислении и восстановлении обучающихся
Трудоустройство выпускников с указанием организаций, в которые осуществлено трудоустройство

Материалы данной статьи окажутся полезными и необходимыми для последующего планирования и обеспечения методической работы ГБОУ ВО «ЮУрГИИ им. П.И. Чайковского».

Литература:

1. Барс. Web своды. Главная Официальный сайт Режим доступа: <http://op-mon.pravmin74.ru/cult> Дата обращения: 26.11.2016 г.
2. Министерство образования и науки России Интеробразование Режим доступа: <http://www.gzgu.ru> Дата обращения: 26.11.2016 г.
3. Министерство образования и науки Российской Федерации.
4. Московский технологический Университет.
5. Главный информационно-вычислительный центр Официальный сайт Режим доступа: <https://miccedu.ru/> Дата обращения: 26.11.2016 г.
6. Сервер отраслевой статистики Министерства культуры России Официальный сайт Режим доступа: <http://mkstat.ru> Дата обращения: 26.11.2016 г.
7. Титова, С.С. Управленческий консалтинг в области информационных технологий: на примере деятельности ГБОУ ВО «ЮУрГИИ им. П.И. Чайковского» в 2015–2016 уч. году / С.С. Титова, Е.Л. Корниенко // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). —

- М.: Буки-Веди, 2016. — С. 97–99. Режим доступа: <http://moluch.ru/conf/econ/archive/174/> Дата обращения: 27.11.2016.
8. Титова, С. С. Планирование методической деятельности учебно-методической службы по предоставлению отчетности о реализации программ высшего образования посредством информационно-аналитических систем (на примере отчетности ГБОУ ВПО «ЮУрГИИ им. П. И. Чайковского» / С. С. Титова, Е. Л. Корниенко // Материалы международной научно-практической конференции «Формирование системы оценки качества образования с использованием возможностей автоматизированных информационных систем». — Челябинск, 2016. — С. 17–28. Режим доступа: <http://umckonf.chel-edu.ru/glavnnaa/materialy-konferencii> Дата обращения: 07.05.2016 г.
 9. Центр социологических исследования Минобрнауки России Официальный сайт Режим доступа: <http://csi.sioprognoz.ru/> Дата обращения: 26.11.2016.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

PR организации в условиях внешнего кризиса

Баязитова Татьяна Ильдусовна, магистрант
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Влиянию кризиса могут подвергнуться компания, личность и даже крупный бренд. Известно множество случаев, когда успешная компания сбавляла свои темпы развития и постепенно уходила с рынка продаж товаров или услуг из-за неумелого управления высшего руководящего звена в момент кризиса.

Кризис организации — момент, при котором компания подвергается какой-либо угрозе (финансовой, материальной, репутационной) как во внутренней сфере деятельности, так и внешней. Кризис может наступить на любой стадии деятельности организации. Рассмотрим подробнее причины, при которых компания может оказаться в кризисной ситуации:

- техногенные или производственные;
- несчастный случай/стихийное бедствие;
- злонамеренные действия (конкурентные войны, вредительство, провокации и т.д.);
- ошибки управления (человеческий фактор). [1]

Как правило, в успешных компаниях есть специалисты, занимающиеся прогнозированием кризиса, беря во внимание все направления деятельности своей компании. Исходя из возможных кризисных ситуаций, специалисты формируют антикризисный план, благодаря которому репутация компании будет спасена. Перечислим основные действия при планировании антикризисной компании:

- определение ответственной команды и руководителя «антикризисного штаба»;
- стратегию и тактику поведения компании в условиях кризиса (концепция, схема коммуникаций и т.д.);
- антикризисный пакет (шаблоны документов, контакты СМИ, телефон «горячей линии», готовые к моментальной рассылке материалы о компании, о продукте, о собственниках бизнеса, об акционерах и т.д.);
- пул экспертов в областях, связанных с потенциальным вектором кризиса. Эксперты должны представлять независимые от компании структуры — Правительство, НКО, НИИ и т.д. [2]
- определенный бюджет затрат на антикризисную кампанию;

– «теневого сайт» компании. В кризисной ситуации этот сайт становится основным. На нем заранее собраны все кризисные вопросы и ответы, контакты для журналистов, информационные бэкграундеры компании, экспертные материалы и сертификаты, подтверждающие

качество продуктов компании, юридические выкладки — все, что нужно по данному вектору кризиса. К тому же сайт может быть выполнен в строгом, сдержанном дизайне. [3]

Стоит отметить, что если коммуникации при кризисе спланированы некачественно, то у компании появляются риски, связанные с репутацией, падением продаж и завершению её деятельности.

Перечислим основные условия, которые должны приниматься во внимание специалистами при планировании выхода из кризисной ситуации:

Положительное решение кризисной ситуации во многом зависит от временных характеристик. При возможном или уже случившемся кризисе, следует сообщить в минимальный срок. В странах Запада этот срок четко соблюдается, где о возникшей проблеме принято сообщать в период от трёх до шести часов. В российской практике компании могут сообщать о кризисе в течении одних суток. Специалист по связям с общественностью должен понимать, что чем дольше нет никаких сведений и комментариев от первых лиц компании, тем сложнее будет бороться впоследствии со слухами со стороны конкурентов, общественности и средств массовой информации. Создание новых информационных поводов, для общественности и журналистов, позволит антикризисной команде контролировать информационное пространство. Стоит отметить, что вся информация от начала и до конца кризиса должна нести позитивный характер. Таким образом, минимизируются риски, при которых негативная информация может уйти в тень.

Информационная открытость так же важное условие для успешного выхода из кризисной ситуации. Необходимо отвечать на все вопросы средств массовой информации и потребителей касающиеся деятельности по устранению кризиса. С помощью таких методов как: пресс-конференции, заявление руководителя, пресс-релизы, служебное расследование, горячая линия, экскурсии по производству в целях демонстрации устранения причин кризиса. Выбор метода зависит от количества имеющейся информации, которую в данный момент можно огласить, от степени подготовки руководства для публичных заявлений и материально-технических возможностей компании. Конечная цель при выборе метод общения — снять напряжение во внешней среде компании. Если компания,

опережая домыслы общественности, предлагает свое видение кризисной ситуации, это дает возможность продемонстрировать открытость, честность и уверенность в собственных словах.

Честность при кризисных ситуациях является необходимым условием. Намеренное умалчивание, скрывание произошедших событий, так или иначе, будут раскрыты. Такая информация не оставит равнодушными как средства массовой информации, так и конкурентов и общественность в целом. Тогда репутацию компании будет невозможно вернуть. Положительную роль может сыграть присутствие в информационном поле комментариев независимых экспертов, которые представляют различные

области общественной деятельности, например, представители научной, общественной, политической, экономической и деловой сферы.

В кризисных ситуациях необходимым фактором является синхронизация всех отмеченных выше моментов. Следует помнить, что PR в кризисных ситуациях это не только общение с представителями средств массовой информации, нужно уделять внимание всем целевым группам, имеющим заинтересованность в сложившейся кризисной ситуации. Сотрудничество компании с внешней и внутренней целевыми аудиториями, особенно при кризисных ситуациях, сохранит позитивное отношение к компании.

Литература:

1. Бабушкина, Е. А. Антикризисное управление. — Воронеж: Научная Книга, 2012.
2. Кириллов, К. Что делать? Практическое антикризисное руководство к действию в 2010–2012 гг. — М.: Мартин, 2010.
3. Краткий курс по антикризисному управлению. — М.: Окей-книга, 2012.

Анализ российского рынка социальных сетей в целях развития бизнеса

Попченко Елена Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент;

Нетова Татьяна Анатольевна, студент

Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

С развитием Интернета и его проникновением по всей России стремительно набрали популярность социальные сети. На сегодняшний день социальные сети являются одними из самых посещаемых сайтов в Интернете. Их пользователи исчисляются десятками миллионов и ежедневно их количество растет. Социальные сети — универсальное средство коммуникации не имеющее ограничений, поэтому они быстро завоевали свое место не только в жизни людей, но и в бизнесе в качестве инструмента маркетинговой деятельности.

Социальная сеть (от англ. social networks) — это интернет-площадка, сайт, который позволяет зарегистрированным на нем пользователям размещать информацию о себе и осуществлять коммуникации между собой, устанавливая социальные связи. Контент на этой площадке создается непосредственно самими пользователями (англ. user-generated content, UGC) [1].

Сегодня социальные сети стали неотъемлемой частью жизни людей. Основным фактором их популярности является удовлетворение социально-психологических потребностей человека. Обозначим основные социально-психологические функции социальных сетей [2]:

1. Коммуникационная. В рамках сайта люди устанавливают контакты, имеют возможность обмениваться со-

общениями, новостями, фотографиями, аудио и видео материалами, ссылками на сторонние сайты. Важной частью деятельности пользователей является установление новых контактов, в результате чего возникают различные формы взаимоотношений.

2. Информационная. Данная функция является двусторонней, так как пользователи могут выступать как в роли потребителей этой информации, так и в роли источника.

3. Социализирующая. Для пользователей социальных сетей характерно саморазвитие и интеграция в обществе посредством установления связей и принадлежности к социальным группам.

4. Идентификационная. Для человека свойственно разделять общество на «своих» и «чужих». С появлением социальных сетей делать это стало намного проще, необходимо ввести параметры поиска и сайт найдет единомышленников.

5. Самопрезентация. Целенаправленное или стихийное, сознательное или неосознанное предъяснение личностью себя, результатом которого является сформированное впечатление о человеке у других пользователей. Средствами предъяснения являются аватар, никнейм, статус, фото и другие.

6. Развлекательная. Пользователи обмениваются различными видами информации, в том числе мультимедийной. Кроме того, активно используются виджеты — мини-программы развлекательного характера,

пользователями или сторонними производителями для дополнительных возможностей (игры, радио, видео-приложения и другие).

Таким образом, социальные сети отличаются от других веб-сайтов тем, что пользователи сами определяют количество, качество контента и частоту его обновления, основной целью сайта является коммуникация между пользователями, они могут объединяться и взаимодействовать в рамках группы.

В России, как и во всем мире, социальные сети завоевали свое место в жизни огромного количества людей. Необходимо охарактеризовать самые популярные социальные сети в России и определить «портрет» среднестатистического пользователя. Это позволит наиболее точно определить, где именно искать целевую аудиторию и с большей вероятностью получить новых посетителей на сайт компании.

«ВКонтакте» — самая популярная социальная сеть в России [3]. Второй по популярности сайт в Белоруссии, третий в Украине. Ежедневная аудитория сайта превышает 54 млн пользователей. Именно поэтому сайт имеет огромный рекламный потенциал. Для компаний сайт предлагает возможность создавать группы и публичные страницы, где можно сообщать новости, публиковать фотографии, видео- и аудиозаписи. Кроме того, существует возможность контекстно-медийной рекламы.

Пользователи «ВКонтакте» это современные люди, по статистике 20% пользователей в возрасте от 18 до 24 лет и 28% в возрасте от 25 до 34 лет. При этом женщины составляют 53% пользователей, мужчины — 47%, по географическому признаку можно разделить на четыре основные группы: 24% пользователей из г. Москва, 11% из г. Санкт-Петербург, 30% — другие города России и 35% — зарубежные пользователи. Каждый пользователь заходит на сайт порядка 40 раз в день, средняя длительность нахождения на сайте 9,7 мин.

«Facebook» является самой крупной международной социальной сетью, которая объединяет более 955 млн пользователей на всей планете. Суточная активная аудитория может достигать 526 млн человек. Однако «Facebook» уступает по популярности некоторым локальным социальным сетям. В России это сеть «ВКонтакте». Компании, зарегистрированные на «Facebook» могут создавать собственные страницы, размещать новости, фотографии, видеозаписи, а также пользоваться контекстно-медийной рекламой.

Возраст основных пользователей «Facebook» по России от 25 до 34 лет составляет 26%, еще 23% — люди в возрасте от 35 до 44 лет. Женская аудитория составляет 53%. По России жители Москвы занимают первое место — 19%. За один раз пользователь находится на сайте 7,6 минут, в день заходит в среднем не более 8 раз.

«Одноклассники» — это Российская социальная сеть, у которой почти 200 млн пользователей. Суточная аудитория 38,6 млн человек. Пользователи ресурса в среднем на 10–15 лет старше, чем аудитория «ВКонтакте» и «Facebook». Преимущественно это люди 25–55 лет. В «Од-

ноклассники» довольно строгая модерация, поэтому там почти нет спама и ботов. Кроме того, пользователи этой сети не любят переходить на сторонние ресурсы, поэтому продвигать свои услуги в Одноклассниках сложнее. Тем не менее, есть возможность создать свое сообщество и группу.

Составляя портрет пользователя сети Одноклассники, нужно учесть следующую статистику: возраст основных пользователей 29% — от 25 до 34 лет, а 22% находятся в возрасте от 35 до 44 лет. 51,3% процент всей аудитории состоит в браке. География этой социальной сети такова: 43% пользователей проживают в небольших (до 100 тыс. жителей) городах России, около 20% — россияне, живущие за границей, 27% — жители Центрального региона. В среднем пользователи проводят по 20 минут за одно посещение, при среднем количестве посещений в день — 3,1.

«Twitter» — это микроблог, насчитывающий 230 млн пользователей, из которых 50 млн пользуются ежедневно. Свою страничку в «Twitter» имеют, как компании, так и представители шоу-бизнеса, спорта и политики. Сервис позволяет делиться новостями, ссылками и фотографиями.

Так как информация, размещаемая пользователями в «Twitter», ограничена по объему, то очевидно, что пользователь не тратит много времени на ее прочтение, по статистике это менее 2 минут за одно посещение. А среднее количество посещений в день около 7 раз. В данной социальной сети очень мало информации о пользователях, не указан возраст, город проживания и другое.

«Instagram» стал очень популярным фотосервисом, позволяющим своим пользователям делиться снимками из жизни, которые предварительно можно отредактировать с помощью художественных фотофильтров. Не смотря на то, что сервис был запущен только в октябре 2010 года, сегодня он имеет более 200 млн пользователей. Ежедневно в социальные сети через Instagram загружается более миллиарда фотографий. Для продвижения своего бизнеса «Instagram» используют крупные международные бренды.

Пользователи «Instagram» по географическому признаку распределились иначе, чем в других социальных сетях, Ленинградская область составляет 36,87%, а Москва — 18,56% от активного населения. Возраст пользователей, к сожалению, не указывается. Instagram имеет наибольший процент женщин среди пользователей — 75,7%, и соответственно мужчины составляют 24,3%.

«Google+» — социальная сеть от компании «Google». Сервис предоставляет возможность общения через Интернет с помощью специальных компонентов: Круги, Темы, ВидеоВстречи, Мобильная версия. Информация, которой делятся участники сети, влияет на персонализированные результаты поиска «Google». Количество пользователей, зарегистрированных в «Google+», составляет 400 млн пользователей, а ежемесячная аудитория достигает 8,8 млн человек.

Согласно статистике пользователи проводят порядка 12 минут в день на странице «Google+». 75% аудитории составляют мужчины и это можно объяснить тем,

что 24,5% пользователей указали своей профессией инженер, а 22% разработчики программного обеспечения, приложений, игр и т.д. [4].

Опираясь на вышеприведенные данные, составим диаграмму позиционирования основных социальных сетей в России (рис. 1):

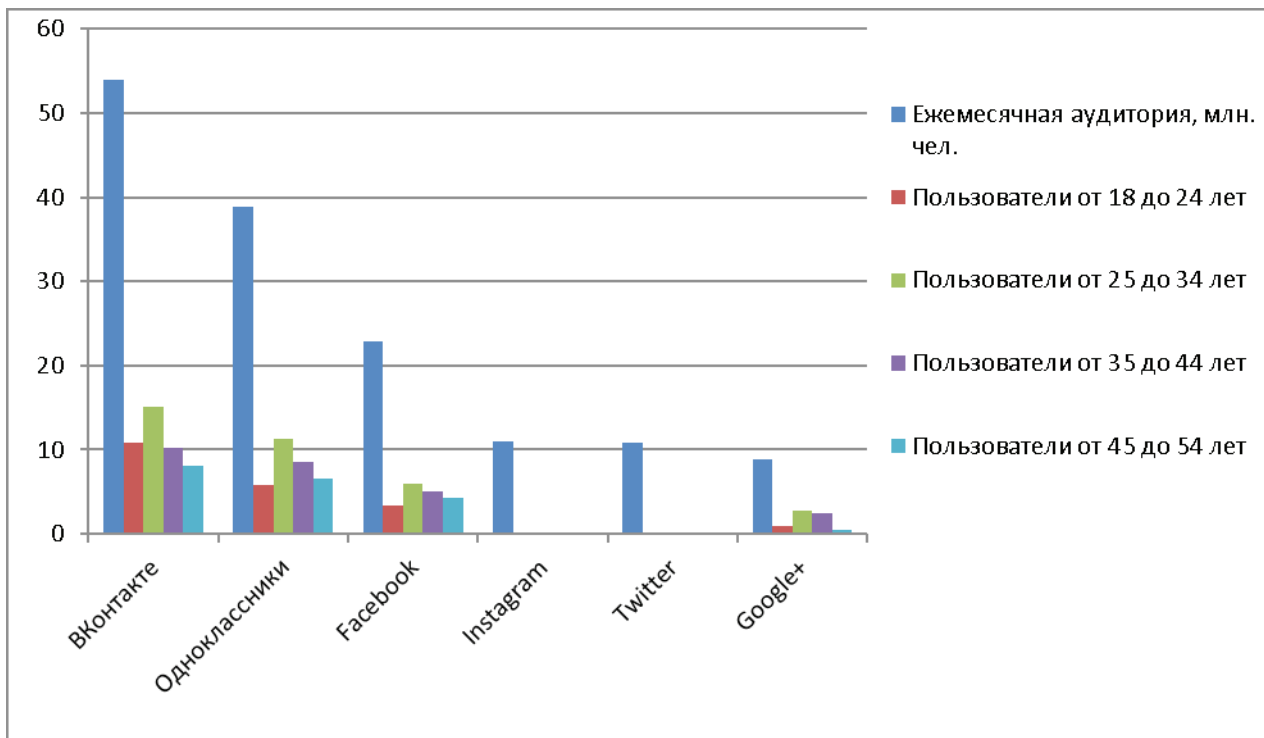


Рис. 1. Позиции основных социальных сетей в российском Интернете

Таким образом, наиболее популярными социальными сетями у российских пользователей Интернет являются «ВКонтакте», «Одноклассники» и «Facebook». При этом основной аудиторией всех социальных сетей являются пользователи в возрасте от 25 до 34 лет.

Можно сделать вывод, что социальные сети являются одним из основных источников информации для пользователей Интернет. В России они стали популярны намного позже, чем в Америке и Европе, но, не смотря на это, быстро обрели огромную аудиторию с различными интересами всех возрастов. Это дает возможности почти любому бизнесу решать множество задач посредством социальных сетей, так как:

— во-первых, социальные сети являются одними из самых посещаемых сайтов в российском Интернете, а следствием этого является огромный охват;

— во-вторых, с каждым днем появляется все больше новых технологий, а старые уходят на второй план. Показателем этого является то, что для многих людей Интернет стал основным источником информации;

— в-третьих, на сегодняшний день у людей есть возможность «фильтровать» навязчивую рекламу: можно выключить звук, переключить канал, поставить расширение блокирующее рекламу на браузер;

— в-четвертых, если в социальных сетях размещать информацию, которая действительно нужна людям, компания приобретет их доверие.

Литература:

1. Термин: Социальная сеть. [Электронный ресурс] // Seopult. URL: https://seopult.ru/library/Социальная_сеть (дата обращения: 16.01.2016)
2. Садыгова, Т.С. Социально-психологические функции социальных сетей. // Вектор науки ТГУ., — 2012. — № 3 (10). — с. 192–193.
3. TNS опубликовала данные по росту социальных сетей в России [Электронный ресурс] // Cossa. 2015/07. URL: <http://www.cossa.ru/news/244/104835/> (дата обращения 16.01.2016)
4. Статистика пользователей Google Plus. [Электронный ресурс] // Geektimes. URL: <https://geektimes.ru/post/124214/> (дата обращения 16.01.2016)

Привлекательность венчурных инвестиций в Республике Саха (Якутия)

Степанова Лидия Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова (г. Якутск)

В данной статье приведены результаты маркетингового исследования по привлекательности венчурных инвестиций в Республике Саха «Якутия». Проведен анализ основных показателей инновационной деятельности региона, как основополагающих составляющих инновационной инфраструктуры региона. Также приведены данные по опросу среди организаций, занимающихся инновационной деятельностью.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, малые предприятия, инновационная деятельность

This article presents the results of a marketing research on the attractiveness of venture capital investments in the Republic of Sakha Yakutia. Also in this article are given the analysis of the basic indicators of the innovation activity in the region, as the fundamental components of the innovation infrastructure in the region and a survey among organizations involved in innovation activities.

Keywords: venture capital, small enterprises, innovation

Министерство по делам предпринимательства и развития туризма РС (Я), Фонд поддержки малого предпринимательства в РС (Я), коммерческие банки, кредитные кооперативы, частные кредиторы и Муниципальные фонды поддержки предпринимательства в РС (Я) являются основными участниками рынка финансовых

услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства в РС (Я).

Начиная с 2011 года, численность микропредприятий в республике увеличивается, число малых предприятий и число средних предприятий, начиная с 2011 года, сокращается, как видно по таблице 1.

Таблица 1

Общее число субъектов малого и среднего предпринимательства в РС (Я)

	2010	2011	2012	2013	2014
Число малых предприятий	10081	9881	12399	13777	13980
в том числе микропредприятия	8992	8717	11244	12721	12941
Число малых предприятий без учета малых предприятий	1089	1164	1155	1056	1039
Число средних предприятий	74	100	76	65	71
Общее число МСП	10155	9981	12475	13842	14051

Для развития экономики республики представляют интерес предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью.

Как видно из таблицы 2 удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью, в общем числе организаций малого бизнеса. Число таких организаций за 2014 год составляет лишь 37 единиц, как и за предыдущий год. Такой удельный вес объясняется тем, что предприниматели предпочитают заниматься проверенным видом деятельности, который приносит доход, в отличие от инновационной, рискованной деятельности.

Основная цель создания венчурной компании заключается в разделении рисков малыми инновационными предприятиями и их развитие. [2]

В ходе исследования привлекательности венчурных инвестиций в РС (Я), был проведен опрос среди 27 предприятий в системе онлайн и при непосредственном посещении и знакомстве офисов предприятий: ООО «Теплокомфорт», ООО «СахаЛипснеле», ООО «Бигэ», ООО «Опен», ООО «Многомерные технологии», АО «Таба» и другие. В опросе приняли участие 26 обществ с ограниченной ответственностью и одно акцио-

Таблица 2

Уровень инновационной активности предприятий в РС (Якутия)

	2010	2011	2012	2013	2014
Число организаций, занимающихся инновационной деятельностью всего, единиц	28	29	27	37	37
в процентах от общего числа обследованных организаций	7,4	8,1	6,7	7,9	8,5

нерное общество, из которых 12 микропредприятий, 15 относятся к малым предприятиям.

Результаты опроса показывают: семь предприятий ни разу не использовали заемные средства, 14 предприятий использовали заемные средства для собственного бизнеса и шесть предприятий планируют использовать заемные

средства. Следовательно, опыт использования венчурного капитала невелик.

Далее, интерес представляет отношение предприятий к финансовым услугам.

Результаты ответов оформлены в виде диаграммы.

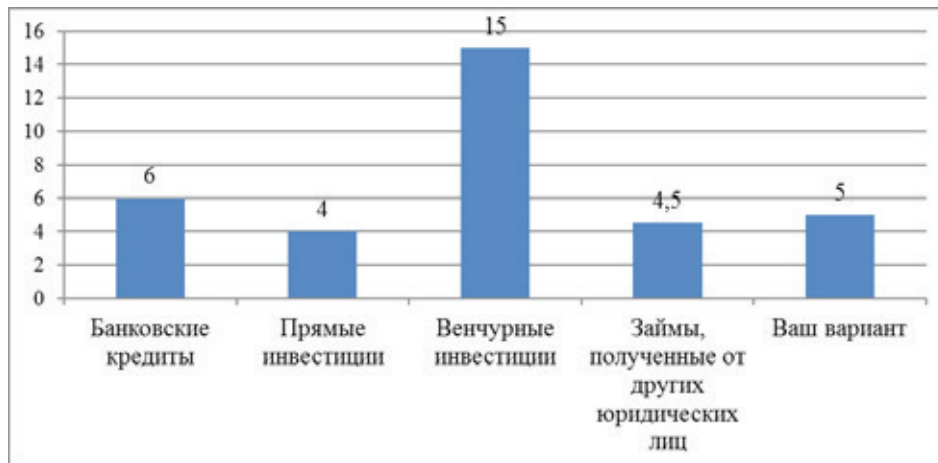


Рис. 1. Результаты ответов

Как видно из диаграммы венчурные инвестиции пользуются наибольшей популярностью среди предпринимателей, так как данным видом финансирования они уже пользуются или собираются воспользоваться. На втором месте по привлекательности располагаются банковские кредиты, на третьем, собственные варианты предпринимателей: «субсидии», «центр поддержки предпринимательства», «заем у учредителя», прямые инвестиции на четвертом. Далее был установлен уровень заинтересованности предприятий в сумме инвестирования:

- 34,8% респондентов интересуется сумма от 1 до 5 млн руб;
- 30,4% респондентов от 5 до 20 млн руб., 17,4% — до 1 млн руб;
- 8,7% — свыше 20 млн руб,
- 8,7% указали собственный вариант.

Востребована сумма инвестирования от 1 до 5 миллионов рублей. Рейтинг привлекательности форм финансирования представлен в таблице 3.

Как видно из таблицы наибольшей привлекательностью обладают гранты и субсидии, на втором месте долгосрочные займы, на третьем — краткосрочные займы, на четвертом — самофинансирования, и только на пятом месте располагается участие в уставном капитале. АО «Венчурная компания» Якутия» предоставляет из данных форм финансирования три: долгосрочные займы, краткосрочные займы, и, непосредственно, участие в уставном капитале. [1]

Результаты ответов на вопрос: знают ли респонденты о венчурном инвестировании, распределились следующим образом: 66,7% опрошиваемых знают частично о венчурном инвестировании, 18,5% знают все, 11,1% ничего не знают.

Результаты анализа следующего вопроса представлены в диаграмме (Рис. 2).

Как видно из диаграммы 30% предприятий планируют воспользоваться венчурным инвестированием, 25% уже пользуются, 14% уверены в том, что они воспользуются, 13% не интересуются венчурным инвестированием, и 18% затруднились ответить. Положительно, что 55%

Таблица 3

Привлекательность форм финансирования в РС (Я) среди МИПов

Форма финансирования	Важность
Участие в уставном капитале	4,3
Долгосрочные займы	5,3
Краткосрочные займы	4,7
Субсидии и гранты	5,9
Самофинансирование	4,6
Ваш вариант	1



Рис. 2. Результат ответов

предприятий уже являются сторонниками венчурного инвестирования, причём большинство уже имеют опыт пользования данным видом финансовых услуг.

Ответы на следующий вопрос объясняют затруднения в выборе венчурного финансирования: 21,1% респондентов объясняют тем, что не считают выгодным венчурное инвестирование, у 27,9% достаточно собственных средств, 29,6% недостаточно вникали в тонкости венчурного инвестирования, и 21,4% отметили варианты причин:

- слишком долгий процесс инвестирования;
- неясны возможности и условия;
- не на этой стадии.

Следует отметить, что 27,9% предприятий имеют собственные средства, почти такое количество предприятий не вникали в тонкости венчурного инвестирования.

На вопрос о сложности венчурного инвестирования:

– 9 предприятий ответили, что не считают этот процесс сложным.

– 11 МИПов считают слишком длинным процесс получения инвестирования;

– 6 предприятий считают, что у АО «Венчурная компания» «Якутия» слишком большие требования к предприятиям и проекту;

– 5 считают большим объём документации для сбора;

– 2 считают сложным дальнейшее сотрудничество с венчурной компанией.

Также отметили и другие причины: «недостаток четкой информации, образцов юридических документов или памятки по будущим отношениям», «наличие залога или поручительства», и «большой процент».

Деятельность АО «Венчурная компания» «Якутия» МИПы оценивают в 3,3 балла по пятибалльной шкале.

Таким образом, существуют следующие проблемы:

Таблица 4

Проблематичность с точки зрения пользователей услуг венчурной компании

№	Проблема	Причина
1	Непривлекательность участия в уставном капитале	Данная проблема носит индивидуальный характер, так как, форма финансирования предприятием выбирается в зависимости от его целей, направленности и амбиций. В РС (Я) мало проектов, которые бы относились к категории высокорискованные
2	Длительность процесса	Данная проблема свойственна венчурному инвестированию в целом из-за рискованности денежных вложений и ответственности венчурной компании к выдаче инвестиций. В следствие этого проводится тщательное изучение проектов и документации.
3	Непонимание тонкостей финансирования АО «Венчурная компания» «Якутия»	Условия финансирования АО «Венчурная компания» «Якутия» обговаривает только на заключительном этапе отбора проектов, соответственно, к каждому проекту осуществляется индивидуальный подход
4	Непонимание сути венчурных инвестиций предпринимателями	Внедряющаяся стадия в РС (Я), а также в России в целом. Новый вид финансирования.

Данные проблемы решаемы, носят внутренний характер, прямых конкурентов по участию в уставном капитале АО «Венчурная компания» Якутия» не имеет. По предоставлению долгосрочных займов было выявлено, что у АО «Венчурная компания» Якутия» они выгоднее.

Таким образом, компании следует усилить коммуникационную направленность своей деятельности, что актуально в период стадии внедрения.

Литература:

1. Годовые отчёты компании 2012–2014 гг.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа URL: <http://www.gks.ru/>

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кадровый контроллинг в системе управления персоналом предприятия

Болиева Инга Ахтемировна, кандидат экономических наук, доцент;
Сурхаева Илита Наваговна, студент
Северо-Кавказский горно-металлургический институт (г. Владикавказ)

В статье раскрыто понятие кадрового контроллинга, рассмотрены основные его цели, задачи и функции. Обоснована необходимость применения контроллинга в целях повышения эффективности кадровой политики и деятельности всех служб предприятия в целом.

Ключевые слова: контроллинг, внутрифирменное планирование, человеческий ресурс, производительность труда, обратная связь, HR

HR controlling in the enterprise personnel management system

Bolieva Inga Akhtemirovna
Surkhaeva Ilita Navagovna

In the article the concept of personnel controlling, considered its main goals, objectives and functions. The necessity of the application of controlling in order to improve the efficiency of human resources policy and the work of all services of the enterprise as a whole.

Keywords: controlling, corporate planning, human resources, labor productivity, feedback, HR

В условиях обострения конкуренции повышаются требования к информационной и методической поддержке кадровых решений, технологичности и прозрачности HR-процедур. Возникает острая необходимость в эффективных оценочных механизмах системы управления персоналом как средствах повышения качества менеджмента организации. Один из них — кадровый контроллинг.

Контроллинг персонала — это система внутрифирменного планирования и контроля в сфере работы с человеческим ресурсом, которая помогает «преобразовывать» стратегии в плановые величины и конкретные мероприятия, а также формировать основные положения по управлению персоналом предприятия.

Контроллинг персонала подразумевает разработку и предоставление инструментов для обеспечения факторов увеличения производительности труда на предприятии. Главная задача контроллинга персонала — осуществлять постоянную обратную связь между планированием и анализом планов и отклонений от них.

Роль контроллинга в организации, кадровом планировании, создании информационной системы, проведении исследований эффективности планов, ведении си-

стемы кадровой информации, составлении отчетов по кадрам

Получаемая с помощью кадрового контроллинга информация позволяет периодически оценивать тенденции изменения состава кадров на предприятии; разрабатывать научно обоснованные и комплексные прогнозы и планы потребности в кадрах и на этой основе формировать кадровую работу, согласующуюся с планами социального развития каждого предприятия.

Кадровый контроллинг позволяет интегрировать все аспекты работы по управлению человеческими ресурсами с целями компании для достижения синергетического эффекта. По мнению многих исследователей в области HR и систем менеджмента организации, кадровый контроллинг — это инновационный инструмент, наиболее востребованный в период перехода к информационному обществу, направленный на повышение качества управленческих решений с опорой на неразрывную связь знаний, процессов и компании. В системе управления персоналом он создает информационный контур обратной связи, обеспечивая выполнение HR-задач (Рис. 1.).

Контроллинг персонала — это система внутрифирменного планирования и контроля в сфере работы с челове-

ческим ресурсом, которая помогает «преобразовывать» стратегии в плановые величины и конкретные мероприятия, а также формировать основные положения по управлению сотрудниками. Контроллинг персонала подразумевает разработку и предоставление инструментов для обеспечения потенциала производительности труда на предприятии.

Важнейшими целями кадрового контроллинга являются:

- поддержка кадрового планирования;
- обеспечение гарантии надежности и повышение качества информации о персонале;
- обеспечение координации в рамках функциональных подсистем системы управления персоналом, а также по отношению к другим функциональным подсистемам организации;
- повышение гибкости в управлении персоналом посредством своевременного выявления недостатков и рисков для кадровой работы.

Выделяют следующие основные функции контроллинга персонала:

1. Информационно-обеспечивающая функция — это построение информационной системы, охватывающей все необходимые сведения: производительность, затраты на персонал и т.д. Эта функция реализуется, как правило, посредством создания на предприятии базы данных персонала, с возможностью формирования отчетов.

2. Плановая функция — это получение прогнозной, целевой и нормативной информации, например, определение потребности в сотрудниках (количество, уровень квалификации) для выпуска новой продукции.

3. Управляющая функция — это разработка предложений по устранению негативных тенденций. Например, если возникает отклонение между плановыми и фактическими затратами на обучение на одного работника в год, то служба контроллинга персонала дает рекомендации отделу кадров и финансовому департаменту о корректировке соответствующих планов и бюджетов.

4. Контрольно-аналитическая функция — это изменение степени достижения цели, анализ запланированных и фактических показателей по персоналу. Если отклонения не выходят за рамки интервала, рассчитанного подразделением контроллинга, то управляющие воздействия не нужны. Но если наблюдается обратная тенденция, то данная служба обращается в соответствующие подразделения предприятия и сообщает о тревожных тенденциях. Например, если текучесть кадров остается в пределах допустимых значений (4–5%), но при этом отмечается тенденция к ее росту, то об этом необходимо сигнализировать управлению кадров.

Для реализации перечисленных функций служба контроллинга персонала должна решать следующие задачи:

- предоставлять информацию, сервис и услуги начальнику кадрового отдела;
- проверять эффективность использования персонала за отчетный период (как правило, раз в год). Оценка производится руководством предприятия на основе ме-

тодик и инструментов, разрабатываемых службой контроллинга;

- определять потребность в кадрах в стратегическом, тактическом и оперативном аспектах. Эти расчеты проводятся службой контроллинга персонала на основании следующих данных: стратегический и оперативный план, виды выпускаемой продукции (услуг), их количество, сегменты рынка;

- осуществлять развитие, подбор, стимулирование и увольнение сотрудников, а также менеджмент затрат на персонал.

Современный кадровый контроллинг представляет собой самостоятельное направление финансово-экономической работы, взаимосвязанное с организационно-управленческим «вектором» для принятия оперативных и стратегических (оптимальных) решений.

Стратегический кадровый контроллинг предназначен для обоснования текущих эффективных оперативных решений в условиях рынка и несет ответственность за обоснованность долгосрочных планов. Стратегический контроллинг персонала увязывает перспективы в области работы с персоналом со стратегией управления компанией. Например, если предполагается выход на новые рынки и повышение качества продукции, то должны планироваться мероприятия по привлечению (обучению) высококвалифицированных специалистов.

Оперативный контроллинг персонала реализует тактические мероприятия, ориентируясь на стратегические цели. На оперативном уровне на первом плане стоит задача достижения экономической эффективности использования кадров. Например, измеряются и оцениваются такие показатели, как выработка на одного человека в рублях или натуральных величинах (тоннах, метрах и т.п.), затраты на персонал в структуре производственной или полной себестоимости, денежный поток на одного сотрудника и т.п.

Основное различие между стратегическим и оперативным контроллингом заключается в том, что первый ориентируется на тенденции будущего периода, а второй — на настоящий период.

Также выделяют такие виды кадрового контроллинга как качественный и количественный контроллинг.

Количественный контроллинг персонала направлен на сбор, обработку и исполнение количественных данных, например, численность и состав трудовых ресурсов, уровень и состав затрат на персонал, показатели производительности труда и т.д.

Качественный контроллинг оперирует качественными показателями, как управление мотивацией, управление карьерой и т.д.

Контроллинг сегодня является ответом экономической мысли на беспрецедентное усложнение внешней и внутренней среды функционирования предприятия. Возникает необходимость в целеориентированном управлении, направленном в будущее, на достижение

желаемого состояния. Это приводит к осознанию потребности в обеспечении целенаправленного руководства бизнесом через координацию управленческой системы.

Литература:

1. Беликова, И. П. Кадровый контроллинг в системе управления персоналом предприятия. — № 54. — М.: Экзамен, 2015. — 708 с.
2. Иванесин, Н. М., Варшалин П. К.. Реструктуризация компании и реструктуризация кадровая // Кадровик. Кадровый менеджмент. — 2008. — № 11. — С. 155.
3. Одегов, Ю. Г., Карташова Л. В. Управление персоналом, оценка эффективности — М.: Экзамен, 2004. — 313 с.
4. Пикульский, Г. В. Использование контроллинга в управлении предприятием России. Транспортные процессы: опыт России и Германии. — М.: Каталог, 2003. — 196 с.
5. Контроллинг персонала: функции и задачи // Национальный союз кадровиков. URL: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=9153> (дата обращения: 17.11.2016).
6. 9 главных HR-задач // HR-Portal Сообщество и Публикации. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/kontrolling-v-upravlenii-personalom-organizacii> (дата обращения: 17.11.2016).
7. Сущность, цели, задачи и функции контроллинга персонала // Студопедия. URL: <http://studopedia.org/4-21541.html> (дата обращения: 17.11.2016).

Сплошное и выборочное наблюдение: теоретический аспект

Григорьева Надежда Витальевна, студент
Оренбургский государственный педагогический университет

В данной работе рассмотрены два вида выборочного наблюдения: сплошное и выборочное. Выделены основные положительные стороны каждого метода. Рассмотрена одна из форм сплошного наблюдения и виды выборочного наблюдения. Кратко рассмотрены применение каждого метода в конкретных случаях.

Ключевые слова: статистическое наблюдение, сплошное наблюдение, единовременный учет, выборочное наблюдение, ошибки регистрации

Успех дела сбора качественных и полных данных об исследуемой совокупности, прежде всего, зависит от выбора вида статистического наблюдения. Сама статистика имеет многовековую историю. Она возникла на основе общественных потребностей: подсчет населения, учет земельных угодий, учет имущества. В статистической практике применяются два вида статистического наблюдения. К ним относятся сплошное и выборочное наблюдение. В зависимости от поставленных задач выбирают тот или иной вид наблюдения.

По обхвату объема единиц обследуемой совокупности различают сплошное и несплошное наблюдение.

Сплошное наблюдение — это такой вид наблюдения, в ходе которого обследованию подвергаются все единицы изучаемой совокупности [2, 125 с.]. Сплошное наблюдение является генеральной совокупностью. К примерам сплошного наблюдения можно отнести: перепись населения за определенный период и перепись мелкой промышленности. Текущая статистика, которая базируется на отчетности, относится к сплошному наблюдению. Это может быть из-за того, что она, текущая статистика, в целях контроля выполнения государственного плана

охватывает все без исключения предприятия и организации.

К форме сплошного наблюдения можно отнести единовременные учёты. Единовременный учет—это организованное наблюдение, которое проводится единовременно или же периодически [2, 129 с.]. Данный учёт характеризует массовое явление на определенный момент времени. Применяется он для получения детальных сведений, уточнения данных, которые были получены на основе других источников. Так, например, во время Великой Отечественной Войны в СССР производили единовременный учет служащих и рабочих промышленных предприятий. А все полученные данные были использованы для рационального распределения и использование кадров.

При проведении сплошного наблюдения могут возникнуть ошибки регистрации. Ошибки регистрации—это несоответствие между установленными наблюдениями и фактическими значениями изучаемых величин [2, 131 с.].

В настоящее время различают два вида ошибок: [3]

1. случайные ошибки — это ошибки, которые возникают вследствие различных случайных причин. К таким

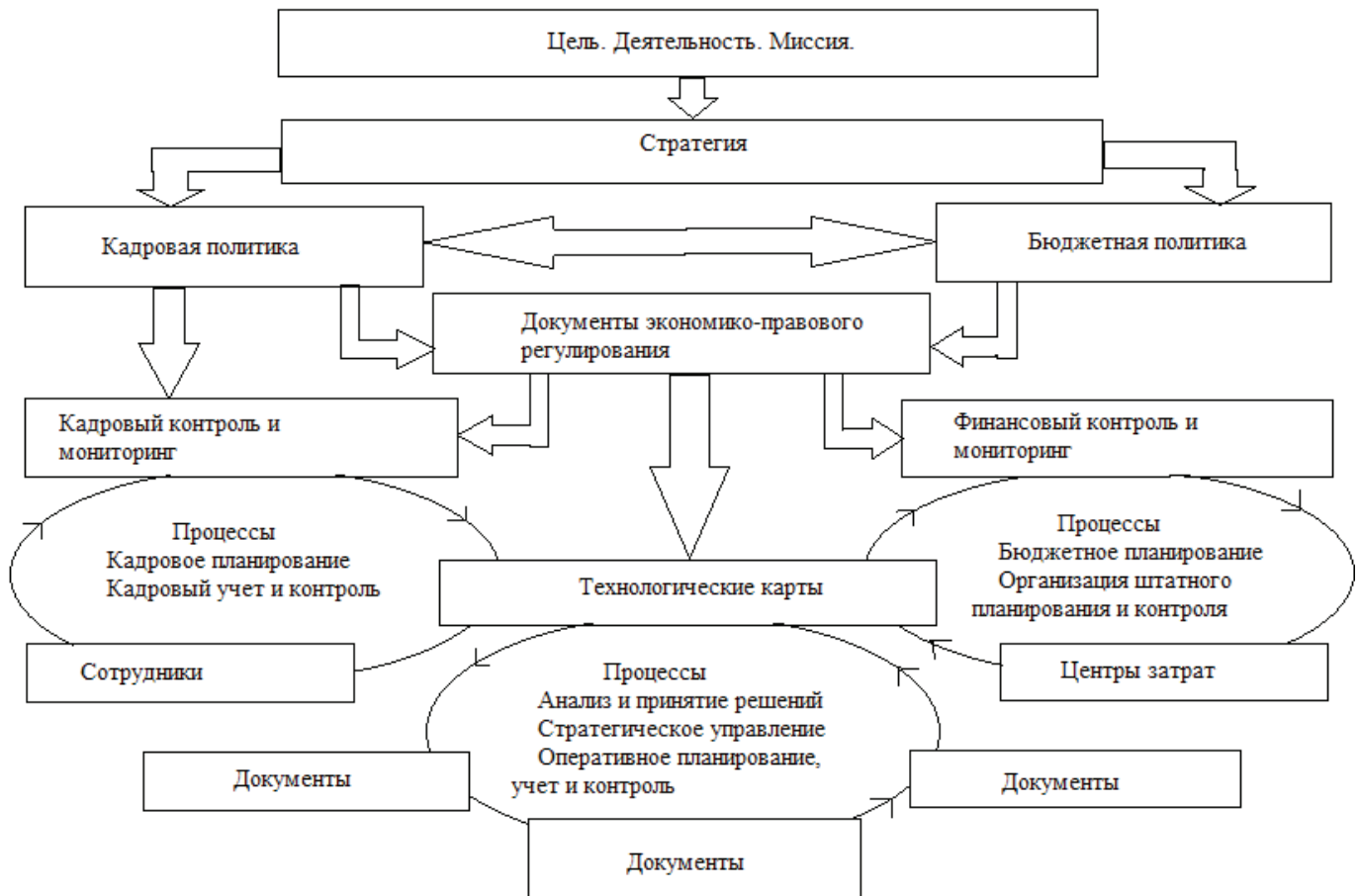


Рис. 1. Модель контроллинга в организации

причинам можно отнести: оговорка опрашиваемого или же перестановка местами цифр;

2. систематические ошибки—это ошибки, которые возникают вследствие определенных причин. К причинам можно отнести, например, округление возраста населения.

Контроль материалов сплошного наблюдения осуществляется с точки зрения полноты охвата объекта и с точки зрения качества. Основная цель сплошного наблюдения — это формирование официальной статистической информации, которая содержит комплексную и детализированную характеристику экономической деятельности хозяйств субъектов. Сплошное наблюдение нужно для того, чтобы улучшить качество социально-экономического прогнозирования, а также выработке мер по повышению эффективности функционирования российской экономики.

Предпосылкой для возникновения сплошного наблюдения является определение подлежащих регистрации признаков.

На сегодняшний день статистическая практика применения сплошного наблюдения ограничена в связи с ее недостатками.

Основные недостатки сплошного наблюдения в статистических исследованиях:

1. высокие затраты трудовых и финансовых ресурсов;
3. низкая своевременность получения данных;

4. возникновение случайных ошибок регистрации;
5. сплошное наблюдение не может обеспечить полное обследование всех единиц совокупности.

Факторы, от которых зависит процент не обследуемых единиц:

1. способ наблюдения;
2. перечень задаваемых вопросов;
3. время года;
4. день проводимого исследования;
5. уровень профессионализма регистратора.

Также для некоторой совокупности данного наблюдения оказывается невозможным. Например, когда обследование приводит к порче изучаемой единицы—исследование качества продукции.

Если мы не можем изучить единицу совокупности с помощью сплошного наблюдения, то мы прибегаем к выборочному наблюдению. В ходе которого обследуются части единиц. Выборочное наблюдение — это вид несплошного наблюдения, при котором характеристика всей совокупности (генеральной) дается по некоторой ее части (по выборке), отобранной в случайном порядке [1, 98 с.]. Выборочное наблюдение имеет несколько положительных сторон в отличие от сплошного наблюдения. Например, представленное наблюдение является наиболее совершенным. Кроме этого выборочное наблюдение является обоснованным научным способом. Теоретиче-

ская основа выборочного метода — это теория вероятностей и закон больших чисел [1, 101 с.]. Ей посвящены работы П.Л. Чебышева, А.М. Ляпунова, П. Лапласа, А.А. Макарова. В этих работах доказывается, что при случайном отборе единиц совокупности среднее значение изучаемого признака в этой совокупности стремиться к характеристикам генеральной совокупности. Иными словами, по величине среднего значения признака в выборочной совокупности можно судить о среднем значении данного признака в генеральной совокупности.

Таким образом, появилась возможность судить о всей генеральной совокупности на основе изучения выборки. Это доказывается тем, что генеральная и выборочная средняя различаются на величину ошибки выборки. Следовательно, задача метода состоит в изучении и измерении случайных ошибок репрезентативности.

Показатели генеральной и выборочной совокупности:

— *Генеральная совокупность* (N) — это совокупность единиц социально-экономического явления, которые обладают изучаемым признаком;

— *Генеральная доля* (p) — наблюдение альтернативных признаков;

— *Выборочная совокупность* (n) — число отобранных для наблюдения единиц генеральной совокупности;

— *Выборочная доля* (ρ) — наблюдение альтернативных признаков.

Рассматриваемое выборочное наблюдение проходит по определенной схеме. Рассмотрим данную схему:

1. На первой стадии идет отбор части единиц совокупности (обычно 5–10% реже до 12–25%);

2. на второй стадии идет регистрация признака у отдельных единиц, которые отобраны с использованием специальных методов;

3. на третьей стадии идет распространение полученных результатов с определенным уровнем вероятности на всю совокупность единиц.

На сегодняшний день существует несколько способов случайного отбора. Они могут различаться схемой отбора единиц из генеральной совокупности, а так же видом указанного метода. В каждом конкретном случае выбор того или иного способа зависит от сущности изучаемого явления, объема совокупности, вариации ее признаков, финансовых возможностей исследователей.

Выделяют две схемы отбора. Первая — это повторный отбор, а второй — это бесповторный отбор. Виды выборочного метода наблюдения различаются по способу организации. К ним относят: собственно случайный, механический, типический и серийный.

Дадим небольшую характеристику каждому виду выборочного наблюдения.

Серийно-случайный отбор. Представляет собой отбор единиц из генеральной совокупности. Отбор происходит случайно при условии вероятности выбора любой единицы из генеральной совокупности. Этот отбор проводится путем жеребьевки, отбора на основе таблиц слу-

чайных чисел и другие. Случайно-серийный отбор может быть как повторный, так и бесповторный.

Механический отбор. Данный отбор предполагает, упорядоченно расположенные единицы совокупности отбирают по одной через определенный интервал. Этот интервал называется — интервал выборки. Этот отбор осуществляется только бесповторным способом. При данном отборе отобранные единицы не имеют вероятностного характера. Случайные ошибки обусловлены наличием случайности в расположении к материалу изучаемой совокупности.

Типичный (районированный) отбор. Представленный отбор имеет свою определенную организацию. На первой стадии генеральная совокупность разбивается на однородные группы. А уже на второй стадии из каждой выделенной группы в случайном порядке или же механически отбираются отдельные единицы. Выбирается, как правило, в объеме, пропорциональном численности единиц по группам в генеральной совокупности.

Серийная (гнездовая) выборка. Данная выборка обеспечивает наименьшую репрезентативность. Является наименее трудоемким способом организации отбора. В серийной выборке выбираются целые серии. Внутри отобранной серии обследуют все единицы совокупности. Данный отбор удобен в том случае, когда единицы совокупности объединены в небольшие группы.

Задачи, которые возникают при применении выборочного наблюдения: [4, 81 с.]

— для точности результатов, с заданной вероятностью, определяют объема выборки;

— определение возможного предела ошибки репрезентативности, гарантированного с заданной вероятностью, и сравнение его с величиной допустимой погрешности;

— определение вероятности того, что ошибка выборки не превысит допустимой погрешности.

Если сравнивать сплошное и выборочное наблюдение, то можно заметить, что выборочное наблюдение имеет больше преимуществ перед сплошным наблюдением. Кратко рассмотрим основные преимущества выборочного наблюдения.

Преимущества выборочного наблюдения: [4, 93 с.]

— это конечно же экономия затрат труда и средств;

— предупреждение порчи;

— уничтожения обследуемых единиц.

Таким образом, на основе всего сказанного, можно сделать вывод, о том, что в статистическом наблюдении выделяю выборочное и сплошное наблюдение. В зависимости от целей и поставленных задач, выбирают тот или иной вид наблюдения. Каждый вид наблюдения имеет свою определенную характеристику и изучает различные статистические единицы. С помощью сплошного наблюдения можно изучить, например, перепись населения, а с помощью выборочного наблюдения можно изучить, качество продукции.

Литература:

1. Багат, А. В., Конкина М. М., Симчера В. М., Бармотин А. В. Статистика: учебное пособие. М.: финансы и статистика, 2008. 389 с.
2. Годин, А. М. Статистика: учебник для бакалавров. М.: Дашков и Ко, 2014. 412 с.
3. Донскова, Л. И. Статистика: теория и практика: учебное пособие для студентов направления «Менеджмент» и «Экономика». М.: Нижневартковский Гуманитарный Университет, 2012. 275 с.
4. Шелобаева, И. С., Шелобаев С. И. Статистика: Практикум: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2012, 208 с.

Научные подходы к антикризисному управлению предприятием

Журиха Анастасия Михайловна, бакалавр

Воронежский государственный архитектурно-строительный университет

В статье отражены понятия: антикризисное управление предприятием, рассмотрены характерные особенности антикризисного управления, выделены научные подходы к пониманию сущности антикризисного управления, рассмотрено антикризисное управление как двоякий процесс: управление уже функционирующим предприятием и управление развитием предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, диагностика, несостоятельность, жизненный цикл предприятия, факторы кризиса

Нестабильная экономическая ситуация в России в настоящее время, да и в мире в целом, обуславливает принятие руководителями предприятий решений в условиях неопределенности, поэтому антикризисное управление широко применяется в отечественной управленческой практике. Но до сих пор его содержание в российской управленческой и экономической науке не достаточно конкретизировано. Это связано, во-первых, с тем, что для многих российских организаций понятие «кризис» стало обычным явлением, и трудно дать специфическое определение антикризисного управления, раскрыть его сущность. Во-вторых, в российской управленческой практике появление понятия антикризисного управления, совпало с возникновением института банкротства. В-третьих, в российской бизнес среде отсутствует общепринятое понимание целей и задач антикризисного управления.

Итак, понятие антикризисного управления является дискуссионным и трактуется по-разному: как управление предприятием в период кризиса мировой экономики; как проведение антикризисных процедур на предприятии-должнике; как управление нерентабельным предприятием, стоящим на грани банкротства; как минимизация негативных последствий, преодоление кризисного состояния с наименьшими потерями; как управление, целью которого является прогнозирование кризисных явлений и их предупреждение. Описанные подходы к пониманию антикризисного управления отражают его сущность, но не в полной мере. Одни подходы обращают внимание на выявление кризиса, другие — на устранение его последствий.

С. Г. Беляева, В. И. Кошкина, К. В. Балдин, О. Ф. Быстов, А. В. Рукоусев определяют цели антикризисного управления как проведение соответствующих процедур,

закрепленных в федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» [3, с. 170]. Закон определяет банкротство как неспособность экономического субъекта выполнить требования кредиторов и решить финансовые проблемы предприятия [1]. Вместе с тем факторы возникновения кризисных явлений на предприятия могут быть различны: внешние (социально-экономические, политические, рыночные) и внутренние (операционная, инвестиционная, финансовая деятельность). С. В. Валдайцев, Н. Л. Маренков, В. В. Касьянов, Р. А. Попов трактуют сущность антикризисного управления как преодоление предприятием кризисных явлений с минимальными потерями [5, с. 140]. В частности, Р. А. Попов указывает, что антикризисное управление «это характерная управленческая деятельность в период кризисного состояния организации» [9, с. 27].

В. Г. Крыжановский, Н. В. Родионова, И. К. Ларионов, А. А. Крушинский, А. Н. Пыткин, Ю. А. Малышев отмечают, что, помимо преодоления кризисных явлений, необходимо осуществлять прогнозирование, предупреждение и профилактику кризисных явлений в деятельности предприятия. Так же проводить непрерывную диагностику состояния предприятия в целях предупреждения кризиса путем анализа его предпосылок [8, с. 100]. Н. В. Родионова отмечает, что антикризисное управление — это деятельность организации «по разработке и проведение руководством предприятия экономической политики по предупреждению нерентабельности хозяйствующей экономической единицы, а в случае ее наступления — по оздоровлению состояния предприятия» [10, с. 77].

Некоторые исследователи: А. Г. Грязнова, Э. М. Коротков, Г. Ф. Остапенко, Д. В. Петухов и др., в своих

определениях обращают внимание на созидательную сущность кризиса, так А. Г. Грязнова пишет: «Антикризисное управление — это система управления организацией, имеющая комплексный, характер и направленная на недопущение или ликвидацию негативных для предприятий явлений путем использования всего управленческого потенциала, разработки и проведения на предприятии специальной программы, которая имеет стратегический характер, и позволяет ликвидировать временные трудности, сохранить и приумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы» [6, с. 101].

Зарубежные исследователи разделяют мысль о том, что организация как система, проходя кризисный момент в своем развитии, либо прекращает существование, либо переходит в новое, более устойчивое состояние. И. Шумпетер указывал, что кризисные явления, разрушая экономику, формируют предпосылки преодоления критической фазы цикла [11, с. 230]. И. Ансофф выделяет два различных процесса в структуре антикризисного управления: антикризисное управление при уже наступившем кризисе, «реактивное антикризисное управление»; антикризисное управление в целях предотвращения кризиса «априорное (опережающее, упреждающее, превентивное) антикризисное управление» [2, с. 200].

Обобщая вышесказанное, отметим, что сущность эффективного антикризисного управления состоит из трех ключевых моментов: заблаговременное выявление и предупреждение кризиса; ликвидация кризисного состояния с минимальными потерями; определение новой управленческой стратегии и использование факторов кризиса на благо последующего развития. В настоящее время особенно значимым становится последний момент. Таким образом, эффективное антикризисное управление

становится системой мер, способной задать качественно новый уровень работы предприятия.

Предприятие как хозяйственная единица имеет две стороны своего существования — функционирование и развитие. Функционирование — это поддержание жизнедеятельности системы, ее стабильности; развитие — это приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность в условиях переменной среды. Кризисы возникают по причине несбалансированности между функционированием и развитием, поэтому антикризисное управление трактуется как одна из составляющих системы управления предприятием в целом [7, с. 101].

Антикризисное управление развитием предприятия осуществляется с помощью специальной стратегической программы, описанной А. Г. Грязновой «априорное (опережающее) антикризисное управление применяется уже при наличии слабых сигналах о грядущей опасности, в это время экономическое состояние организации еще позволяет осуществлять инвестиции в производство и обеспечивать повышение рост конкурентоспособности изделий предприятия. При этом основное внимание уделяется росту темпов изменения ассортимента, модернизации производственной системы, обеспечению быстроты реагирования на изменение спроса [6, с. 103].

Таким образом, в экономической науке нет общепринятого определения антикризисного управления, поэтому можно признать наличие двух подходов: 1) управления в период кризиса; 2) комплексного управления с момента возникновения предприятия. Два подхода нераздельны так же, как функционирование и развитие предприятия. Но в новых экономических условиях использование факторов кризиса для дальнейшего развития будет определять эффективность антикризисных мер и способность организации соответствовать мировому уровню и занимать высокие конкурентные позиции.

Литература:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (с изм. от 13.07.2015 № 215-ФЗ) [Электронный ресурс] Российская газета [сайт] [2016]. URL: <http://www.rg.ru> (дата обращения 24.11.2016)
2. Ансофф, И. Стратегическое управление: Учебник для вузов. — М.: Экономика, 2009. — 519 с.
3. Балдин, К. Б., Быстров О. Ф., Рукоусев А. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учебное пособие. — М.: Дашков и КЧ, 2015. — 316 с.
4. Баринов, В. А. Антикризисное управление: Учебник для вузов. — М.: ФБК-ПРЕСС, 2015. — 488 с.
5. Валдайцев, С. В. Антикризисное управление на основе инноваций: Учебное пособие. — М.: ТК «Велби», 2016. — 312 с.
6. Грязнова, А. Г. Антикризисный менеджмент: Учебное пособие. — М.: Тандем, 2009. — 280 с.
7. Кондратьева, К. В. Состояние и проблемы развития антикризисного управления на предприятиях промышленности // Вестник Пермского университета. — 2014. — Выпуск № 4. — С. 99–107.
8. Кошкин, В. И., Белых Л. П., Беляев С. Г. и др. Антикризисное управление: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 230 с.
9. Попов, Р. А. Антикризисное управление: Учебник для вузов. — М.: Высшая школа, 2015. — 429 с.
10. Родионова, Н. В. Антикризисный менеджмент: Учебное пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 223 с.
11. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития: Монография. — Пер. с англ. — М.: «Директмедиа Паблшинг», 2008. — 400 с.

Основные проблемы применения трансфера технологий в России в условиях экономического кризиса

Кривошеев Сергей Владимирович, старший преподаватель
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Переход экономики России на новый инновационный путь развития предполагает значительный и кардинальный рост производительности труда, обновление производственных мощностей, в том числе и на основе внедрения новых технологий, увеличения выпуска наукоемкой, конкурентоспособной продукции, реализации новых форм интеграции науки и производства. Важным условием выполнения этого перехода является трансфер технологий.

Ключевые слова: трансфер технологий, центр трансфера технологий (ЦТТ), инновационный путь развития

В России понятие «трансфер технологий» появилось сравнительно недавно. В этом словосочетании «трансфер» означает переносить, передавать, а под «технологией» в данном контексте понимаются как результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, так и инновационная продукция. Т. е. трансфер технологий — это процесс передачи результатов исследований и разработок, знаний для какого-либо их использования.

По данным статистики импорт технологий в России значительно выше, чем его экспорт. Например, это касается производства пищевых продуктов, целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности, химического производства, производства прочих неметаллических минеральных продуктов, металлургии. Из этого следует, что, одним из приоритетных направлений развития государства должен является трансфер технологий внутри России. [3]

Как уже было отмечено ранее, для инновационного развития и развития трансфера технологий в России, необходимо увеличить интенсивность обмена наукоемкой продукции. Согласно оценкам, инновационная активность в сфере технологических инноваций является одним из ключевых индикаторов инновационной деятельности, характеризующих потенциал технологической модернизации и инновационного развития экономики России.

В большинстве областей экономики эта активность невысока как в силу экономического кризиса, а также действия режима санкций и контрсанкций, так и в силу следующих причин:

- ученые-разработчики, как правило, не знают рынка и вряд ли даже отдаленно представляют, как полученные ими научные результаты могут быть трансформированы в рыночный продукт;
- экономические агенты рынка (менеджеры компаний) практически не знакомы с характером современной науки, структурой и важнейшими направлениями ее деятельности, прорывными достижениями. Они не всегда могут судить о достоверности научных результатов, предлагаемых для реализации, и их технологической эффективности;

- государство (в лице политиков и технических экспертов), призванное устанавливать правила трансфера технологий, слабо представляет себе реальную атмосферу жизни научных лабораторий, условия проведения исследований и разработки технологий, возможные последствия внедрения принимаемых законодательных положений для производства научного знания и его коммерциализации.

Определяющей особенностью передачи результатов научных исследований для их освоения является создание и развитие коммерческих форм взаимодействия науки и производства. Анализ опыта ведущих зарубежных фирм показывает, что рыночная инфраструктура трансфера технологий имеет довольно сложную институциональную структуру. В нее входит: [1]

- университетская лаборатория;
- неприбыльный венчурный фонд;
- фирма венчурного капитала, финансирующая начало производства;
- небольшая инновационная компания, получающая основную часть прибыли (или быстро разоряющаяся) в первые годы появления нового продукта на рынке;
- крупная компания, производящая соответствующий продукт в массовых количествах.

Без трех промежуточных звеньев между научной лабораторией и массовым производством (которых у нас в стране в большинстве случаев нет) эффективность передачи технологий будет минимальной или нулевой.

Можно сделать вывод, что у России, еще до появления санкций, имелись проблемы (например, слабая инфраструктура регионов), мешающие внедрению новых решений. Одновременно, необходимо отметить, что сфера трансфера технологий, несмотря на множество ограничивающих факторов, начинает развиваться в России. К таким факторам относятся и не возможность субъектов трансфера технологий действовать в одиночку, и неспособность оценивать необходимость и эффективность инновации, и неэффективность создания научно-исследовательских центров. Безусловно, также необходимо иметь в виду и финансовую составляющую внедрения техно-

логии на предприятии, способность фирмы профинансировать технологию с помощью дешевых источников заемного капитала и при этом извлечь из этого выгоду. Но при этом имеются и преимущества такие как например высокообразованные кадры, обладающие знаниями и опытом создания и применения технологий в различных отраслях экономики, во многих из которых Россия является лидером. Существует несколько принципов, тесно связанных между собой и способствующих успешной адаптации технологий.

Первое — это информированность. Важно не просто знать о существовании отдельных технологий, а анализировать и понимать, каким образом могут взаимодействовать современные решения вновь возникающих компаний. Это понимание позволит адаптировать технологии друг к другу.

Второй важный шаг — получение доступа к технологиям. Имеется в виду не только закупка технологии, но и возможность интегрировать их в цепочки поставок. Да, в условиях санкций имеются определенные ограничения доступа к технологиям, но есть основания полагать, что эти барьеры не настолько серьезны, чтобы оправдывать ими проблемы по трансферу технологий в промышленность России.

Третий важный момент — инфраструктура. Ее наличие позволяет распространять технологии не только в ключевые города, но и повсюду, где находятся предприятия. Конечно, инфраструктура требует больших вложений, но это необходимая составляющая.

Четвертое — законодательство. Недостаточно только иметь технологии. Важно, чтобы нормативно-правовой механизм позволял их внедрять. Например, сфера применения искусственного интеллекта требует серьезного правового регулирования.

Пятое — наличие серьезных экономических стимулов для трансфера технологий.

Шестое — возможность обеспечить защиту собственности. При создании технологии и выведении ее на рынок пока компания, ее создавшая, является пионером, она имеет конкурентные преимущества.

Седьмое — наличие рабочей силы, способной работать с технологией. В России выпускается больше инженеров, чем в других странах мира, но существует процесс старения рабочей силы. Молодежи очень важно, на каких рабочих местах она будет трудиться. Гораздо проще привлекать молодые кадры на работу в промышленность, если им создаются необходимые условия.

К сожалению, в России (за исключением некоторых отраслей) практика трансфера технологий не получила пока должного распространения. Еще лет пятнадцать назад в случае необходимости в том или ином продукте даже не задумывались о подобной проблематике, и нужная продукция просто импортировалась. В начале 2000-х пытались решить вопрос через локализацию производств и с помощью привлечения прямых иностранных инвестиций. Но массовый характер система локализации

не приобрела, а главное — с помощью этого инструментария нельзя надеяться на репликацию успеха, поскольку собственных компетенций российские компании не приобрели. Чтобы такое больше не повторялось, России и нужен трансфер технологий.

По мнению президента России, Владимира Путина передача технологий является сейчас одним из приоритетных направлений: «Недавно прозвучала идея наладить эффективную систему трансфера зарубежных технологий. У нас есть опыт успешной передачи технологий фармацевтики, автомобилестроения, производства потребительских товаров, но важно поставить такую работу на системную основу, задействовать капиталы институтов развития». На этом пути предстоит преодолеть немало барьеров и, конечно, здесь нужно найти механизмы мотивации доноров технологий, чтобы они переносились в Россию, как через возможные форматы совместных предприятий, так и через лицензионные соглашения.

Одним из путей успешного трансфера технологий можно считать создание и функционирование центра трансфера технологий (ЦТТ).

Основные направления работы ЦТТ:

- 1) упорядочение, оценка и защита имеющейся интеллектуальной собственности в вузе/НИИ;
- 2) активное продвижение информации о разработках, ОИС, имеющих коммерческий потенциал;
- 3) оказание информационных, финансовых, маркетинговых и иных консультаций разработчикам и потенциальным покупателям интеллектуальной собственности для устранения препятствий в коммерциализации технологий;
- 4) привлечение заказов на исследования из коммерческого сектора, как из российских, так и зарубежных внебюджетных фондов;
- 5) развитие делового партнерства с российскими и зарубежными компаниями, занимающимися трансфером технологий и академическими учреждениями.

Эффективность деятельности ЦТТ должна определяться результатами, достигнутыми в соответствии с подготовленными бизнес-планами трансфера технологий. Тем не менее, можно выделить несколько ключевых критериев оценки деятельности ЦТТ:

1. Полученный доход от коммерциализации (по видам доходов).
2. Размер привлеченного финансирования в исследования и разработки за счет дополнительных источников.
3. Количество созданных новых компаний, основанных на технологиях вуза/НИИ.
4. Количество поданных заявок на патенты/количество полученных патентов.

Кроме указанных критериев, эффективность работы ЦТТ можно дополнительно оценить с помощью следующих показателей: объем оказанных консультационных услуг разработчикам (в часах либо в количестве человек); количество обученных сотрудников/студентов по основам коммерциализации (защите объектов интеллектуальной

собственности и т.д.); количество выявленных разработок; количество подготовленных бизнес-планов и др.

Если при создании ЦТТ была получена помощь региональной администрации, то в целях отчётности важно было бы дополнительно собирать следующую информацию: количество созданных новых рабочих мест; количество лицензий проданных местным компаниям; объем выполненных НИОКР для местных компаний; общий размер финансирования, привлеченного из государственных источников: количество и размер выигранных грантов и проектов, профинансированных из регионального бюджета; количество международных контрактов и суммы, полученные по этим контрактам. Все это позволяет оценить эффективность работы не только ЦТТ, но и, в конечном счете, эффективность инвестиций в научные исследования и разработки [2]

В условиях рыночных отношений ЦТТ действует в окружении других субъектов рынка, в частности можно выделить следующие основные субъекты трансфера технологий:

- органы регионального и государственного управления и контроля;
- организации, создающие и использующие новые технологии;
- авторы новых технологий в виде результатов интеллектуальной деятельности;
- инвесторы, участвующие в создании и использовании интеллектуальной собственности, а также в организации промышленного выпуска новой продукции;

Литература:

1. Медынский, В. Г., Скамай Л. Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 589 с.
2. Рогова, Е. М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера. — СПб.: Изд-во СПб-ГУЭФ, 2015. — 198 с.
3. Агеева, Е. П. Проблемы трансфера технологий в России // Инновации в науке: сб. ст. по матер. XXXI междунар. науч. — практ. конф. № 3(28). Часть II. — Новосибирск: СибАК, 2014.

Малый бизнес в современной России

Купрякова Анастасия Владимировна, студент
Санкт-петербургский государственный экономический университет

В статье рассматривается положение малого предпринимательства в современной России, его особенности, недостатки, преимущества, проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предпринимательство, бизнес, малый бизнес, предприятие

Малый бизнес это коммерческое частное предприятие, которое отвечает индивидуальным критериям, характерным для каждого отдельного государства и отрасли. В современном мире этот вид предприниматель-

– производители-«конкуренты», выпускающие конкурентную продукцию (услуги) на основе собственных разработок или аналогичных технологий;

– производители-«пираты», осуществляющие не-санкционированное использование объектов интеллектуальной деятельности и выпускающие поддельную продукцию.

В настоящее время еще не сформирована универсальная модель функционирования центра трансфера технологий. Но все же положительный опыт говорит о том, что создание центров трансфера технологий является основой инфраструктуры передачи технологий: финансовой поддержки со стороны государства и частных инвесторов; законодательная база, регулирующая деятельность передачи технологий; квалифицированный персонал. Эти обстоятельства приобретают особую актуальность, учитывая нарастание трансрегиональных и континентальных интеграционных процессов.

Главной задачей центров трансфера технологий является активное внедрение инноваций в отрасли промышленности.

Основными функциями являются оперативное предоставление информации, продвижение технологических разработок, проведение различных переговоров, развитие института интеллектуальной собственности. В целях обеспечения благоприятных условий инновационной инфраструктуры развитие трансфера технологий в России вполне вероятно, и центр трансфера технологий может стать формой организации данного процесса.

ства является неотъемлемым элементом рыночной системы хозяйствования, экономики и жизни общества в целом. В России малый бизнес является главным критерием роста уровня качества жизни, эффективности

производства и заполнения рынка необходимыми товарами и услугами. Ссылаясь на Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, численность

малых предприятий в России представлена в Таблице 1. К малым предприятиям относятся фирмы, подходящие по критериям Таблицы 2.

Таблица 1

Численность малых предприятий в РФ по федеральным округам на 01.08.2016

Регион	Всего	Из них					
		Юридических лиц			Индивидуальных предпринимателей		
		Всего	Из них		Всего	Из них	
Микро предприятие	Малое предприятие		Микро предприятие	Малое предприятие			
Российская Федерация	5,503,413	2,574,375	2,335,579	238,796	2,929,038	2,900,085	28,953
Центральный ФО	1,628,464	890,740	803,309	87,431	737,724	731,213	6,511
Северо-Западный ФО	627,485	355,055	323,180	31,875	272,430	269,894	2,536
Южный ФО	567,995	171,350	155,424	15,926	396,645	393,304	3,341
Северо-Кавказский ФО	188,258	43,594	39,478	4,116	144,664	143,808	856
Приволжский ФО	1,012,628	454,689	410,518	44,171	557,939	551,158	6,781
Уральский ФО	480,634	231,873	212,380	19,493	248,761	245,914	2,847
Сибирский ФО	651,624	297,521	272,275	25,246	354,103	350,085	4,018
Дальневосточный ФО	245,056	103,617	94,742	8,875	141,439	139,652	1,787
Крымский ФО	101,269	25,936	24,273	1,663	75,333	75,057	276

Таблица 2

Критерии малых предприятий на 2016г

Категория субъектов МП	Занятость на предприятии	Доход предприятия
Микро-предприятие	< 15 человек	< 120 млн руб.
Малое предприятие	16–100 человек	< 800 млн руб.

В Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» говорится, что настоящий закон направлен на реализацию установленного Конституцией РФ права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Этим положением установлена экономическая и социальная роль малого предпринимательства.

Ссылаясь на опыт развития малого бизнеса в нашей стране, можно выделить следующие преимущества:

1. *Эластичность, быстрота и эффективность в принятии решений.* Преимуществом малого бизнеса является оперативное реагирование на возникающие ситуации, так как отсутствует большинство посредствующих элементов. Все решения бизнесмен принимает самостоятельно.

2. *Сравнительно невысокий размер стартового капитала.* Чтобы открыть свой бизнес бывает достаточно соб-

ственных сбережений, займа и государственных субсидий. Более того, в нашей стране проводится политика поддержки малого бизнеса путём внедрения программ стимулирования.

3. *Качество услуг.* Малые предприятия предоставляют более качественный уровень сервиса, нежели крупные компании. В малом бизнесе предприниматель гораздо ближе к конечному потребителю.

4. *Мобильность.* Малые фирмы более мобильны, если возникают обстоятельства, при которых необходимо сменить местоположение.

5. *Легкость в управлении.* В связи с небольшими размерами, малыми фирмами управлять легче, чем большим: за движением финансовых потоков, учётом товарно-материальных ценностей и отчетностью перед государством владельцам малого бизнеса следить не так сложно, как крупным предпринимателям.

6. *Гибкость структуры.* Малый бизнес может быстрее реагировать на перемену рыночной ситуации, пе-

ренаправить свое производство, внести изменения, в отличие крупных компаний, где такие решения могут занимать месяцы. Малое предпринимательство эластичнее, чем крупные корпорации.

Эти преимущества определяют эффективность малого бизнеса. Однако, в последнее время малое предпринимательство стало занимать более слабую позицию по сравнению со средним и крупным бизнесом. Это может быть обусловлено рядом недостатков этого вида предпринимательства:

1. *Угроза во время кризиса.* Во время экономического спада малым фирмам очень непросто сохранить своё существование. Им намного сложнее получить помощь от государства в условиях экономического кризиса, и именно они банкротятся в первую очередь.

2. *Ограниченность финансовых средств.* Одним из самых явных недостатков малого предпринимательства является невысокий размер капитала. Ограниченность финансов сдерживает развитие малых фирм. Это сказывается на инвестициях в инновации, объемах производства и маркетинговом бюджете.

3. *Недоверие банков.* Кредит на малый бизнес получить намного сложнее, чем на крупный или средний. Малые фирмы вызывают у банков сомнения в платёжеспособности и стабильности.

4. *Операционные издержки.* При производстве товара у малых фирм операционные издержки будут выше, чем у крупных корпораций, которые пользуются эффектом от объёма производства.

5. *Возможность поглощения.* Крупные корпорации могут поглощать малые фирмы, чтобы устранить потенциальных конкурентов.

6. *Лицензии и разрешения.* Малым фирмам труднее получить государственные разрешения, лицензии и патенты, чем крупным компаниям.

7. *Угроза от крупных фирм.* Крупная компания имеют более солидный уставной капитал, узнаваемость бренда, более известную торговые марки.

Все эти недостатки приводят к проблеме реализации потенциала малых предприятий в России. Основная цель потенциала малого бизнеса — это воспроизводство. Возможности производства непосредственно зависят от ресурсов, находящихся в распоряжении у малых фирм. Ими являются *финансовые, кадровые, технические, информационные, материальные и управленческие* ресурсы. Под потенциалом фирмы подразумевается степень использования этих ресурсов.

Основными общими проблемами в сфере малого предпринимательства являются:

1. Лимитированный сбыт товара из-за низкого платёжеспособного населения;

2. Инвестиционные ограничения и дефицит первоначального капитала.

Также существуют следующие серьёзные препятствия, сдерживающие развитие малых фирм:

Несовершенная или отсутствующая в некоторых аспектах малого бизнеса законодательная база. Нет

единой законодательной основы деятельности российских малых фирм. Также в нашей стране для них законодательно существуют жёсткие регламенты, суровые налоги и штрафы, в случае неуплаты. Малым фирмам приходится проходить множество проверок, что значительно тормозит процесс развития предприятия.

Нехватка кадров. В России существует серьёзная проблема дефицита персонала в малом бизнесе, так как обучение в этой сфере происходит на недостаточно высоком уровне, а заработной плате на малых предприятиях сложно конкурировать с заработной платой больших корпораций.

Трудности с арендой и оборотными средствами. Высокая плата за аренду нежилых помещений является достаточно острой проблемой для малых предпринимателей.

Нехватка финансовых и сырьевых ресурсов. Из-за повышенного риска банкротства малого бизнеса банки часто отказывают малым предпринимателям в кредитах, они сомневаются в платёжеспособности фирмы в будущем. Также бизнесменам трудно найти дополнительные финансовые инвестиции. Инвесторы, в особенности состоятельные и солидные, предпочитают делать вложения в крупные корпорации.

Отсутствие спроса среди населения. Малые предприятия не могут производить продукция в больших количествах, но и ориентироваться на узкий круг потребителей им также не выгодно, поэтому спрос на товары малых фирм сравнительно невелик. Помимо этого, затраты на производство продукции малого бизнеса бывает выше, чем у крупных корпораций, и материальное состояние население не позволяет приобретать более дорогие товары, что приводит к простаиванию фирм.

Несмотря на все эти проблемы, малый бизнес является движущей силой экономики России, поэтому для его поддержки и развития государство реализует разнообразные стимулирующие программы, такие как: «Кредитование коммерческими банками субъектов малого и среднего предпринимательства»; «Сертификация»; «Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере ремесленничества и народных художественных промыслов»; «Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на создание и (или) развитие групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста»; «Поддержка социального предпринимательства»; «Выставочно-ярмарочная деятельность»; «Субсидирование части арендных платежей субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих производственную деятельность в области легкой промышленности» и другие.

Государство должно уделять больше внимания законодательной базе этой сферы экономики. Необходимо наличие законов, учитывающих более разнообразный спектр возможных ситуаций. Выделенные государством ресурсы должны в большей мере быть направлены на страхование и представление гарантий под кредит.

При осуществлении мер поддержки малого бизнеса должно быть предусмотрено создание эффективных институтов инвестиционного и венчурного предпринимательства, товарного рынка и рынка ценных бумаг, а также института рыночной инфраструктуры.

Стоит уделить больше внимания подготовки и переквалификации предпринимательских кадров, привлечь в эту сферу социально активное население. Также необходимо

привлечь иностранных инвесторов и развивать внешнеэкономическую деятельность малого бизнеса.

В целом в современной России есть все предпосылки для развития малого бизнеса. При достаточной защите со стороны государства и необходимых вложениях инвестиций, развитие малого предпринимательства остаётся лишь вопросом времени.

Литература:

1. Соснаускене, О. И. Малые предприятия: регистрация, учет, налогообложение: практ. Пособие / О. И. Соснаускене, Т. Ю. Сергеева. — Москва: Омега — Л, 2007. — 256 с.
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства — Федеральная налоговая служба — https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/regbusiness/#t3
3. Полякова, Е. А. Об оценке экономического потенциала малого бизнеса / Е. А. Полякова // Бухгалтерский учет. — 2007. — № 3. — С. 63–65.
4. Программы поддержки малого бизнеса — Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга — http://gov.spb.ru/gov/terr/reg_kurort/biznes/programmy-podderzhki-malogo-biznesa/
5. Акимов, О. Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 192 с.

Содержание и классификация принципов управления предприятием, особенности их применения в современной экономической среде

Новопашина Анжела Александровна, студент

Северный (Арктический) Федеральный Университет имени М.В. Ломоносова (г. Архангельск)

В статье рассматриваются основные принципы управления предприятием, раскрывается их сущность. Приведена одна из классификаций принципов управления, а также особенности применения принципов управления в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: *принципы управления, классификация принципов управления*

С тех пор, когда управление стало выделяться в особый вид деятельности, осуществляемой на предприятии или в организации, представления о сути управленческой деятельности и принципах её ведения значительно изменялись множество раз. Различные подходы к управлению развивались по мере становления общественных отношений, изменения форм предпринимательской деятельности, появления инновационных производственных технологий и возникновения новых средств связи и способов обработки информации.

Искусство управления несёт в основе целую систему базовых положений и принципов, опирающихся на законы, изучаемые другими, связанными с управлением науками. Принципы управления определяют структуру управляемой системы, методы воздействия на коллектив, формируют мотивацию персонала. Процесс управления не может полагаться только на интуицию или талант руководителя. Это искусство основывается на теоретической базе, накопленной за продолжительное время, а именно на принципах и законах управления.

Принципы управления определяют стратегию руководства предприятием и его структурными подразделениями. На основании выработанных принципов управления вносятся корректировки в постановку цели предприятия, уточняются приоритеты.

Исследование принципов управления в настоящее время является актуальной темой, так как в современных условиях, не опираясь на изученные, обоснованные и проверенные практикой принципы управления, невозможно обеспечить эффективное функционирование и рост объемов деятельности предприятия.

Существует множество определений принципов управления. Так, например, Герчикова И.Н. определяет принципы управления как «общие закономерности, в рамках которых реализуется взаимоотношения между различными структурами управленческой системы, отражающиеся при постановке практических задач управления» [1, с. 174].

Различными российскими и зарубежными авторами в совокупности приводится более тридцати принципов

управления. При этом в процессе развития экономических отношений некоторые принципы управления, характерные для экономики планового типа, утратили свою значимость. Одним из таких является принцип демократического централизма, который заключается в полномочиях трудящихся, их инициативы, подотчетности руководства работникам. Но на смену таковым сформировались новые принципы управления, применимые к рыночной экономической системе.

Перейдём к изучению различных групп принципов управления предприятием. Рассмотрим такую классификацию, которая предполагает разделение всех принципов управления на общие, частные и специальные.

Общие принципы — это универсальные принципы, которые характерны практически для любых видов организационных систем. Общие принципы относятся ко всем компонентам системы. Рассмотрим их:

1. Научная обоснованность управления. Данный принцип означает, что научный подход к управлению предприятием требует комплексного изучения множества факторов, влияющих на эффективность функционирования организации.

2. Системный подход к решению управленческих задач — требует рассмотрения организации как совокупности взаимосвязанных, взаимозависимых и постоянно взаимодействующих друг с другом элементов, таких как персонал, структурные подразделения, задачи и технологии, ориентированные на достижение целей.

3. Принцип оптимальности управления — означает установление организацией такого требования, как достижение целей управления с минимально возможными затратами времени, ресурсов и денежных средств.

4. Компетентность — понимание менеджером деятельности объекта управления.

5. Демократизация управления. Такой принцип возник в связи с возрастанием роли социальных факторов. Требуется удовлетворения интересов собственников, руководителей, трудового коллектива и отдельных работников организации на справедливой основе.

6. Принцип стимулирования. Означает, прежде всего, мотивацию трудовой деятельности на основе использования материальных и моральных стимулов.

7. Регламентация. Заключается в развернутой системе правил и норм, определяющих порядок работы организации и ее отдельных структурных подразделений.

8. Формализация. Предусматривает закрепление норм и правил деятельности организации с помощью приказов, указаний и распоряжений руководителя, а также в виде положений о конкретных структурных подразделениях и должностных инструкций.

Таким образом, выше рассмотрены основные и наиболее универсальные принципы, относящиеся к категории общих принципов. Говоря о применении общих принципов управления в современных экономических условиях, следует отметить то, что они успешно применяются в компаниях в настоящее время. Например,

в одной из крупнейших нефтяных российских компаний — в компании «Лукойл» применяются принципы системного подхода, регламентации и формализации, так как процессы деятельности компании четко регламентированы [3].

Одним из важнейших принципов управления, которого придерживается компания «Лукойл», является принцип стимулирования сотрудников. В современном мире работники нередко забывают о том, какую цель стремится достичь их компания и о том, что нужно делать для достижения этой цели. Таким образом, они работают менее эффективно. Для повышения эффективности труда разумное руководство предприятия вводит систему поощрения и стимулов. Так, работники предприятия начинают видеть, что их труд чрезвычайно важен в процессе достижения намеченных целей, а также понимают, что за свой добросовестный вклад в этот процесс компания будет заботиться о них путем предоставления каких-либо льгот, социальных пакетов, а также материально поощрять.

Рассмотрим следующую группу принципов управления, а именно частные принципы, которые применяются в процессе отдельных видов организационной деятельности. В группу частных принципов входят:

1. Принципы приоритета:

— принцип приоритета цели. Все процессы в компании осуществляются ради достижения намеченной цели.

— приоритета структур над функциями в действующих организациях. Выполнение организацией ограниченного диапазона функций, при выходе за рамки которого организация может быть не в состоянии обеспечить решение поставленных задач.

— приоритета объекта управления над субъектом. Данный принцип гласит, что руководство различных уровней управления назначается в соответствии с характеристиками и потребностями отдельных структурных элементов.

2. Принципы соответствия:

— соответствие поставленной цели выделенным ресурсам;

— эффективности производства и экономичности. Означает соответствие эффективности функционирования и общих затрат. Дополнительные затраты фирмы должны быть оправданы ростом эффективности его функционирования.

— принцип оптимального сочетания централизации и децентрализации производства и управления. Объемы производства предприятия должны соответствовать ее целям и задачам, характеру деятельности, специфике рынка и т.п.

3. Принципы организационного процесса. Это направленность на достижение поставленной цели, комплексный подход к изучению процессов, влияющих на деятельность фирмы, объективность принимаемых решений. Также сюда относятся информационное обеспечение процесса управления, соответствие процесса производства

имеющимся техническим, экономическим, социальным и организационным ресурсам.

4. Принципы управленческого учета включают использование единых для единиц измерения, оценку результатов деятельности предприятия и структурных подразделений, формирование системы показателей внутренней отчетности организации;

5. Принципы системы управления персоналом включают: соответствие функций управления персоналом целям функционирования; приоритетность управления персоналом; гибкость работы с персоналом.

Таким образом, среди частных принципов управления условно выделяются две подгруппы. Первая включает в себя принципы, касающиеся осуществления отдельных функций управления. Ко второй группе относятся управленческие принципы, связанные с отдельными сторонами управления, такими, как социальная, экономическая, организационно-техническая и др. [2, с. 16]. На примере ПАО «Лукойл» можно заметить, что компания применяет принципы формирования системы управления персоналом (отбор персонала осуществляется по множеству критериев, большинство кадров компании — высококвалифицированные специалисты), принцип соответствия поставленной цели выделенным ресурсам, так как использование ресурсов строго регламентировано, а также принципы организационного процесса, например, направленность на достижение поставленной цели.

Рассмотрим группу специальных (ситуационных) принципов управления. К ним относятся принципы, обусловленные конкретной ситуацией или видом деятельности.

1. Принципы управления инвестированием заключаются в ориентации на долгосрочные перспективы, наличии достоверной информации о состоянии фондового рынка; своевременном реагировании на изменения инвестиционной среды.

2. Принципы риск-менеджмента. Подразумевают гибкое управление рисками.

— Прогнозирование. Осуществляется с целью более эффективного управления рисками, а также снижения уровня издержек.

— Страхование. Данный принцип означает взаимодействие со страховыми компаниями для обеспечения полного или частичного погашения непредвиденных потерь.

— Принцип резервирования заключается в создании резервных фондов, средства которых можно будет использовать в случаях крайней необходимости, например, при резком повышении цен на ресурсы.

— Минимизация потерь — максимизация прибыли. Рациональное использование имеющихся в распоряжении фирмы ресурсов с одной стороны, а с другой — увеличение прибыли с помощью грамотной реализации проектов с высокой степенью риска.

3. Маркетинговые принципы заключаются в завоевании определенной доли рынка, проведении маркетинговых исследований, принятии условий выбранного рынка одновременно с воздействием на него. Кроме того, это долговременность целей, направленных на товары, обладающих новыми свойствами и обеспечивающих долгосрочный успех, быстрая реакция на изменение условий внешней среды.

4. Принципы клиентоориентированности являются неотъемлемыми в деятельности компании. Таковыми являются: знание потребностей существующей и потенциальной клиентской базы, добросовестность, способность прислушиваться к мнению клиентов, а также умение превосходить ожидания клиента.

Специальные принципы управления также успешно используются в деятельности современных компаний. Так, ПАО «Лукойл» руководствуется маркетинговыми принципами, принципами управления инвестированием и риск-менеджмента. Таким образом, в ходе исследования темы было установлено, что все выработанные временем принципы управления успешно применяются в деятельности современных компаний. Компания «Лукойл» сформировала гибкую и эффективную систему управления предприятием, основываясь как на базовые принципы управления, так и на частные и специальные, создавая, таким образом, индивидуальную систему управления, которая обладает высокой степенью гибкости и успешно конкурирует на рынке нефтяных компаний.

Литература:

1. Герчикова, И. Н. Менеджмент: Учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2010. — 480 с.
2. Галенко, В. П. Менеджмент. Системы управления. Методология. Предпринимательство: учебник. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2011.
3. Официальный сайт нефтяной компании Лукойл [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.lukoil.ru>.

Вовлеченность персонала в условиях внедрения организационных изменений

Нурматова Юлия Анатольевна, Аспирант кафедры «Социальные технологии»
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Из года в год российским компаниям необходимо искать решения для адаптации внутренней среды к изменяющимся условиям рыночных отношений и постоянной конкуренции. Успех на рынке напрямую или же косвенно связан с условиями и факторами развития предприятия. Любое развитие и внедрение каких-либо изменений оказывает прямое воздействие на персонал организации. Качество деятельности работников играет определяющую роль в успешности предприятия на экономическом рынке. Поэтому теоретические и практические проблемы влияния на персонал внедрения изменений в организации выходят сегодня на первый план. Особую значимость приобретают социологические аспекты этих проблем: изучение потребностей, интересов, мотивов и стимулов деятельности персонала. От решения проблемы как внедрить эффективные изменения и при этом сохранить вовлеченность и удовлетворенность персонала, или даже поднять их уровень, в конечном счете, зависит, насколько результативной окажется деятельность компании в целом.

Как известно, производительность труда персонала российских предприятий составляет от 30% до 50%, что означает неравноценный обмен персонала с организацией в отношении «труд-оплата». От низкой производительности труда напрямую зависят потери фонда оплаты труда. Кроме того, актуальность темы определяется необходимостью рассмотрения теоретических положений с целью выработки практических рекомендаций для формирования и реализации модели воздействия изменений в системе управления организации, что в свою очередь позволит оптимизировать результаты деятельности предприятия. Анализ состояния и результатов внедрения организационных изменений на российских предприятиях. Позволяет сделать вывод о слабой проработанности данного вопроса. Используемые методы управления персонала в процессе внедрения изменений не позволяют добиться максимально эффективного результата.

Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена необходимостью рассмотрения вопроса воздействия на персонал внедрения изменений в системе управления организацией, разработки модели внедрения изменений, оценки результата для более эффективного достижения целей предприятия.

Ведь вовлеченность персонала — это показатель взаимоотношений «организация — работник», при котором, работник чувствует себя частью организации и отождествляет свои результаты с результатами организации; максимально стремится выполнять свою работу наилучшим образом, получать удовольствие от своего труда, готов прикладывать дополнительные усилия для процветания компании и связывает с ней свои жизненные цели. Если рассматривать во времени корреляцию вовлечен-

ности персонала с успешностью организации на рынке, то можно заметить, что правильно построенная политика управления персоналом в условиях внедрения изменений приводит сначала к удовлетворенности — то, насколько людям нравится работать, после, к лояльности — то, насколько люди хотят оставаться работать в компании, и в итоге собственно вовлеченности — то, насколько люди хотят вкладываться в достижение результатов компанией. Вовлеченный сотрудник положительно отзывается об организации среди коллег, клиентов, друзей, чувствует себя достаточно замотивированным компанией, чтобы приложить дополнительные усилия к работе.

Исследование проводилось в 2015 г. на одном из сельхоз-перерабатывающих предприятий Белгородской области. Одним из основных методов был выбран опрос с помощью конфиденциальной электронной анкеты состоящей из 55 вопросов. Генеральную совокупность составили сотрудники основной производственной площадки и двух филиалов в количестве 993 человека. Выборочная совокупность составила 91% от генеральной. Вопросы были разделены на группы: карьера и рост, поддержка руководителя, условия труда и оплата, удовлетворенность работой в организации. Работники оценивали определенные суждения по 6-бальной шкале с вариантами ответов от «я полностью согласен» до «я полностью не согласен». Так же в анкете присутствовали открытые вопросы со свободными вариантами ответов. По итогам исследования выделены и определены факторы, в наибольшей степени, влияющие на вовлеченность персонала в условиях внедрения изменений в системе управления организации. На основании полученных результатов выделяются 19 факторов, которые в наибольшей степени влияют на вовлеченность. Диаграмма 1 показывает уровень удовлетворенности сотрудников каждым фактором.

Создана информационная база для нацеленного плана улучшений в области вовлеченности и удовлетворенности персонала. А именно была выявлена необходимость в обучении персонала, закрытии вакансий внутренними работниками, увеличении суммы компенсации питания в производственный период, в создании системы ответов руководителей на вопросы работников, в создании пула преемников на руководящие должности, улучшении бытовых условий труда и т.д.

Обоснованы характеристики реагирования персонала на внедрение изменений. На каждом этапе внедрения изменений в системе управления организации производились наблюдения за реакцией персонала. Корреляцию социально-психологического состояния работников с этапами внедрения организационных изменений можно наблюдать на Диаграмме 2.

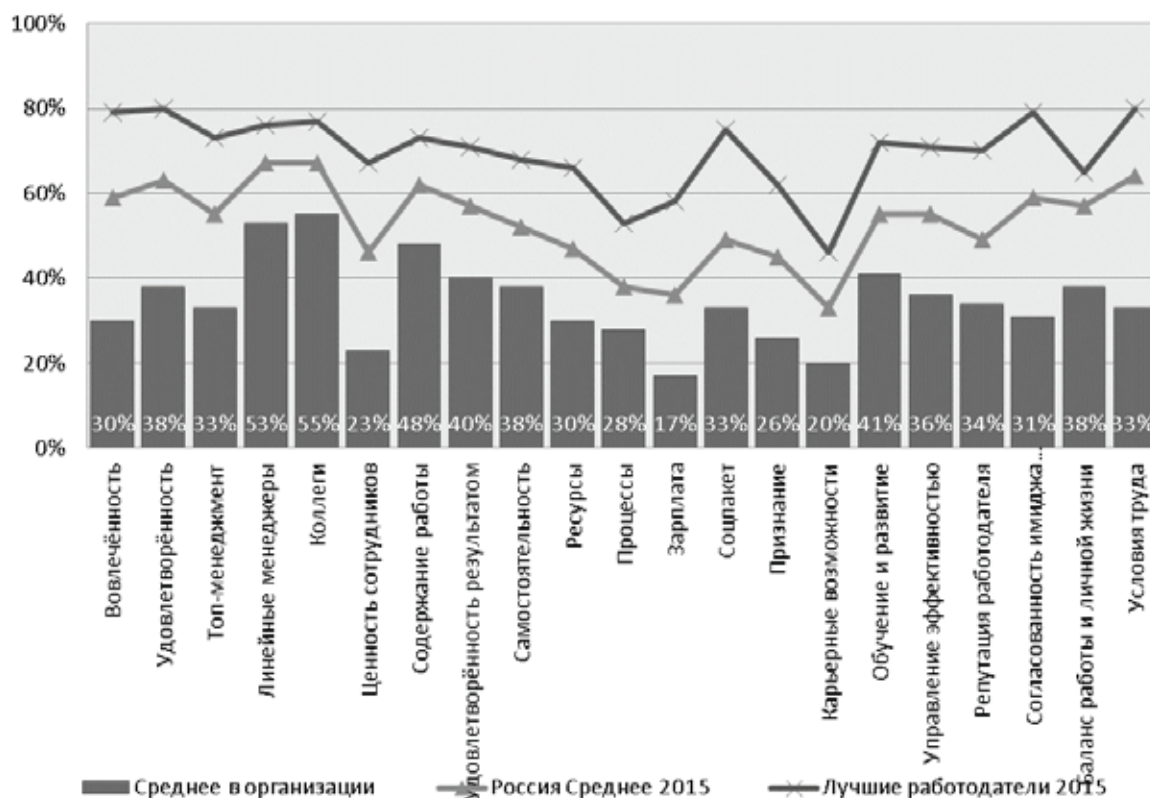


Рис. 1

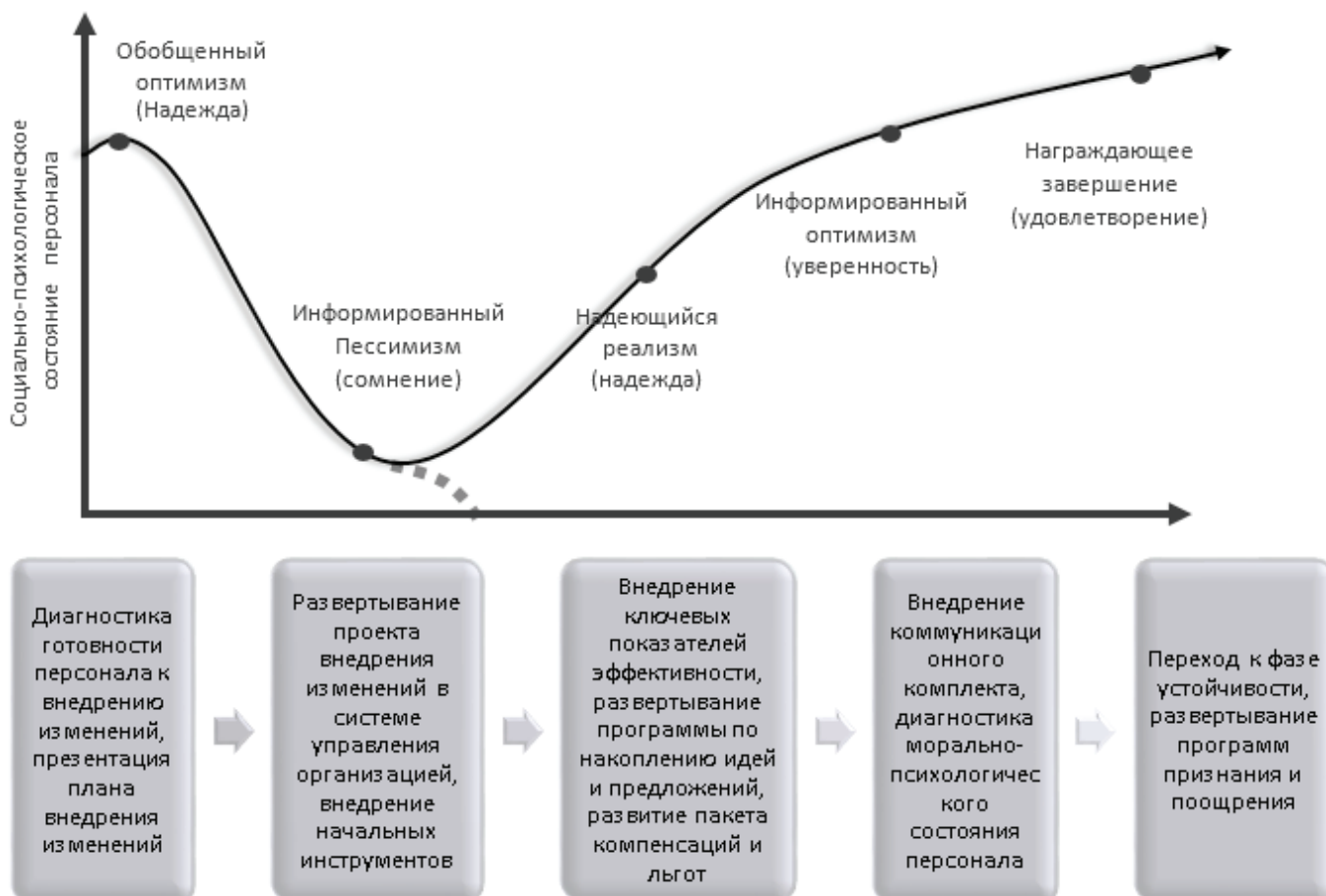


Рис. 2

Работники позитивно относятся к происходящим изменениям, в среднем 60% отмечает улучшения по каждой из категорий условий труда и социального пакета. Сотрудники все еще не очень хорошо информированы о системе компенсаций и льгот — 20% заявили о своей недостаточной осведомленности. Требуется систематическая работа по структурированному разъяснению сотрудникам доступных им опций. Относительно существующего компенсационного пакета, в настоящий момент перечень льгот и компенсаций достаточен, если оценивать в сравнении с рынком, планируется увеличивать наполнение каждой предоставляемой гарантии и работать над качеством сервисов.

Обоснованы инструменты и практики для установления поведения персонала, необходимого для соответствия вновь поставленным целям и задачам, более четкой ответственности за индивидуальное поведение и эффек-

тивность работы. По итогам исследования развернуты несколько программ поощрения персонала. Первой начала свою работу программа по накоплению технических и производственных идей. За предложенную идею по повышению эффективности производственного процесса тем или иным способом сотрудник получал денежное поощрение. Таким образом, персонал получил стимул в виде дополнительного финансового вознаграждения, а предприятие в свою очередь повышение производственных показателей. Следующей стала программа признания деятельности коллеги. Каждый работник мог подать заявку на руководителя или коллегу, или же предложив свою кандидатуру, на награждение за определенные достигнутые результаты в работе по нескольким номинациям: командная работа, результат, честность, улучшение, наши люди. Благодаря данной программе происходило сплочение коллектива, как результат — командная работа.

Литература:

1. Азоев, Г. Л., Челепков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. — М.: Новости, 2000. — 167 с.
2. Конев, И. В. Системная стратегия организационных изменений в развивающейся корпорации // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — № 3. — С. 88–95.

Особенности выбора организационно-правовой формы в зависимости от организации

Рыбакова Юлия Вячеславовна, студент;
Емшанова Елена Валерьевна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В современных условиях, когда изменяющееся гражданское законодательство предлагает нам новые формы союзов (ассоциаций) и когда наступает имущественная ответственность, в том числе индивидуальных предпринимателей, большую актуальность принимает выбор предпринимателем организационно-правовой формы организации (предприятия) в зависимости от профиля и содержания предстоящей деятельности [3].

В России предприниматели, специалисты и руководители хозяйств осознают необходимость обдуманного выбора организационно-правовой формы предприятия. Но, как показывает опыт, в этом вопросе не накоплено достаточно опыта ни наукой, ни практикой.

Практически все руководители имеют Гражданский кодекс РФ и иные законодательные акты, которые содержат в себе информацию по организационно-правовым формам. Несмотря на это, управленцы отмечают, что у них не хватает времени для подробного изучения не только этих документов, но и других важных правовых вопросов. Комментируют они это нехваткой предпосылок для активного хозяйствования. Также, по мнению руководителей, информация по ОПФ в Гражданском кодексе РФ изложена недостаточно наглядно, что мешает её освоению [4].

Из вышесказанного следует, что для управленцев и будущих предпринимателей необходимо составлять информационно-справочные и методические руководства, которые помогли бы изучить и проанализировать проблемы выбора организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности.

Разграничение ОПФ организации зависит от определенных факторов, таких как формат предприятия, индивидуальности коллектива, менеджера, при которых уместен выбор наиболее подходящей организационно-правовой формы [5].

В таблице 1 представлены предложения по выбору ОПФ, исходя из специфических особенностей организации [1].

Также следует помнить о наличие ряда законодательных ограничений по некоторым видам предпринимательской деятельности [1].

Кроме административных барьеров существуют экономические, связанные главным образом с преодолением входных барьеров, таких как внушительный объём первоначальных инвестиций, сверхнормативный срок окупаемости капитальных вложений, высокая степень риска и неопределённость в получении коммерческого результата.

Таблица 1

Модели условий для выбора ОПФ предприятия

ОПФ	Характеристика условий
ООО (Общество с ограниченной ответственностью)	Количество не более 50 лиц. Участники несут риск за деятельностью общества лишь в рамках своих вкладов в уставной капитал. Управление обществом путём общего собрания. Участники, в случае выхода из общества, хотят получить возросшую долю, а не внесенный вклад (как в кооперативе). Производственно-хозяйственные объекты раскиданы по обширной территории общества.
ОДО (общество с дополнительной ответственностью)	Численность, как и в ООО. Участники несут полную ответственность за деятельностью общества своим имуществом в одинаковом для них кратном размере. В случае выхода из общества участники, как и в ООО, хотят получить доход.
ЗАО (закрытое акционерное общество)	Количество участников не ограничена. Акции распределяются среди заранее определенного круга лиц. Риск участников лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций.
ОАО (открытое акционерное общество)	Численность не ограничена. Риск участники несут лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. Доля привилегированных (не голосующих) акций не должна превышать 25%. Прибыль распределяется среди акционеров пропорционально количеству принадлежащих им акций. Участники могут быстро и выгодно продать свои акции.
ДХО (дочернее хозяйственное общество)	Находится в правовом положении, когда другое (основное) общество или общество в силу преимущественного участия в его уставном капитале (или по договору) имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.
ЗХО (Зависимое хозяйственное общество)	Признается, если хозяйственное общество приобрело 20% голосующих акций АО. Общество не отвечает по долгам преобладающего участника. Общество заинтересовано и имеет право осуществлять контроль за деятельностью АО или ООО.
ТНВ (товарищество на вере)	Помимо полных товарищей, в данной ОПФ, существует как минимум один участник другого типа — вкладчик (командист), не участвующий в предпринимательской деятельности и рискующий лишь в рамках своего вклада. Обычно значительная часть — пенсионеры.
ПТ (полное товарищество)	Участники занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам как своими вкладами, так и принадлежащим им имуществом.
СПК (сельскохозяйственный производственный кооператив)	Создан для производства сельхозпродукции. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (работает в кооперативе и имеет право голоса); ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных, предусмотренных законом случаях). Численность не более 20 лиц. Управление недостаточно активное.
КФХ (крестьянское фермерское хозяйство)	Создан гражданами, ведущими частные хозяйства, для совместной деятельности по производству сельхозпродукции, основанной на личном трудовом участии и объединении их имущественных паевых взносов.
ГКП (государственное казенное предприятие)	Государство заинтересовано (или вынуждено) в сохранении за собой выполнение соответствующего вида деятельности. Создается по решению Правительства РФ.
МП (муниципальное предприятие)	Предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения и созданное на базе государственной или муниципальной собственности. Создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления.

Выбирая ОПФ, предпринимателю необходимо учитывать специфику своей организации, чтобы потом не возникла необходимость перерегистрировать предприятие.

Для выбора следует учесть следующие аспекты предприятия:

- Цели и виды деятельности, возможность извлечения прибыли;
- Ответственность участников;
- Налогообложение;
- Минимальный размер имущества;
- Учёт и отчётность;

- Возможность участников получить часть имущества при выходе;
- Тип управления;
- Численность предприятия.

От верного выбора ОПФ зависит удобство управление предприятием, безопасность инвестиций, конфиденциальность информации об учредителях и так далее [4].

Коммерческие организации выбирают для ведение частного бизнеса. Самыми популярными являются ООО, ОАО и ЗАО.

Главная положительная сторона коммерческих организаций — это, конечно, получение и распределение при-

были. Также надо выделить возможность осуществления любых видов деятельности, за исключением тех, которые запрещены законом. Обязательства учредителей ограничены рамками только в пределах взносов. При закрытии существует возможность раздела имущества между основателями [3].

Наряду с плюсами, у коммерческих организаций имеется немного негативных моментов. Такие как: установленный минимальный взнос для создания организации, невозможность ведения некоторой деятельности.

Говоря о некоммерческих обществах, можно выделить ряд позитивных особенностей. Отсутствие минимального взноса для открытия дает возможность начать работу «с нуля». В плане ответственности учредители освобождены от погашения обязательств фирмы. Бла-

годаря грамотно составленному уставу, можно самостоятельно определить органы управления. В сфере налогообложения предусмотрен широкий перечень льгот по обязательствам перед бюджетом. В случае прекращения работы или при выходе из состава основатель может получить имущество или средства в пределах своих взносов. К неблагоприятным условиям относится в первую очередь невозможность распределения прибыли между участниками. Деятельность не должна выходить за рамки целей, указанных в учредительных документах [3].

Предприниматель, принимая решение о выборе организационно-правовой формы, должен задумываться о рисках, которые он принимает в современных условиях развития отечественного и международного рынка.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Издательский Торговый Дом «Герда», 2013. 856 с
2. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм, утвержденный постановлением Госстандарта РФ от 30 марта 1999 г.
3. Зуйкова, Л. — Создаем предприятие, выбираем форму // Экономико-правовой бюллетень. 2007 г.
4. Адуков, Р.Х. Статья опубликована в сборнике научных трудов «Аграрная политика: проблемы и решения// АПК: экономика, управление. — 2014 г.
5. Мамедов, О., Германова О. и др. — Современная экономика. Издательство «Феникс». 2010 г.

Финансовые риски в предпринимательской деятельности

Рыбакова Юлия Вячеславовна, студент;
Емшанова Елена Валерьевна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Проблема риска прямо или косвенно присутствует практически во всех сферах экономики, очень значима она и в предпринимательской деятельности. Рассматривая содержание и виды риска, в настоящее время нет нужды доказывать, на что успех предпринимателя, менеджера, бизнесмена в значительной степени влияет понимание и должное отношение к риску.

Для того чтобы говорить о финансовом риске, нужно разобраться, что означает вообще само понятие риск в предпринимательской деятельности.

Риск в предпринимательской деятельности — вероятность потери предприятием части своих ресурсов, уменьшение доходов. Риск предпринимателя ориентирован на получение значимых результатов и одним из путей успешной деятельности предпринимателя является способность рисковать [4].

Предпринимательская деятельность содержит в себе определенную долю риска, которую берет на себя предприниматель. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» дает следующее определение предпринимательству — это инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осу-

ществляемая на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли. В связи с этим законодательством установлено, что осуществление предпринимательской деятельности связано с риском [1].

Большинство фирм, компаний добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, которая непосредственно связана с риском. Рисковые решения приводят к увеличению эффективности производства, от которого выигрывают предприниматель и общество в целом.

Все виды рисков взаимосвязаны между собой и оказывают прямое воздействие на деятельность предпринимателя. При этом изменение одного вида риска может привести к изменению большинства остальных. Деятельность любой организации обычно олицетворяют со многими видами риска. В число наиболее значимых входят — производственный и финансовый риски. Проявляются они в зависимости от того, с какой позиции характеризует себя компания, от специфики ее деятельности. Из баланса видно, что эта характеристика может быть выполнена либо с позиции активов, которыми владеет и распоряжается предпри-

ятие, либо с позиции источников средств. В первом случае возникает понятие производственного риска, во втором — финансового [3]. На рисунке 1 представлены наиболее значимые риски в предпринимательской деятельности.

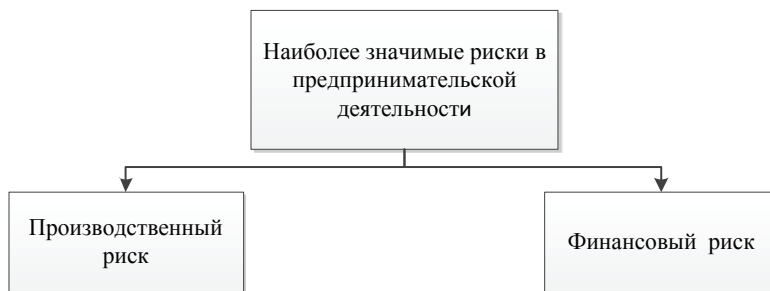


Рис. 1. Наиболее значимые риски в предпринимательской деятельности

Риск — неизбежный элемент и неотъемлемая часть практически любого хозяйственного решения. Для предпринимателя он ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными методами, позволяя преодолеть консерватизм, психологические барьеры, которые препятствуют перспективным нововведениям. Для того, чтобы деятельность предпринимателя была успешной ему необходимо научиться рисковать.

Финансовая деятельность предприятия связана с многочисленными рисками, степень влияния которых на ре-

зультат и уровень финансовой устойчивости возрастает с переходом к преобладанию в экономической системе рыночных отношений. Риски, которые сопровождают данную деятельность и генерируют финансовые угрозы, выделяют в особую группу финансовых рисков, которые играют наиболее значимую роль в системе предпринимательских рисков [5]. Финансовый риск предприятия отражает следующие основные характеристики, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Основные характеристики финансового риска

Характеристики	Краткое описание
Экономическая природа	Финансовый риск проявляется в сфере экономической деятельности предприятия, связан он с формированием его доходов и характеризуется возможными экономическими потерями в процессе осуществления финансовой деятельности предприятия.
Объективность проявления	Финансовый риск является объективным явлением функционирования любого предприятия, он сопровождает практически все направления его финансовой деятельности. Риск присутствует в каждом принимаемом финансовом решении, которое связано с ожиданием доходов.
Действие в условиях выбора	Это действие предпринимается, которое он производит в условиях рискованной ситуации или ситуации неопределенности, но только при наличии условий выбора.
Альтернативность выбора	Финансовый риск предполагает выбор альтернатив действий, при любых видах ситуации риска или неопределенности существует хотя бы две альтернативы этого выбора — принять финансовый риск или же отказаться от него.
Целенаправленное действие	Финансовый риск всегда рассматривают по отношению к конкретной цели, на достижение которой он направлен. В основном такой целью является получение определенной суммы дохода в результате осуществления финансовой деятельности.
Вероятность достижения цели	Существует вероятность отклонения от цели, данный факт является частью любого финансового риска. Условия риска можно характеризовать как совокупность предстоящих вариантов осуществления финансовой деятельности, в которых существует возможность количественно оценить вероятность достижения цели.
Неопределенность последствий	Это невозможность предопределить количественный финансовый результат в процессе принятия финансовых решений.
Ожидаемые неблагоприятные последствия	Последствия финансового риска могут сопровождаться как позитивными, так и негативными последствиями финансовой деятельности. Уровень финансового риска оценивается размерами возможного экономического ущерба, он может принимать различные формы например потерю прибыли, дохода.
Динамичность уровня	Уровень финансового риска, который относится к виду финансовой деятельности предприятия или к финансовой операции не является неизменным. Он изменяется во времени и зависит от продолжительности осуществления финансовой операции.
Субъективность оценки	Оценка уровня риска носит субъективный характер, субъективность может определяться различным уровнем полноты и достоверности информационной базы, квалификацией финансовых менеджеров и другими факторами.

Рассмотрение основных характеристик финансового риска позволяет сформулировать его определение. Финансовый риск представляет собой результат выбора предпринимателями, менеджерами альтернативного финансового решения, которое направлено на достижение

желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба, в связи с неопределенностью условий его реализации.

Основные виды финансового риска представлены в таблице 2.

Таблица 2

Виды финансового риска

Виды финансового риска	Определение
Инфляционные	Обесценение реальной стоимости капитала, ожидаемых доходов и прибыли организации.
Дефляционные	Риски того, что прирост дефляции приведет к падению уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение дохода.
Валютные	Опасность валютных потерь, возникающие в результате изменения курса валютных цен по отношению к валюте платежа в период между подписанием соглашений и осуществлением платежа по ним.
Риски ликвидности	Риски, связанные потерями при реализации ценных бумаг или других товаров при изменении оценки их качества и потребительской стоимости.
Риск упущенной выгоды	Риск наступления косвенного финансового ущерба, который возникает в результате неосуществления некоторого мероприятия, например, страхования, хеджирования, инвестирования.
Риск снижения доходности	Это вид риска может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по кредитам и вкладам.
Риск прямых финансовых потерь	Возникает в результате неосуществления (или частичного неосуществления) инвестиционного проекта.
Процентные	Опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями своих средств в результате превышения процентных ставок, впаиваемых по привлечённым средствам относительно ставок по предоставленным кредитам.
Кредитные	Опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, которые причитаются кредитору.
Биржевые	Опасность потерь от биржевых сделок. К ним можно отнести — риск неплатежа по коммерческим рискам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы.
Риск банкротства	Опасность в результате неправильного выбора вида вложения капитала, полной потери предпринимателем собственных средств и его неспособность рассчитаться по взятым на себя обязательствам.
Селективные	Возникают из-за неправильного формирования видов вложения капиталов, вида ценных бумаг для инвестирования.

Возрастает степень влияния финансовых рисков на результат финансовой деятельности и финансовую стабильность предприятия, а связано это в главную очередь с быстрой

изменчивостью экономических процессов, с расширением сфер финансовых отношений хозяйствующих субъектов, появлением новых финансовых технологий и инструментов.

Литература:

1. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
2. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками. — К.: Ника-Центр, 2005. — 600с.
3. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент, теория и практика. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 1024 с.
4. Редин, Д. Е. Управление финансовыми рисками: учебное пособие. — М.: МГМУ «МАМИ», 2014—168с.
5. Ступаков, В. С., Токаренко Г. С. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 288 с.

Использование трансфера технологий в фармацевтическом бизнесе

Сатлер Виталий Викторович, аспирант

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Сложность современных новых технологий, а также скорость их развития больше не позволяют российским научным институтам и даже крупным исследовательским центрам, работающим по заказам промышленных корпораций, рассчитывать только на собственные исследовательские разработки и внедрения. Поэтому один из важнейших аспектов инновационных процессов — трансфер технологий, представляющий собой передачу накопленного технологического опыта, научно-технических знаний, технологий управления с целью развития научно-технического прогресса. Критерием успешного трансфера является активное применение переданной технологии в производственных целях и выпуск инновационной продукции высокого качества и спроса. Одной из областей применения трансфера технологий в России можно считать фармацевтический бизнес.

Ключевые слова: трансфер технологий, инновационная продукция, дженерики

Существует несколько определений трансфера технологий. Чаще всего под трансфером технологий понимают распространение технологических знаний прикладного характера, как правило, — методов производства, прогрессивных идей, моделей, алгоритмов, а также инновационных продуктов внутри отрасли, между отраслями, регионами или между странами. [2]

Различают три основные формы трансфера технологий:

1) внутренний трансфер, когда осуществляется передача технологии от одного подразделения организации другому;

2) квазивнутренний трансфер, т.е. движение технологий внутри альянсов, союзов, холдингов, корпораций и других объединений самостоятельных юридических лиц;

3) внешний трансфер, т.е. процесс распространения технологий, в котором участвуют независимые специалисты (эксперты по ТТ), разработчики и потребители технологий.

Участниками процессов трансфера технологий являются: 1) владельцы технологий; 2) посредники ТТ; 3) консультанты ТТ; 4) центры ТТ; 5) информационные сети и СМИ; 6) государственные и региональные органы власти; 7) инвесторы и бизнес-ангелы; 8) потенциальные покупатели технологий.

Трансфер технологий включает следующие 7 этапов:

1) идентификацию потребности в технологии, с одной стороны, и объекта продаж — с другой;

2) оценку затрат, связанных с приобретением технологий;

3) информационный поиск;

4) сравнительный анализ и выбор технологии;

5) переговоры между продавцами и покупателями технологии;

6) заключение договора и передача технологии;

7) использование технологии и мониторинг результатов.

В настоящее время в России функционирует достаточно широкая сеть центров трансфера технологий (ЦТТ), инновационно-технологических центров (ИТЦ), бизнес-инкубаторов (БИ) и других организаций, способствующих формированию как горизонтальных связей между

учебными и научными учреждениями, промышленными предприятиями, так и вертикальных связей между муниципальным, региональным и федеральным уровнями управления инновационной деятельностью, и тем самым реализующих институт инновационного посредничества. Действующие в стране ЦТТ различаются организацией и принципами работы, но все они реализуют одну и ту же главную цель, которая сводится к коммерциализации технологий как научно-технической продукции. [1]

Рассмотрим подробнее использование трансфера технологий в фармацевтическом бизнесе. Экономический кризис последних лет, а также существование режима санкций, введенных против России, вынудил руководство страны изменить подход к расходованию государственных средств на закупку лекарственных препаратов по системам дополнительного лекарственного обеспечения и госпитального сектора. Иностранные компании, не желающие потерять свою долю рынка, вынуждены идти на компромиссы, одной из возможных их стратегий работы на российском рынке стала так называемая «передача технологий». Передача технологий может протекать на различных этапах разработки лекарственных препаратов — от создания субстанций до производства готовой продукции. Права на эти технологии могут быть переданы полностью (исключительные права) или частично (совместное использование) на основе лицензионных соглашений.

Основные формы трансфера технологий — переуступка патентных прав, передача лицензии, сублицензии или заключение эксклюзивного дистрибьюторского контракта. Сегодня наиболее распространено сублицензирование, хотя получатель сублицензии, как правило, серьезно ограничен в сроках и правах на использование продукта. Обычно этот вариант предполагает передачу прав на продвижение и продажу фармацевтического препарата. Возможна и передача разрешения на исследование, но их результаты становятся собственностью владельца основных прав на патент. Формы оплаты тоже могут быть разными — роялти или фиксированная сумма, расчеты в виде некой премии за достижение объемов

продаж. Но нельзя забывать, что при всех своих преимуществах импорт технологий не должен быть единственным источником инноваций. Данная стратегия имеет свои плюсы. Импорт технологий позволяет, с одной стороны, экономить время и деньги и не тратиться на создание разработки с нуля, с другой — расширять продуктовый портфель, выходить с новыми интересными продуктами. Очевидный плюс импорта технологий — ускорение доступа российских пациентов к новым, более эффективным препаратам и методам лечения. Иногда западные производители под видом трансфера технологий фактически переводят в Российскую Федерацию стадию упаковки своего лекарства, получая статус отечественного препарата, а соответственно, и преференции при государственных закупках. [3]

Локализация бизнеса, сопровождаемая трансфером технологий является одним из ключевых направлений развития фармбизнеса в России, примером чему являются стратегии компаний Байер и Мерк.

Вауег полностью поддерживает стратегию локализации, которая открывает дополнительные возможности для повышения доступности лекарственных препаратов для пациентов в России. Этот формат партнерства благоприятен как для развития российской экономики, системы здравоохранения, так и для фармацевтических компаний. Он позволяет международным компаниям расширить ассортимент продуктов, доступных для населения. Вауег локализует свой портфель через заключение партнерских соглашений с российскими фармпроизводителями и организацию производств полного цикла. В 2015 г. Вауег расширил портфель локализованных препаратов, заключив соглашение о стратегическом партнерстве с петербургской компанией «Полисан». В ближайшие три-пять лет планируется существенно увеличить долю продукции, выпускаемой в России.

В случае с компанией Merck ключевыми направлениями ее новой стратегии в России являются:

- проекты локализации производства биофармацевтических препаратов;
- трансфер технологий в направлении Лайф Сайнс;
- расширение научного сотрудничества с локальными партнерами;
- синергетическое развитие трёх направлений бизнеса компании;
- внедрение цифровых технологий и решений для электронной коммерции;
- расширение бизнеса и соответствующее ему увеличение численности штата сотрудников.

Россия является стратегически важным рынком для «Мерк», поэтому ее локальным партнёрам и клиентам компания стремится предоставить самый широкий спектр инновационных решений во всех направлениях бизнеса компании — фармацевтическом, Лайф Сайнс и направлении высокотехнологичных материалов». Стоит задача не просто поставлять продукцию в Россию, но обеспечить стабильный трансфер технологий, поддерживая развитие

локальных производств и научно-исследовательской деятельности.

Ключевой вектор развития «Мерк» в России — трансфер технологий в фармацевтическом и Лайф Сайнс направлениях, а также партнёрство с российскими компаниями по локализации производства стратегически важных препаратов в рамках задач, поставленных в программе «Фарма 2020». В 2014–2015 годах компания «Мерк» уже приступила к реализации двух локальных проектов. До конца 2016 года компания запланировала инвестиции в размере 10 миллионов евро в совместное производство с компанией «НАНОЛЕК», которое было анонсировано в рамках XIV Международного инвестиционного форума «Сочи-2015».

В направлении Лайф Сайнс (технологические решения, оборудование и материалы для научно-исследовательской деятельности, биотехнологических и фармацевтических производств, лабораторий контроля качества) новая стратегия предусматривает расширение сотрудничества с российскими партнерами для ускорения трансфера технологий и разработки уникальных решений для всех этапов: от проведения научно-исследовательской работы и создания производства до контроля качества готовой продукции. Важным шагом на этом пути стало открытие в сентябре 2015 года Лайф Сайнс лаборатории «Мерк» в Москве, задача которой — обеспечить доступ к передовым разработкам компании.

В рамках новой стратегии была представлена образовательная платформа «Академия Мерк», которая призвана объединить все действующие программы компании по повышению квалификации сотрудников лабораторий фармацевтических, пищевых производств и лабораторий по контролю качества. Платформа основана на международных стандартах профессиональной подготовки, а также на более чем 10-летнем опыте сотрудничества «Мерк» с российскими научными учреждениями в области научных исследований и подготовки кадров.

Благодаря значительному росту компании в перспективном направлении Лайф Сайнс, «Мерк» переходит к использованию инструментов электронной торговли, которые будут запущены после завершения ожидаемых приобретений в данном бизнес сегменте. В результате российские лаборатории получают онлайн доступ к более чем 300 000 продуктов компании, которые будут им оперативно доставляться.

Новая стратегия «Мерк» подразумевает усиление взаимодействия между бизнес подразделениями компании, особенно между Фармацевтическим и Лайф Сайнс, развитие спектра услуг, оказываемых через цифровые каналы, что позволит улучшить обслуживание клиентов и ускорить трансфер технологий в российские регионы.

К числу удачных примеров трансфера технологий можно отнести соглашение, заключенное в 2015 году между руководителями ряда крупных зарубежных производственных компаний и АО «Национальная иммунобио-

логическая компания» по вопросам организации производства на территории РФ.

Взаимодействие с зарубежными партнерами будет направлено, в первую очередь, на трансфер технологий производства фармацевтических субстанций. В соответствии со стратегией развития, «Нацмбио» планирует в срок до 2020 года обеспечить локализацию производства лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций для лечения туберкулеза, ВИЧ и вирусных гепатитов В и С. Эта задача будет решена как за счет собственных предприятий холдинга, так и в рамках программы кооперации с другими производителями. Помимо этого, первоочередной задачей холдинга является организация производства вакцин и плазматических препаратов крови.

Следует также упомянуть об открытии завода полного цикла компании Novartis в Санкт-Петербурге в 2015 году способного производить более 40 наименований лекарств, а также о заключении компанией Санофи-Авентис меморандума о сотрудничестве с подразделением «Роснано» в целях локализации производства вакцин. Компания уже

пять лет успешно производит в России инсулин, покрывая нужды локального рынка и экспортируя продукцию в другие страны.

Трансфер технологий в этой области, которым сейчас занимаются иностранные компании, очень важен как для российских предприятий, так как дает им возможности для ускоренного роста сейчас, когда в отрасли еще минимальны кризисные явления — у компаний нет падения доходов, а производительность труда остается самой высокой в экономике, так и для иностранных компаний, так как он позволяет им сохранять, а то и увеличить свою долю рынка в России.

Данная тенденция сотрудничества российских и иностранных фармкомпаний, сопровождаемая трансфером технологий, очевидно будет носить долговременный характер, и для ее успеха важное значение будут иметь такие нюансы как правовая защита передаваемых технологий, уровень качества производимой с их помощью фармацевтической продукции или медицинского оборудования, их конечная стоимость для потребителя и т.д.

Литература:

1. Рогова, Е. М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера. — СПб.: Изд-во СПб-ГУЭФ, 2015. — 198 с.
2. Агеева, Е. П. Проблемы трансфера технологий в России // Инновации в науке: сб. ст. по матер. XXXI междунар. науч. — практ. конф. № 3(28). Часть II. — Новосибирск: СибАК, 2014.
3. Мартынюк, О. В. Стратегии проникновения иностранных компаний на фармацевтический рынок Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — № 7. — С. 448—452.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Контрактная система в сфере закупок в Забайкальском крае: практика применения и проблемы реализации

Винокурцева Елена Александровна, ведущий экономист
Администрация городского округа «Город Петровск-Забайкальский» Забайкальского края

В настоящее время экономика Российской Федерации напрямую взаимосвязана с контрактной системой.

Условия контрактной системы в сфере закупок используют в работе государственные и муниципальные учреждения, ряд предприятий и организаций в сфере бизнес-структур.

Деятельность контрактной системы в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд регулируется федеральными законами, постановлениями Правительства РФ и другими нормативно-правовыми документами.

Контрактная система в сфере закупок направлена на обеспечение выполнения функций и полномочий государства и муниципальных образований с соблюдением принципов целесообразности, результативности и эффективности в расходовании публичных денежных фондов.

Контрактная система в сфере закупок предполагает проведение ряда мероприятий от опубликования плана-графика закупок на соответствующий финансовый год до заключения государственного (муниципального) контракта.

Все названные мероприятия имеют ряд недостатков при осуществлении каждого этапа формирования контракта.

Именно этой теме посвящено написание данной статьи.

Цель проводимого исследования — выявление факторов отрицательно влияющих на проведение мероприятий по определению поставщиков товаров, работ, услуг в соответствии с Федеральным законодательством РФ; оценка состояния проведения конкурентных способов определения поставщиков для удовлетворения потребностей государственных и муниципальных учреждений в Забайкальском крае РФ/

Объект исследования — контрактная система в сфере закупок; государственные и муниципальные заказчики; поставщики товаров, работ, услуг; нормативно-правовая база в сфере закупок.

Базой исследования является официальная статистическая отчетность, отчеты Министерства экономического развития Забайкальского края РФ, федеральные законы № 44-ФЗ и 223-ФЗ, постановления и распоряжения Правительства РФ и Забайкальского края РФ.

Для достижения поставленной цели исследования сформулированы задачи и пункты исследования:

1. Оценка состояния закупочной деятельности для удовлетворения потребностей государственных и муниципальных учреждений в Забайкальском крае РФ;
2. Выявление проблемных вопросов в проведении закупочной деятельности.

На территории Забайкальского края в качестве уполномоченного органа по осуществлению проведения конкурентных способов оценки поставщиков товаров, работ, услуг был определен Департамент государственных закупок Забайкальского края.

С 2016 г. в процессе реорганизации был сформированы новые органы исполнительной власти по осуществлению проведения конкурентных способов оценки поставщиков товаров, работ, услуг — Государственное казенное учреждение «Забайкальский центр конкурсных закупок» и Государственное казенное учреждение «Центр материально-технического обеспечения медицинских организаций Забайкальского края».

Государственные и муниципальные учреждения Забайкальского края могут заключить соглашение о передаче функций на определение поставщиков товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, с ГКУ «Забайкальский центр конкурсных закупок» или создать в учреждении единую комиссию по определению поставщиков.

Непосредственно в государственных и муниципальных учреждениях имеются специалисты в области закупок (контрактные управляющие), которые выполняют функции и обязанности по ведению закупочной деятельности.

Размещение закупок на территории Забайкальского края осуществляется преимущественно на электронной площадке РТС-Тендер.

Одной из составных стадий размещения закупок является планирование. На данной стадии заказчиком определяется потребность в товарах, работах, услугах в натуральном выражении, начальная (максимальная) цена контрактов, а также выбирается способ размещения заказа в соответствии с предметом и суммой планируемой закупки.

Значительная доля запланированных закупок приходится на следующих ГРБС (включая подведомственные учреждения):

Министерство территориального развития Забайкальского края;

Министерство здравоохранения Забайкальского края;

Министерство финансов Забайкальского края.

При анализе конкурентных способов осуществления закупок в структуре, то наблюдается следующее процентное соотношение:

- электронный аукцион — 97%;
- запрос котировок — 0,3%;
- открытый конкурс — 0,06%;
- открытый конкурс с ограниченным участием — 1,9%.

На результативность проводимых закупок влияет специфика предмета закупок, ограниченность конкурентной среды, сокращение предложений со стороны поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и иные факторы. Закупки «уходят» к единственному поставщику, почти без снижения начальных цен контрактов. Также, нежелание поставщиков участвовать в закупках для государственных нужд в значительной степени связано с неисполнением государственными заказчиками обязательств по контрактам в части оплаты поставленных товаров, произведенных работ, оказанных услуг.

Государственные закупки Забайкальского края многогранны по своей структуре и имеют множество направлений — от поставок канцтоваров, запасных частей, лекарственных средств, продуктов питания до крупных закупок, таких как поставка дорогостоящего оборудования для медицинских учреждений, приобретение в собственность квартир для детей-сирот и т.д. Также разнообразен перечень выполняемых работ и оказываемых услуг.

Наибольшее число закупок (57,19%) проведено на поставку лекарственных средств; на поставку изделий медицинского назначения проведено (16,07%); поставку продуктов питания (5,39%).

В структуре государственных закупок приходятся на работы по строительству и содержанию дорог (25,00% общего объема закупок), на оказание услуг по предоставлению кредитных ресурсов (14,11%), приобретение в собственность квартир, недвижимого имущества (13,03%).

Наибольший процент экономии при проведении торгов сформировался в закупках на приобретение вычислительной техники — 23,74%. Высокая эффективность также наблюдается в закупках на оказание услуг охраны — 19,39%, приобретение лекарственных средств — 15,80%, изделий медицинского назначения, расходных материалов — 15,12%.

В соответствии со ст. 30 Федерального закона № 44-ФЗ заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП и СОНКО в объеме не менее чем 15% совокупного годового объема закупок.

Объем закупок, проведенных для СМП и СОНКО, в совокупности по всем заказчикам составляет 10,42% от

общего объема проведенных закупок (без учета закупок на оказание услуг по предоставлению кредитов).

По мнению автора статьи, основными проблемами при осуществлении контрактной системы в сфере закупок являются:

1. с введением в действие профессиональных стандартов необходимость ввода в штатные расписания государственных и муниципальных учреждений и других учреждений — специалистов контрактной службы с обязательным прохождением курсов повышения квалификации или курсами профессиональной переподготовки «Специалист в сфере закупок»;

2. прохождение курсов повышения квалификации для специалистов контрактных служб учреждений являются затратными, наименьшая стоимость которых составляет 10–12 тыс. руб.;

3. осуществление закупочной деятельности является строго регламентированными, например, на каждую процедуру установлен нормативный срок (длительность до 1–2 месяцев), что усложняет оперативное заключение контрактов, когда это становится необходимым;

4. изменение условий контракта поставщиками товаров, работ, услуг после процедуры заключения контракта, в частности изменения физических характеристик товара, работы, услуги, что является недопустимым условием после подписания муниципального (государственного) контракта;

5. возникающие затруднения у специалистов контрактных служб при описании объекта закупки товаров, работ, услуг; составлении технического задания к государственному (муниципальному) контракту;

6. при неисполнении условий контракта предусматриваются штрафы, пени, неустойки к поставщику или заказчику до 10% цены контракта;

7. проблемы в автоматизации работы информационных систем в сфере закупок «Портал государственных закупок», «ЕИС в сфере закупок» (не доработанные версии программ, несоответствие компонентов программ рабочим местам пользователей);

8. не совершенство нормативно-правовой базы в сфере закупок; возникает множество вопросов по закупочной деятельности в процессе работы у специалистов контрактных служб;

9. к преимуществам контрактной системы можно отнести, условие экономии бюджетных ассигнований регионального, федерального, местного бюджетов, так как происходит снижение начальной максимальной цены контракта.

Для улучшения ситуации в закупочной деятельности в субъекте РФ или в целом в государстве необходимо учитывать интересы поставщиков и заказчиков, разработать нормативно-правовую базу для конкретных практических ситуаций, которые происходят в процессе работы, а также осуществлять ежегодный мониторинг государственных и муниципальных закупок с целью выявления эффективных и неэффективных закупок.

Литература:

1. Постановление Правительства Забайкальского края от 21.08.2015 года № 404 «Об утверждении Порядка проведения мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Забайкальского края».
2. Федеральный закон от 18.07.2011 N223-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016).
3. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Особые экономические зоны как ключевой инструмент развития национальной экономики: теоретический аспект

Емельянова Кира Николаевна, магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Что же такое особая экономическая зона (ОЭЗ)? Несмотря на то, что такого рода образования являются старейшими в мировой экономической практике (статус «свободных портов» имели, например, Генуя (1595 г.), Венеция (1661 г.) и даже Владивосток (1862 г.)), ни в научной литературе, ни в нормативно-правовых актах различных стран нет устоявшейся дефиниции данного понятия, что является результатом многообразия видов ОЭЗ и их непрерывной модернизации [1, с. 23].

Анализ многочисленных определений понятия ОЭЗ, приведенных в работах российских и зарубежных ученых (В.Д. Андрианов, А.В. Пушкин, И.Г. Богданов, С.В. Приходько, Н.П. Воловик, Г. Акинси, Д. Критл и др.), позволил сформулировать авторское определение исследуемого экономического явления [1, с. 28; 2, с. 6; 3, с. 10; 4, с. 15]. Так, ОЭЗ — это созданный государством на определенной части территории страны экономический оазис, на котором устанавливается особый режим взаимодействия бизнеса и государства, включающий в себя налоговые льготы и преференции, упрощение различных административных процедур и правил экспорта и импорта товаров, выгодные условия для вложения иностранных и отечественных инвестиций, в целях стимулирования социально-экономического развития как района базирования особой зоны, так и страны в целом.

Итак, в основу данного феномена — «ОЭЗ» — необходимо положить теорию «полюсов роста», сторонниками которой являлись французские экономисты Ф. Перру и Ж. Будвиль. Так, Ф. Перру в своей работе «Экономическое пространство: теория и приложения» «полюсом роста» назвал некоторую часть экономического пространства, где были размещены наиболее передовые, «пропульсивные», динамично развивающиеся отрасли промышленности, а непосредственно фирмы становились источником центробежных и центростремительных сил [5, с. 95]. По его мнению, такого рода отрасли представляли собой «полюса» притяжения ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг, так как они обеспечивали

наиболее эффективное и рациональное их использование [там же, с. 95].

Последователь же Ф. Перру Ж. Будвиль дополнил разработанную теорию, прежде всего, тем, что показал: в качестве «полюсов роста» можно рассматривать не только лидирующие отрасли, но и определенные территории государств — регионы, города и другие населенные пункты, являющиеся источником нововведений и ускоренного развития, то есть привязал «полюса роста» еще и к конкретному географическому пространству [6, с. 11]. Ж. Будвиль представлял «полюс роста» как «набор развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в урбанизированной зоне и способных вызывать дальнейшее развитие экономической деятельности во всей зоне своего влияния» [там же, с. 11].

Логично предположить, что ОЭЗ являются некими «полюсами роста», ведь они непосредственно являются частью экономического пространства страны, способны самостоятельно развиваться и аккумулируют инвестиции с целью их перенаправления именно в обрабатывающие и высокотехнологичные «прорывные» отрасли, а также ОЭЗ, благодаря преференциальным условиям осуществления предпринимательской деятельности, сосредотачивают в себе весомое количество различных инноваций: организационно – управленческих, технологических, социальных и институциональных.

Таким образом, в соответствии с теорией «полюсов роста» ОЭЗ имеют некоторое силовое поле, из которого исходят центробежные силы, например, инновации, и в которое направлены центростремительные силы, например, инвестиции. Отметим, что как и «полюсам роста», рассмотренным Ф. Перру, так и ОЭЗ присуща такая закономерность: внутри данного экономического пространства меняется сама природа конкуренции между предприятиями, из стихийной и хаотичной она скорее превращается в соревнование, экономические субъекты в такой ситуации ведут себя как части единого целого, синергетически усиливая друг друга, в результате чего эффективность всей ОЭЗ возрастает.

Необходимо заметить, что концепция «осей развития» еще одного французского экономиста П. Потье также актуальна для ОЭЗ, так как территории, расположенные рядом с ОЭЗ – «полюсами роста» получают дополнительные «импульсы роста» за счет увеличения грузовых и транспортных потоков, распространения нововведений и развития инфраструктуры. Они превращаются в так называемые «оси развития» [7, с. 130].

Однако подчеркнем: не все ОЭЗ являются «полюсами роста», а исключительно те, где преобладают «пропульсивные» отрасли, не только быстро растущие, но и порождающие цепные реакция возникновения и развития новых промышленных центров, стимулируя при этом инновационное развитие экономики всей страны, а не медленно деградирующие отрасли, доля которых в экономике государства постепенно снижается (например, угольная); отметим, что ОЭЗ, характеризующиеся непрозрачностью финансовых потоков на своей территории, ставшие пространством для отмыwania денег также едва ли можно назвать «полюсами роста».

Актуальна для рассмотрения в рамках изучения природы ОЭЗ и концепция «перевернутой U-образной кривой» профессора Гарвардского университета Дж. Уильямсона, которая нашла свое отражение в работе этого экономиста «Региональное неравенство и процессы национального развития: описание моделей». Дж. Уильямсон выдвинул гипотезу о нелинейной зависимости между уровнем национального развития и степенью региональных различий [8, с. 9]. По мнению английского экономиста, картина национального развития для всех стран типична – на ранней стадии развития имеет место быть региональная дифференциация, а на более поздних стадиях – региональная конвергенция [там же, с. 11]. Этот факт связан с тем, что движение факторов производства и лояльность политики центрального правительства направлены на стимулирование «полюсов роста» на ранних стадиях национального развития, однако на более поздних стадиях из-за перегруженности «полюсов роста» капитал перетекает в депрессивные регионы, что снижает уровень региональных диспропорций — данную зависимость и отражает перевернутая U-образная кривая.

Рассмотрим концепцию Дж. Уильямсона на примере ОЭЗ. Так, в некоторых развивающихся странах государственные и частные инвестиции, квалифицированные человеческие ресурсы, высокий инновационный потенциал сконцентрированы в нескольких ОЭЗ, что приводит к увеличению региональных различий, так как в отстающих регионах наблюдается недостаток вышеперечисленных ресурсов. На более поздних же стадиях развития таких стран, вероятно, произойдет перенасыщение ОЭЗ факторами производства, и капитал перейдет в другие – депрессивные регионы, что в свою очередь станет предпосылкой к сближению уровней регионального развития или конвергенции. Таким образом, на основе концепции Дж. Уильямсона можно проследить достаточно тесную взаимосвязь между уровнем развития ОЭЗ и уси-

нием или ослаблением региональной дифференциации в стране.

Как упоминалось выше, не все ОЭЗ являются «полюсами роста», а к тем, которые можно назвать таковыми применима концепция «диффузии инноваций», одним из сторонников которой является шведский географ Т. Хегерстранд. Согласно данной теории «диффузия инноваций» – это распространение или рассеивание различного рода инноваций (технологических, управленческих, социальных и т.д.) на новые территории/новые места применения, имеющее горизонтальный и волнообразный характер; пространственное распространение инновации может быть связано либо с равномерным ее рассеиванием от точки зарождения, либо с однонаправленным рассеиванием, при этом инновация может сохраняться в районе своего возникновения или же покинуть его [9, с. 122]. По мнению Т. Хегерстранда, скорость и направление диффузии нововведений зависят от инновационного потенциала и от пропускной способности регионов, где каналами передачи являются соответствующие инфраструктура и институты [там же, с. 122].

Так, можно предположить, что ОЭЗ, целью создания которых является ускорение экономического роста за счет развития наукоемких производств, характеризующиеся высокой концентрацией квалифицированных научных и научно-технических кадров, активно протекающими инновационными и внедренческими процессами, – это транслятор инноваций в другие регионы страны, а значит, ОЭЗ являются важнейшим способствующим диффузии инноваций структурным элементом национальной инновационной системы.

Центральное место в теории Т. Хагерстранда занимает вопрос определения стадийности волн «диффузии инноваций». Рассмотрев его на примере ОЭЗ, резюмируем: первая стадия возникновения диффузии связана с резким усилением региональных различий в области инноваций между ОЭЗ — источниками распространения нововведений и регионами периферии; вторая — процессом быстрого распространения инновации в другие регионы, созданием новых инновационных центров; третья и четвертая — это стадии конденсации инноваций на всем национальном пространстве и насыщения, характеризующегося максимальным объемом данного нововведения в стране и выходом всей экономики страны на новый научно-технологический уровень.

Также имеет место необходимость рассмотреть ОЭЗ как некоторую сложноорганизованную систему, состоящую из взаимодействующих между собой элементов и обладающую основными общесистемными свойствами: целостность, синергичность, коммуникативность, иерархичность, историчность, устойчивость, целенаправленность [10, с. 54].

Закономерность целостности и синергичности ОЭЗ как системы проявляется в том, что ни резиденты, ни управляющая ОЭЗ компания, ни органы государственной власти и т.д. – ни один элемент ОЭЗ отдельно не спо-

собен обеспечить решение приоритетных и стратегических задач, поставленных государством перед ОЭЗ, при этом сила связей внутри ОЭЗ между ее элементами намного теснее, нежели с элементами других внешних по отношению к ОЭЗ систем.

Коммуникативное свойство ОЭЗ заключается в том, что ОЭЗ как система не является изолированной от других систем, а связана с ними множеством различных вариантов коммуникаций: например, ОЭЗ обладают способностью к диффузному расширению, они, являясь неотъемлемой частью национальной социально-экономической и инновационной систем (здесь мы видим выполнение свойства иерархичности, когда система рассматривается как элемент какой-либо надсистемы), становятся некоторым транслятором технологических или же управленческих инноваций в депрессивные регионы. Также отметим, что в соответствии с этим свойством ОЭЗ активно участвуют в развитии международных экономических отношений, прежде всего за счет привлечения иностранных инвестиций.

Закономерность историчности – еще одно свойство системы ОЭЗ. Очевидно, что ни одна система не остается неизменной, так и ОЭЗ имеют свой жизненный цикл, они не только создаются государством, далее функционируют, но и «погибают», когда происходит заметное снижение объемов притока инвестиций необходимых для поддержания достигнутого уровня развития.

Что касается такого свойства системы как целенаправленность, то оно проявляется в рамках ОЭЗ в полной мере, однако цели, которые ставят перед собой различные государства при создании ОЭЗ достаточно неоднородны: для одних ОЭЗ — это инструмент для улучшения инвестиционного климата как ОЭЗ, так и страны в целом, для других ОЭЗ необходимы для выравнивания межрегиональных социально-экономической диспропорций, третьи с помощью ОЭЗ активизируют внешнеэкономические связи, для четвертых преференциальные условия, создаваемые на территории ОЭЗ, служат стимулом для экспортоориентированных, импортозамещающих и высокотехнологичных производств. Подчеркнем, что с точки зрения данного свойства большое значение имеет соблюдение интересов всех элементов системы ОЭЗ, что осуществляется с помощью принципа двусторонней экономической

выгоды, когда в результате функционирования ОЭЗ государство решает различные стратегические задачи, перечисленные выше, а резиденты же ОЭЗ получают налоговые, таможенные, административные и другие льготы, заметно снижающие их расходы.

ОЭЗ, как и любая другая система, обладает устойчивостью, которая, прежде всего, проявляется в ее стабильном развитии, сохранении системой качеств, потеря которых ведет к ее разрушению и в результативном выполнении системой поставленных перед ней задач. Так, преференциальный режим осуществления предпринимательской деятельности, упрощение таможенных процедур и другие льготы создают прочный базис для долговременного и устойчивого развития ОЭЗ: для непрерывного привлечения иностранных и отечественных инвестиций, увеличения количества резидентов – участников ОЭЗ, достижения ключевых, установленных государством целей, и логично предположить, что без различного рода льгот ОЭЗ прекратит свое существование.

Применимы к ОЭЗ как к системе и основные законы системного анализа: «необходимого разнообразия» и «хрупкости хорошего». В соответствии с первым законом, разнообразие ОЭЗ как сложноорганизованной системы требует управления, обладающего большим или же равным разнообразием. Согласно же второму закону, чем сложнее организация управляющего ОЭЗ аппарата, тем более вероятной является потеря особой зоной устойчивости (например, в России наблюдается некоторая борьба между центром и регионом за контроль над деятельностью ОЭЗ, что заметно снижает эффективность ОЭЗ) [10, с. 67].

Таким образом, каждая ОЭЗ является и самостоятельной системой, и одновременно органично вписанным в национальную социально-экономическую и инновационную систему элементом, результатом чего является распространение положительного эффекта от создания ОЭЗ сначала на экономические процессы в пределах региона, а затем и на уровень развития национальной экономики в целом.

Анализ вышеизложенные концепций и рассмотрение ОЭЗ как некоторой сложноорганизованной системы помогают разносторонне исследовать феномен ОЭЗ, изучить и понять природу их функционирования.

Литература:

4. Воловик, Н. П., Приходько С. В. Особые экономические зоны. – М.: ИЭПП, 2007. – 268 с.
5. Андрианов, В. Д.. Специальные экономические зоны в мировой экономике. – М.: Теис, 1998. – 59 с.
6. Akinci, G., Crittle J. Special economic zones: performance, lessons learned and implications for zone development // FIAS, the multi-donor investment climate advisory service of the World Bank Group. – 2008. – 83 p.
7. Богданов, И. Г., Пушкин А. В. Особые экономические зоны в России. Правовое регулирование. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 228 с.
8. Perroux, F. Economic Space: Theory and Applications // Quarterly Journal of Economics. – 1950. – № 1. – P. 89–104.
9. Boudeville, J. Problems of Regional Economic Planning. – Edinburgh: Edinburgh University Press, 1966. – 192 p.
10. Гусейнов, А. Г. Основные направления развития и подходы в теории региональной экономики в развитых западных странах // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8–1. – С. 124–132.

11. Williamson, J. G. Regional Inequality and the Process of National Development: a Description of the Patterns // Economic and Cultural Change. — 1965. — № 13. — 84 p.
12. Hagerstrand, T. Innovation Diffusion as a Spatial Process. Translation and postscript by Allan Pred // Chicago: University of Chicago Press. — 1968. — 334 p.
13. Волкова, В. И., Денисов А. А. Основы теории управления и системного анализа. — СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1997. — 510 с.

Государственно-частное партнерство как инновационный инструмент в условиях неопределенности

Конищева Татьяна Игоревна, аспирант
Московский финансово-юридический университет (г. Москва)

В условиях кризиса устойчиво проявляется проблема обеспечения профицита государственного бюджета, соответственно насыщения бюджетными средствами банковской системы и кредитования реального сектора.

По отношению к традиционным инструментам антикризисных мер, обладающих, в том числе, и негативными последствиями для российской экономики (большой объем необходимых бюджетных средств, увеличение давления на рубль, расширение возможностей для вывода капитала из России, ухудшение конкурентной среды и угроза перераспределения собственности в пользу не самых эффективных компаний), выгодно позиционируется комплекс инструментов ГЧП, представляющий широкие возможности для бизнеса в условиях кризиса.

Государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство — юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [1, с. 1]. При использовании механизма ГЧП появляется возможность повышения эффективности взаимовыгодного сотрудничества государства и частного сектора, повышения качества предоставляемых услуг, ускоренной модернизации инфраструктуры, необходимой для диверсификации экономики [3, с. 2].

Именно с помощью такого взаимодействия бизнеса и власти возможно реализовать программы социально-экономической модернизации экономики с наименьшими издержками и потерями для общественного сектора

Таким образом, государственно-частное партнерство представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

ГЧП рассматривается правительствами как развитых, так и развивающихся стран в качестве важной антикризисной меры, которая за счет целевого и адресного назначения затрат из бюджета на производство и межотраслевых связей дает более высокий экономический эффект по сравнению с увеличением бюджетных расходов, направленных на прямое стимулирование потребительского спроса (увеличение пособий, пенсий, заработной платы государственных служащих и др.) [6, с. 935]. Поэтому дополнительное финансирование на проекты государственно — частного партнерства не только ускоряет выход экономики из кризиса, но и способствует развитию экономики в целом.

Основными инструментами ГЧП в РФ на сегодняшний день являются: Инвестиционный фонд РФ, Особые экономические зоны (в том числе портовые ОЭЗ) и Концессии

Российский бизнес на данном этапе развития мировой экономики в целом и российской в частности готов к переходу на партнерские отношения с государством гораздо больше, чем еще несколько лет назад.

В условиях кризиса рост интереса к ГЧП вызван двумя причинами. Во-первых, частный бизнес гораздо больше заинтересован в получении бюджетного софинансирования через механизмы Инвестиционного фонда РФ и ОЭЗ. С другой стороны, столкнувшиеся с финансовыми проблемами регионы и муниципалитеты более охотно передают в управление коммерческим операторам обременительную коммунальную и транспортную инфраструктуру с помощью механизма концессии.

Практического опыта Компания ФОК сделала выводы о высоком потенциале использования этого инструмента в качестве антикризисного механизма поддержки реального бизнеса и региональной экономики.

Аналитики Компании ФОК однозначно прогнозируют рост сектора ГЧП в среднесрочной перспективе. Наибольшими темпами, по их мнению, будут развиваться проекты регионального масштаба с прогнозируемыми сроками реализации (до 3 лет), а число федеральных проектов, запускаемых Инвестиционным фондом РФ, будет сокращаться из-за ресурсоемкости и долгой отдачи [7, с. 1].

В правительственных документах Российской Федерации, определяющих экономические перспективы развития государства, взят курс на обеспечение планомерного и стабильного экономического роста. Изучение механизмов и способов достижения реализации этой задачи являются на сегодняшний день приоритетными. Решение данной задачи в условиях внешнего «давления» сопряжено с изменениями взглядов, подходов и практики взаимодействия органов государственного управления национальной экономики и структур бизнеса [2, с. 89].

Зарубежный и отечественный опыт показывает, что в процессе создания инновационной экономики государственному сектору, равно как и предпринимательскому, выгодно использовать различные формы взаимодействия, в том числе партнерство.

Современная экономика, а именно поставленная задача на уровне правительства РФ в становлении инновационной экономики, некоторые недостатки законодательной базы, а также требования предпринимательской среды способствовали выделению новой формы взаимодействия бизнеса и власти — государственно-частное предпринимательство (ГЧПР).

Государственно — частное предпринимательство — это совокупность подходов и форм осуществления предпринимательской деятельности по производству товаров и услуг при условии обязательного взаимовыгодного сотрудничества государственного и частного секторов экономики с целью решения социально-экономических задач, а также развития и поддержки малого и среднего предпринимательства [5, с. 157].

Государственно-частное предпринимательство, по нашему мнению, является перспективной формой взаимодействия бизнеса и власти в России. В системе ГЧПР авторами научных работ по экономике выделяется новая форма взаимодействия бизнеса и власти — государственный франчайзинг [7, с. 13]. В последнее время в российской экономике франчайзинг приобретает все большее значение, выступая особым способом организации и ведения бизнеса, то есть предпринимательской деятельности.

В условиях растущей рыночной конкуренции и глобализации экономики франчайзинг как особая форма предпринимательской деятельности дает возможность повысить эффективность малого предпринимательства, способствует малому бизнесу, объединенному во франчайзинговые сети, в выходе на федеральный и международный уровень. Развитие франчайзинга позволяет создать дополнительные конкурентоспособные по заработной плате и технологическому оснащению рабочие места за счет организации новых и расширения действующих франчайзинговых предприятий в регионах России [7, с. 12]. Необходимость модернизации отечественной экономики придает франчайзингу особое значение. При этом государство должно выступать как выгодный партнер, а не регулирующий орган.

Проблема сбалансированного развития территорий и обуславливает необходимость и актуальность совершенствования взаимодействия частного бизнеса и государственного сектора на основе партнерских отношений и баланса интересов, а так же на основе максимально возможной эффективности участия каждой стороны.

Литература:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // КосультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/ (дата обращения: 27.11.2016).
2. Бутенко, Д. Е. Современное состояние законодательства российской федерации в сфере государственно — частного партнерства // Актуальные проблемы экономической теории и практики. — Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2015. — С. 83–92.
3. Жангирова, Р. Н. Развитие государственно — частного партнерства в республике Казахстан // Вестник КазНПУ. — 2014. — № 2. — С. 2.
4. Масюк, Н. Н., Балдина Ю. В. Частно-государственное предпринимательство как инновационная форма взаимодействия бизнеса и власти // Креативная экономика. — 2013. — № 2. — С. 9–14.
5. Самсонов, Д. Ю. Частно-государственное предпринимательство как инструмент модернизации экономики // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 4. — С. 156–159.
6. Чуманская, О. А. Государственно-частное партнерство в России в условиях экономического спада // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — С. 934–937.
7. ГЧП — антикризисная мера для российского бизнес // Компания ФОК. URL: <http://www.foconsult.ru/main-news/i141-gchp-antikrizisnaya-mera-dlya-rossijskogo-biznesa.html> (дата обращения: 27.11.2016).

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Российская экономика в условиях санкций

Рашитова Елена Иршатовна, студент

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Санкция (от лат. *sanctio* — строжайшее постановление) — элемент правовой нормы, предусматривающий неблагоприятные последствия для лица, нарушившего содержащееся в такой норме правило. Целью экономических санкций является принуждение правительства государства изменить свою политику. Это может иметь разные уровни значимости от изменения решений по определенным договоренностям до кардинального изменения государственного устройства. Таким образом, санкции применяют, главным образом, чтобы добиться проведения в определенной стране (странах) социальных или политических изменений. Как правило, санкции принимают форму ограничений на ввоз или экспорт или на проведение финансовых операций.

Из истории известно, что санкции против других стран всегда имели место быть и существуют уже сотни лет. Происходит этого из-за того, что государства всегда пытаются влиять на своих соседей, используя не прямые методы воздействия. Часто санкции лишь усугубляли проблемы, которые были призваны решить. Первый пример применения санкции был зафиксирован еще в Древней Греции: жители Афин запретили купцам из области Мегара посещать свои рынки и порты. Это привело к началу военных действий [1].

Можно сказать, что введение санкций всегда ведет к изменениям, которые, безусловно, влияют на экономику, политику и международную торговлю стран не только отрицательно, но и положительно.

Конфликт между Россией и Украиной, который начался в марте 2014 года, привел к экономическим санкциям, введенным западными странами, в том числе членами Европейского Союза. В качестве реакции Россия ввела ответные ограничительные санкции. В статье исследуется влияние санкций на российскую и европейскую экономику, рассматривая динамику основных экономических показателей. Данное исследование вносит свой вклад в обсуждение того, санкции оказали определенное влияние на экономику России — как положительное, так и негативное.

К одним из неблагоприятных последствий можно отнести потери роста ВВП из-за санкций. Европейские бизнесмены, особенно те, кто экспортировал в Россию, опасаются негативных последствий санкций и надеются на их отмену. Их опасения совершенно обоснованы. Дей-

ствительно, в соответствии с Comtrade данными ООН, в 2014 году экспорт стран ЕС в Россию сократился в среднем на 14% по сравнению с 2013 г. Из 28 членов 25 государств пострадали из-за сокращения экспорта. Особенно сильное ухудшение экспорта можно было наблюдать на Мальте (-78%), Кипр (-42%) и Бельгии (-27%).

Страны ЕС с развитой экономикой также имели значительные потери экспорта: как Германия, так и Великобритания испытали снижение на 18%, в то время как во Франции и Италии, это было около — 12%. В 2015 году спад экспорта усилился еще больше. В период между 2013 и 2015 годами, в Великобритании экспорт в РФ снизился на 51%. В 2015 году немецкий экспорт в Россию снизился еще на 30% по сравнению с 2014.

Во втором квартале 2016 года Комитет постоянных представителей ЕС продлил экономические санкции по отношению к России до 31 января 2017 года. Президент РФ Путин В.В., в свою очередь, подписал указ о продлении ответных ограничительных мер до конца 2017 года [2]. Нужно понимать, что следствием таких решений является ухудшение экономической ситуации не в отдельно взятой стране, а во всем мире. В связи с этим необходимо провести анализ влияния санкций.

Для анализа последствий было проведено исследование влияния санкций в отношении роста реального ВВП, как в России, так и в ЕС. Группа европейских стран включает в себя 19 еврозон, которые в значительной степени выступают за совокупный рост Европейского союза и имеют одинаковую валюту и денежно-кредитную политику. Как уже говорилось выше, международная торговля и финансовые связи между этими странами и Россией были тесными до обострения конфликта. Выделяют два последствия санкций: прямые — снижение динамики роста внутреннего валового продукта, косвенные — снижение цен на сырьевые товары из-за ограничения экспорта и/или импорта.

Использовались следующие данные для анализа. Все переменные были взяты с учетом сезонных колебаний. Данные являются ежеквартальными и отсчитываются до второго квартала 2016 года. Для анализа были использованы данные Росстата, Евростата, Датастрим и Банка международных расчетов о росте ВВП России и еврозон, ценах на нефть, реальных эффективных обменных курсах и других экономических показателей.

Индекс интенсивности санкций был разработан в 2016 году Кристианом Дрегером для наглядного представления влияния санкций. Значение индекса в каждый момент времени определяется тем, какое количество санкций было введено западными странами, и весами этих санкций. Данные настоящего исследования охватывают период с марта 2014 по декабрь 2015 года, в других слу-

чаях индекс принимает нулевое значение (до введения антироссийских санкций). Индекс санкции за данный период колеблется в пределах от 0 до 9,4. К сожалению, период очень короткий, чтобы можно было сделать определенные прогнозы динамики экономических санкций в дальнейшем, несмотря на то, что данные постоянно обновляются.



Рис. 1. Индекс интенсивности санкций, %

В 2016 году ученые впервые подсчитали потери России от западных санкций. По их расчетам «верхний предел ущерба, связанного с санкциями» составил 11%. Под этим термином понимают разницу между фактическим ростом ВВП со второго квартала 2014 года, когда были введены санкции, по четвертый квартал 2015 года, ко-

торый составил — 4,1%, и контрфактическим. Если бы не было санкций, рост ВВП составил бы 6,9% [3]. Таким образом, рост ВВП значительно снизился для России ввиду введения санкций. Такие же изменения можно наблюдать в динамике инвестиций в основной капитал, объем которых с каждым годом стремительно снижается.

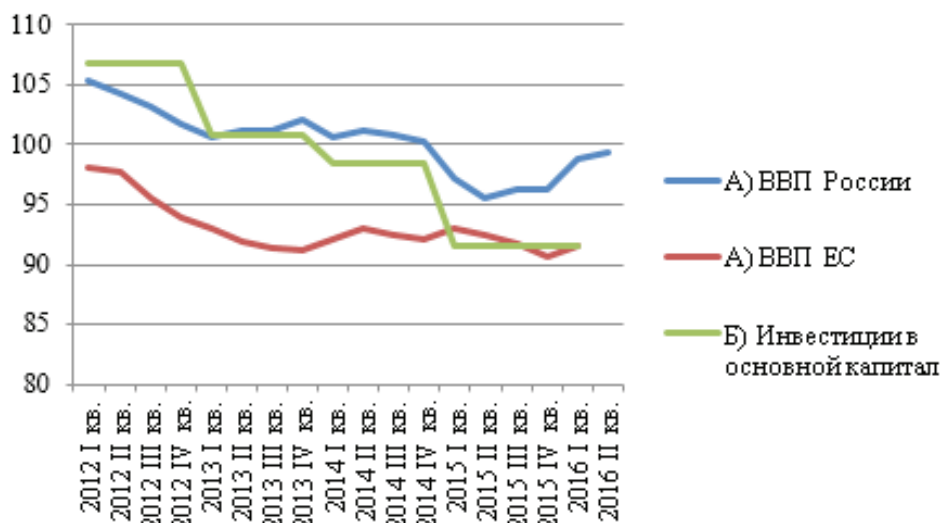


Рис. 2. А) Динамика ВВП, в % по сравнению к соответствующему кварталу предыдущего года; Б) Экономический показатель объема инвестиции в основной капитал, в % по сравнению к предыдущему году

Как видно из графика, динамика роста ВВП стран ЕС снижается, однако относительно незначительно.

Так же для полного анализа влияния санкций на экономику необходимо проанализировать изменения цен на нефть, падение которых так же совпало с введением

санкций. Совершенно очевидно, что снижение цен на нефть сказывается отрицательно на экономику нашей страны. Так как значительная часть доходов государственной казны формируется за счет экспорта углеводородов [4].

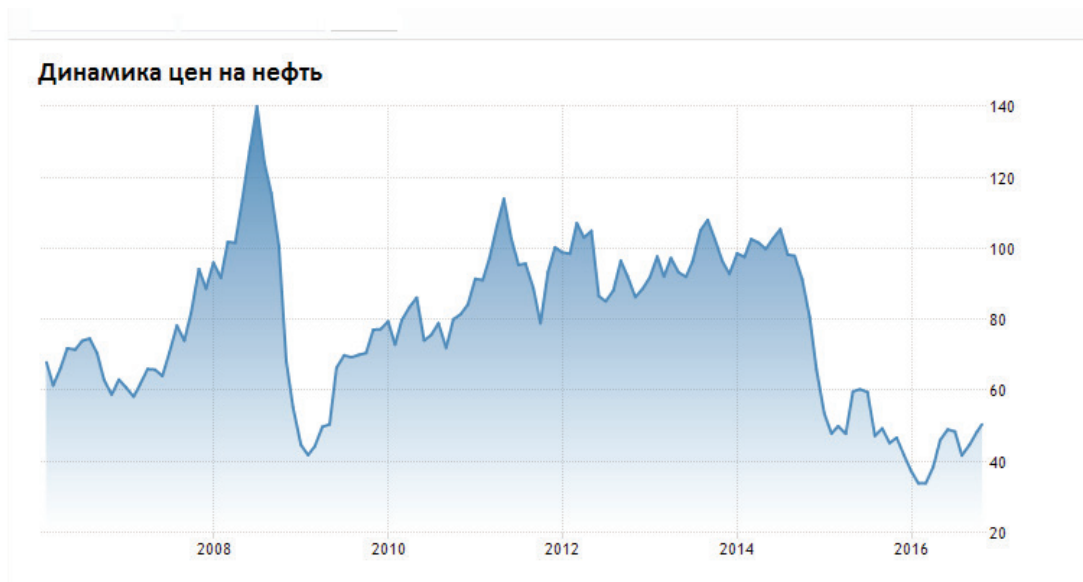


Рис. 3. Динамика цен на нефть, рубль/баррель

Антироссийские санкции со стороны США и ЕС оказали хоть и слабое, но всё же положительное воздействие на отечественную экономику. Так, например, при исследовании ежемесячного мониторинга был отмечен прирост индекса интенсивности промышленного производства.

Индекс промышленного производства в I полугодии 2016 г. по сравнению с I полугодием 2015 г. составил 100,4%, в июне 2016 г. по сравнению с июнем 2015 г. — 101,7%, по сравнению с маем 2016 г. — 101,6%.

Воздействуя на Россию с помощью санкций с целью изоляции РФ от международной экономики, негативное влияние имеет на себе и экономика стран еврозоны.

Данные результаты могут быть обобщены следующим образом. Во-первых, санкции непосредственно влияют на российский ВВП. Косвенный эффект санкций прояв-

ляется в регулировании реального эффективного обмена для обоих регионов. Во-вторых, много большие различия в росте ВВП наблюдаются в России, чем в странах еврозон, что обусловлено введением санкций. В противоположность этому, значительная часть колебаний реального эффективного обменного курса валют присутствует у стран еврозоны. В-третьих, с помощью противного анализа были оценены потери роста ВВП, что составило в среднем чуть менее 2% по сравнению с предыдущим кварталом для России. Соответствующее число для стран ЕС ничтожно мало.

Таким образом, результаты данного исследования доказывают наличие прямых и косвенных воздействий санкций на экономику России. Одновременно для экономики еврозоны влияние антироссийских санкций незначительно. Учитывая довольно тесные торговые связи между

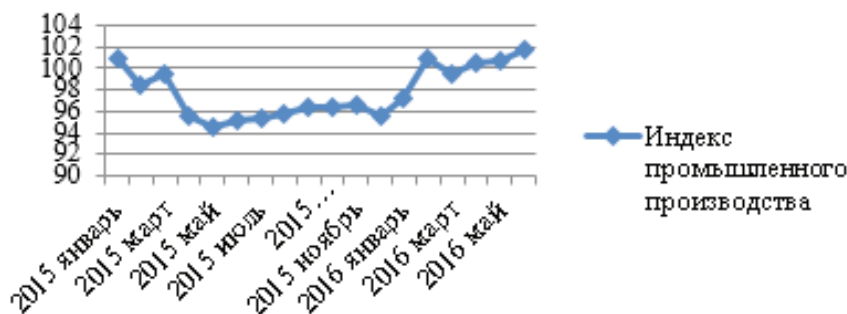


Рис. 4. Индекс промышленного производства, % к соответствующему периоду предыдущего года

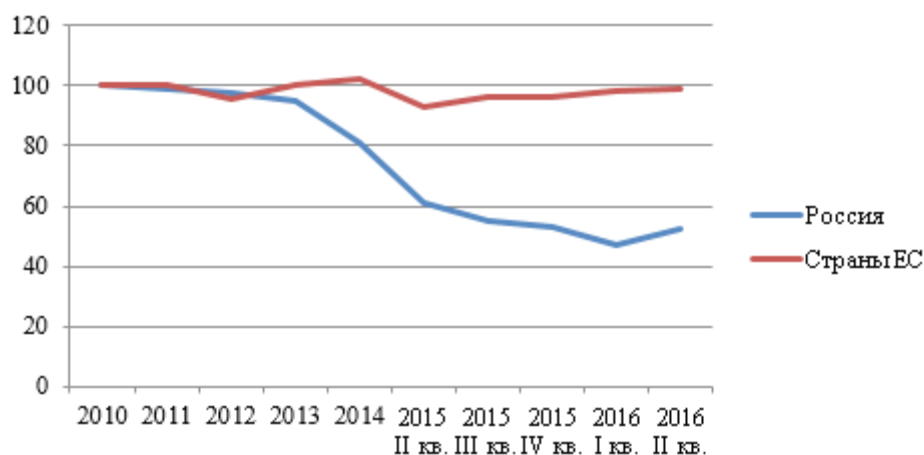


Рис. 5. Номинальный эффективный обмен валютного курса, в% к предыдущему году;
с 2015 – в% к предыдущему кварталу

европейскими странами и Россией, не только прямой, но и косвенный эффект играет важную роль, так как они влекут за собой экономические потрясения вследствие введенных санкций.

За небольшой промежуток времени санкции оказали негативное воздействие на политические, экономические и другие сферы деятельности. Произошло значительное снижение экономического роста, инвестиций в основной капитал, импортозамещение. Однако невозможно не отметить, что санкции сподвигли РФ на создание и развитие многих сфер внутри страны. Одной из задач властей теперь стало обеспечение гражданам благоприятных условий для ведения бизнеса, а также необходимость улучшить налоговую систему, борьба с коррупцией, развитие отечественного производства продукции. Также положительный эффект обуславливается тем, что ускорился процесс создания внутри страны собственной национальной платежной системы.

Безусловно, проводить окончательную оценку последствий от введения санкций еще рано. Вопрос о пути решения проблемы введения санкций против России очень сложный. Во-первых, встречные ограничительные меры России и есть ответ нашей страны на санкции. Во-вторых, можно отметить, что одной из главных задач для Российской Федерации должно стать обеспечение экономической безопасности страны. В сложившейся ситуации геополитической напряженности и применения санкций, как никогда следует обратить внимание на развитие института экономической безопасности. Также, к примеру, снижение потока импорта должно стать стимулом для развития отечественного продовольственного сектора [5]. Есть и альтернативные пути решения возникших проблем — укрепление экономических связей со странами, не входящими в ЕС, т.е. с восточными странами. Данная политика успешно реализуется в Российской Федерации.

Литература:

1. Экономические санкции [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://forexaw.com>.— Экономические санкции (economic sanctions).
2. Санкции в отношении России [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.ria.ru>.— Решение ЕС о продлении санкций против России официально опубликовано.
3. Экономика [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.rbc.ru>.— Экономисты впервые подсчитали потери России от западных санкций.
4. Аналитик. Политика и экономика [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.news-usa.ru>.— Как падение цен на нефть влияет на экономику в мире.
5. Белоусова, Р. Н. Влияние экономических санкций на состояние экономической безопасности РФ // Молодой ученый. — 2015. — № 20. — С. 215–220.

ТУРИЗМ

Туристическая отрасль России в условиях современной внешнеполитической и внешнеэкономической нестабильности

Александров Александр Борисович, магистрант;
Малиновская Алиса Васильевна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный университет

За последние три года туристическая отрасль России претерпела ряд значительных изменений. В условиях внешнеэкономической и внешнеполитической напряжённости население вынуждено искать новые направления отдыха, всё чаще отдавая предпочтение туризму внутри страны или вовсе отказываясь от туристических поездок. Как результат, на сегодняшний день мы можем наблюдать кардинальные изменения не только в направлениях, но и в объемах туристического потока России. Данная статья посвящена анализу развития туристической отрасли России в условиях современной внешнеэкономической и внешнеполитической нестабильности. Проведённое исследование имело своей целью выявление конкретных причин произошедших в туристической отрасли изменений и оценку перспективных направлений развития отрасли.

Начало 2014 года ознаменовалось событиями, необратимо изменившими положение дел в российской экономике. Первым и основным этапом стали события на Украине, последовавшие сразу за окончанием столь ярко прошедших олимпийских игр в Сочи. Сами по себе эти игры являлись сильнейшим толчком к развитию как собственно внутреннего туризма, так и популяризации России и российских курортов среди иностранцев. Однако украинские события, в том числе присоединение Крыма к России и экономические санкции против России, с одной стороны, добавили ещё одно крайне популярное теперь внутреннее направление — Крымский полуостров, с другой стороны, резко снизило спрос на поездки в европейские страны. В данном случае основополагающую роль сыграли санкции против крупнейших российских банков. Российским финансовым организациям был закрыт доступ к дешёвым валютным кредитам из-за рубежа. Сразу же ощутилась определённая нехватка валюты

в российской экономике, вследствие чего доллар и евро сразу же начали ползти вверх по отношению к рублю. Естественно, подорожание валюты сделало менее привлекательным европейские направления для путешественников. Относительное удорожание склонило многих к выбору внутренних направлений для своего отдыха. Однако на данном этапе повышение курса валют не было настолько сильным, чтобы заставить население массово отказаться от поездок в западные страны.

В условиях ограниченного доступа финансовых институтов России к валютным кредитам, экспорт оказался, фактически, единственным источником поступления валюты в российскую экономику. Как и прежде, основным экспортным товаром в России оставалась нефть. И вот, с сентября 2014 года цены на нефть начали своё планомерное падение. Так, если в начале сентября нефть колебалась около 100\$ за баррель, то к концу года цена уже была ниже 60\$. Разумеется, в сложившихся условиях реакция российской валюты была ужасающей. Валюта, в частности евро, выросла в этот период по отношению к рублю в 1,4 раза — с 49 до 68 рублей за евро. В течение 2015 года стоимость евро сначала опускалась до 53 рублей, затем поднималась до 80 рублей, в среднем она колебалась в районе 70–75 рублей за евро. Это означало, что и стоимость интересующих нас услуг — туристических путёвок в европейские страны, росла примерно с теми же темпами. Большая доля российских граждан в подобных условиях оказалась просто неспособна обеспечить себе отдых за границей.

Ниже приведена статистика, как число выезжающих за границу россиян, росшее с 2009 года, начал падать начиная с 2014 года.

Тем не менее, доступными направлениями для российских путешественников оставались традиционно популярные Египет и Турция. Относительно небольшая

Таблица 1

Количество выезжающих за рубеж из РФ, млн чел.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	20,5	24,4	28,5	29,0	34,2	36,5	34,3	39,3	43,7	47,8	54,1	45,9	34,4
туризм	5,6	6,6	6,8	7,8	9,4	11,3	9,5	12,6	14,5	15,3	18,3	17,6	-

стоимость туристической поездки, отсутствие визовых преград и отлично подходящий для отдыха климат в этих странах позволили им не только сохранить свои лидирующие позиции, но и значительно укрепить их. Так, если

в 2013 году доли Турции и Египта в туристических поездках россиян составляли соответственно 17% и 10%, то по итогам 2014 года — уже 19% и 15%, по итогам первых 9 месяцев 2015 года — 24% и 16%.

Таблица 2

Доля первых 10 стран в общем турпотоке россиян

Страна	янв — сен 2015 г.	Страны	2014 г.	Страны	2013 г.
Турция	24%	Турция	19%	Турция	17%
Египет	16%	Египет	15%	Египет	10%
Греция	5%	Греция	6%	Греция	6%
Испания	5%	Испания	6%	Китай	6%
Германия	4%	Таиланд	5%	Таиланд	6%
Италия	4%	Германия	5%	Испания	6%
Кипр	4%	Китай	4%	Финляндия	5%
Болгария	3%	Италия	4%	Германия	5%
Таиланд	3%	ОАЭ	3%	Италия	4%
Китай	3%	Кипр	3%	ОАЭ	4%

Как видно из приведённой таблицы, ещё в 2015 году туристы из России не спешили отказываться и от популярных европейских направлений, таких как Греция, Италия, и Испания. А вот от затратных с точки зрения транспорта Китая, Таиланда и дорогостоящего ОАЭ многим пришлось отказаться, в том числе в пользу

Кипра и Болгарии, максимально старавшихся компенсировать в цене и нивелировать удорожание европейской валюты.

Несомненно, структуру поездок россиян нельзя рассматривать, не указав на снижение в абсолютном выражении выездов российских туристов за рубеж.

Таблица 3

Количество выехавших из РФ с целью туризма за первые 9 месяцев, млн чел., первые 10 стран

Страна	9 мес. 2015 г.	Страна	9 мес. 2014 г.	Страна	9 мес. 2013 г.
Турция	2,43	Турция	3,06	Турция	2,77
Египет	1,57	Египет	1,89	Египет	1,43
Греция	0,50	Греция	0,98	Греция	1,10
Испания	0,50	Испания	0,88	Испания	0,89
Германия	0,44	Таиланд	0,65	Китай	0,79
Италия	0,39	Италия	0,64	Финляндия	0,79
Кипр	0,36	Германия	0,63	Таиланд	0,68
Болгария	0,34	Китай	0,61	Германия	0,64
Таиланд	0,31	Кипр	0,49	Италия	0,61
Китай	0,29	Болгария	0,48	Кипр	0,49
ВСЕГО	10,00	ВСЕГО	14,57	ВСЕГО	14,81

Как видно из приведённой таблицы, количество выезжающих за границу туристов в 2015 году сократилось значительно, практически в 1,5 раза. Выводы сделаны на основе данных за первые 9 месяцев в году, однако поскольку на сегодняшний день нет более полных данных, и поскольку эти 9 месяцев включают в себя самые туристически-активные летние месяцы, мы имеем возможность эти выводы обобщить.

Как уже было показано, на протяжении многих лет Турция и Египет были лидерами по приёму российских туристов. Для них экономическая обстановка в России ока-

залась, если не благоприятной, то уж точно не критичной, как для других туристических стран. Однако и здесь в туристическую отрасль вмешалась политика.

Осенью 2015 года, 31 октября произошёл теракт на борту российского самолёта, вылетевшего из Шарм-эль-Шейха в Санкт-Петербург. Через несколько дней, 6 ноября, в целях безопасности было полностью прекращено авиасообщение между Россией и Египтом. Это означало, что Египет не только потеряет свои лидирующие позиции, но и вовсе практически полностью потеряет турпоток из России. Собственно, так и произошло. На сегодняшний

день авиасообщение не восстановлено, и, хотя ходят разговоры о запуске порядка трёх рейсов в неделю, основные летние месяцы уже потеряны, по крайней мере в этом году значительного потока туристов не будет. Неизвестно, удастся ли египетским курортам вернуть то количество россиян, которые предпочитали их ранее, но уже, вероятно, нашли им замену.

Далее, что касается Турции, то осложнения туристической отрасли были не столь долгосрочные и не прервали деятельность полностью, но, естественно, нанесли весьма значительный ущерб туризму в обеих странах. После инцидента со сбитым российским самолётом всё в том же ноябре 2015 года, среди ответных мер России был введён запрет на чартерные перевозки между Россией и Турцией. Традиционно, чартерные рейсы были основным видом перевозок российских туристов в Турцию, как и основным средством снижения цены туристических путёвок. Итоги для туристических отраслей двух стран были следующие: была приостановлена или ограничена деятельность как

российских турфирм, специализирующихся на турецком направлении, так и турецких отелей, многие из которых были проданы или закрыты.

В середине лета 2016 года отношения между Россией и Турцией были восстановлены. Соответственно, были сняты ограничения, действующие в сфере туризма. Многие россияне смогли этим летом отправиться на столь популярные турецкие курорты. Однако были потеряны нескольких наиболее жарких месяцев, как с точки зрения климата, так и с точки зрения работы туроператоров по отправке россиян на отдых. Вполне возможно, что в следующем году Турция вернёт свои позиции по потоку российских туристов. Но несомненно, часть туристов либо переключилась на другие заграничные направления, либо предпочла внутренний туризм на волне его развития в России.

Поскольку наиболее поздние данные, которые нам доступны за 2016 год, это данные по общим поездкам в зарубежные страны в первом полугодии, то сравним данные за аналогичный период в течение двух предыдущих лет [10].

Таблица 4

Первые 10 стран по поездкам россиян в первом полугодии, млн чел.

	Январь-июнь 2016 г.		Январь-июнь 2015 г.		Январь-июнь 2014 г.
Абхазия	1,54	Абхазия	1,27	Финляндия	2,20
Финляндия	1,26	Турция	1,37	Турция	1,79
Казахстан	1,25	Казахстан	1,42	Казахстан	1,46
Украина	0,82	Финляндия	1,52	Абхазия	1,12
Китай	0,71	Египет	1,27	Египет	1,35
Эстония	0,70	Украина	0,76	Украина	1,59
Польша	0,58	Эстония	0,70	Эстония	0,88
Германия	0,47	Польша	0,65	Китай	0,80
Таиланд	0,44	Китай	0,49	Польша	0,79
Испания	0,32	Германия	0,52	Германия	0,68
...					
Турция	0,17				
Всего	13,23	Всего	15,22	Всего	20,14

С учётом статистических данных делаем вывод, что Турция и Египет, направления-лидеры, на длительное время практически исчезли из российской туристической отрасли. Число граждан, выехавших в Турцию в первом полугодии 2016 года сократилось более чем в 8 раз по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. В некоторых источниках, тем не менее, сообщается, что несмотря на падение российского турпотока на 87–88%, Турция осталась в топ-10 стран среди туристических поездок на фоне общего падения [4]. Число поездок в Египет снизилось с 1,27 миллионов человек практически до нуля и вовсе не попало в публикуемый список топ-50 стран.

Таким образом, в период сильнейшего спада в заграничном туризме, для туристов оказались недоступны два основных по доступности и популярности направления. Бесспорно, решения государства, приведшие к таким последствиям, были приняты под влиянием внешних со-

бытий в качестве мер безопасности. Однако, воспринимая ситуацию как данность, необходимо было воспользоваться предоставившимся уникальным шансом по развитию внутреннего туризма. В условиях, когда по определённым причинам большей части населения пришлось отказаться от отдыха за границей, нужно было предложить альтернативные варианты отдыха в Российской Федерации. Государство итак активно способствовало развитию внутреннего туризма, его популярность росла. Однако, рассмотрев статистические данные, следует узнать, удалось ли туристической отрасли в каком-то смысле присоединиться к отечественной программе импортозамещения.

По заявлению главы Федерального агентства по туризму (Ростуризма) Олега Сафонова, внутренний туризм в России за прошедшее лето вырос на 15% по сравнению с летом 2015. Прогнозируется приблизительно такой же рост внутреннего турпотока и по итогам года.

Сафонов также отметил, что россияне больше не будут ездить за рубеж так много, как до кризиса, поскольку переориентировались на отдых внутри страны, в том числе, в Крыму [3].

Выводы, сделанные нами ранее на основании статистики, не противоречат выводам представителей Ростуризма, а наоборот, весьма схожи.

Среди российских направлений наиболее популярными, как и прежде, оказались курорты Крыма, Краснодарского края, Ставропольского края, Калининградской области, а также Санкт-Петербург. В последнем, по некоторым данным, с учётом иностранных туристов в этом году планировали отдохнуть около 7 миллионов человек.

Также отмечается, что новыми популярными заграничными направлениями в этом году оказались Черногория, Болгария и Тунис, спрос на который вырос за год в три раза.

По сообщению большинства источников, доля внутреннего туризма в этом году превышает долю выезд-

ного туризма (соотношение соответственно 60 на 40). Это означает, что в неблагоприятных экономических условиях удалось воспользоваться ситуацией и добиться импортозамещения в такой высокорентабельной и значимой отрасли, как туризм. Организация пакетных туров на российские курорты позволила снизить цену поездок. В связи с увеличением турпотока растёт и число мест размещения. Отмечается, что растёт и качество обслуживания. Многие российские туристы уже на постоянной основе переключились с заграничных направлений на внутренние. А возвращение турецкого направления только подтолкнуло российские курорты снижать цены и улучшать свои предложения для сохранения конкурентоспособности.

Всё это служит примером того, как можно добиться бурного роста отрасли, повернув наимыгоднейшим образом сложившуюся тяжёлую экономическую и политическую ситуацию.

Литература:

1. Названы самые популярные направления лета 2016 // <http://www.euromag.ru/catalogs/stat/48544.html>. URL: (дата обращения: 14.11.2016).
2. Приостановка авиасообщения с Египтом. Хроника событий // <http://tass.ru/obschestvo/2413958>. URL: (дата обращения: 12.11.2016).
3. Ростуризм: россияне больше не будут много ездить за границу // <http://www.travel.ru/news/2016/09/01/255984.html>. URL: (дата обращения: 14.11.2016).
4. Самые популярные у российских туристов страны в 2016 году // <http://www.nat-geo.ru/travel/890502-samyepopulyarnye-u-rossiyskikh-turistov-strany-v-2016-godu/>. URL: (дата обращения: 14.11.2016).
5. Турпоток из России в Тунис вырос в 2,5 раза // <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/37090.html>. URL: (дата обращения: 14.11.2016).
6. https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx (дата обращения: 10.11.2016)
7. <http://www.finam.ru/profile/tovary/brent/export/> (дата обращения: 10.11.2016)
8. <http://www.russiatourism.ru/contents/statistika/> (дата обращения: 10.11.2016)
9. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/# (дата обращения: 10.11.2016)

К вопросу развития въездного туризма в Россию из стран региона Восточной Азии

Кульгачёв Иван Петрович, кандидат философских наук, доцент;

Лепешкин Вячеслав Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент;

Блинова Екатерина Артуровна, кандидат экономических наук, доцент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

Ключевые слова: туризм, tourism, въездной туризм, inbound tourism, выездной туризм, outbound tourism, туристические потоки, tourist flows, Восточная Азия, East Asia, Россия, Russia, тенденции, tendencies

Туризм в XXI веке является одним из ведущих направлений социально-экономического развития большинства государств и регионов мира. Основу современного туристского рынка как в качественном, так и количественном отношении составляют оплачиваемые отпуска работников. В последнее время в туризме значительно

увеличилась доля деловых поездок, а также путешествий лиц пенсионного возраста.

Место туризма в той или иной национальной экономики зависит от ряда факторов: природных, исторических, социально-культурных и пр. Но одним из основополагающих факторов является экономический. Во многих

странах туризм играет существенную роль в формировании валового внутреннего продукта (ВВП), создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения, активизации внешнеторгового баланса. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство, обладает высоким инвестиционным мультипликатором.

Эксперты Всемирной туристской организации при ООН (ЮНВТО) указывают на то, что существует устойчивая связь между тенденциями развития туризма и общим состоянием экономики в стране. Наиболее динамично в настоящее время развиваются экономики таких стран региона Восточной Азии как Китая и Республики Корея и как следствие растут и доходы их населения, что позволяет проводить им свой отпуск не только в пределах своих стран.

Рост доходов населения во многих странах мира является одним из факторов развития международного туризма. Сегодня уже не только граждане стран «золотого миллиарда» но и ряда других стран могут формировать значительные массы выездных туристских потоков. Статистические показатели, приводимые Всемирной туристской организации при ООН, свидетельствуют о снижении доли стран Евросоюза и Северной Америки в международных туристских поездках. Прогнозы ЮНВТО «Туризм: Пано-рама 2020 и »Туризм: перспективы 2030«, а также статистические наблюдения »Барометр международного туризма ЮНВТО« [1] подтверждают более опережающие темпы развития международного туризма в странах региона Северо-Восточной Азии (по российской географической »науке« страны »Восточной Азии») и Южной Азии,

Таблица 1

Международные прибытия по регионам мира, млн прибытий [1]

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.
Мир	674	809	949	1 133
Европа	386,4	453	488,9	581,7
Азия и Тихоокеанский р-н, в том числе Северо-Восточная Азия	110,3 58,3	154 85,9	205,4 11,5	263,3 136,3
Америки	128,2	133,3	150,1	180,9
Африка	26,2	34,8	49,5	55,8
Ближний Восток	22,4	33,7	54,7	51,1

Если в 2000 году процент прибытий международных визитеров в Европу от общемирового составил 57,33%, то в 2014 году заметно его снижение до 51,34%. В странах Северо-Восточной Азии (Восточной Азии) наблюдается рост международных прибытий. Так в 2000 году процентный показатель доли названного региона в общемировом составлял 8,65%, то в 2014 году уже 12,03%.

На прием туристских потоков из стран Восточной Азии (Японии, Китая, Республики Корея, Тайваня, Макао, Гонконг. К странам Восточной Азии также относятся Монголия и КНДР) претендуют многие страны, в их числе, и Российская Федерация.

Россия предпринимает усилия для увеличения въездного туристского потока из стран региона Восточной Азии, что связано с деятельностью западных стран по формированию негативного имиджа страны, как неблагоприятной для путешествий и туризма в русле проводимой санкционной политики, а также с новыми туристскими реалиями, которые говорят о растущих туристских потоках с Востока, способных привнести в экономику страны валютные поступления, новые рабочие места, оптимизацию туристской инфраструктуры, ориентированной на новый сегмент международных визитеров.

Китайской Народной Республикой и Российской Федерацией подписаны соглашения о безвизовом въезде туристских групп от 5 до 50 человек. Россия с Республикой

Кореей (не более 60 дней пребывания на территории стран) и Монголией (не более 30 дней пребывания на территории стран) подписала соглашения о безвизовом пребывании на территориях своих стран. Прорабатывается данный вопрос с Японией (с 2014 года имеют место отдельные нерешенные проблемы в названном аспекте). Это позволило упростить ряд туристских формальностей и существенно повлиять на рост туристских потоков.

Направляются реальные финансовые потоки в рамках федеральных и региональных целевых программ «Развитии внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» и «Развитие туризма в Приморском крае на 2013–2017 годы» [7] на развитие внутреннего и въездного туризма, чего ранее не случалось до 2011 года. Принято решение на федеральном уровне и разработан проект Федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года» [9], в которой вопросам развития туризма в регионе уделяется особое внимание.

В 2015 году была запущена новая маркетинговая стратегия продвижения туристского потенциала России под названием «Visit Russia/Время отдыхать в России».

Стратегия предполагает наличие туристических представительства в разных странах, развитие информационного партнерства между этими офисами и регионами

России, туристическими, транспортными компаниями и средствами массовой информации.

Открываются не только федеральными структурами России в ряде стран национальные туристские офисы VISIT RUSSIA и в том числе в Китае [2], но уже и её регионами [6], что также способствуют продвижению России на мировом туристском рынке и в странах Восточной Азии и как следствие росту въездного туризма.

С 2015 года российская программа China Friendly стала частью масштабного международного проекта Chinese Friendly International, который имеет партнеров во всем мире — в Испании, Италии, Португалии, Индии, Мексике, Колумбии, США и странах Африки. Всех их объе-

диняет стремление работать с китайским туристическим рынком и создавать уникальный турпродукт, который ассоциируется у китайского туриста с высоким качеством услуг, вызывает положительные эмоции, находит понимание и отклик [8].

Официальная статистическая информация также подтверждает увеличение въезда в Россию туристов из стран Восточной Азии. В I полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года наблюдается рост въездного туризма из Китая на 8,5%, Республики Корея — 28,3%, Монголии — 93,4% и впервые Япония попадает по въездному туризму на 21 позицию по въезду в Россию с туристскими целями (см. табл. 2).

Таблица 2

Въездной туризм в Россию из стран Восточной Азии (тыс. поездок)

	2014 г.	2015 г.	I полугодие 2015 г.	I полугодие 2016 г.
Китай	874	1 122	422	458
Монголия	158	378	171	263
Корея, Республика	114	136	53	68
Япония	98	н/д	н/д	35
КНДР	н/д	н/д	н/д	н/д

Источник: Федеральное агентство по туризму Министерства культуры РФ, раздел «Статистика» <http://www.russiatourism.ru/contents/statistika/> [10]

Как представляется, при более глубоком анализе въездного туризма из стран Восточной Азии в другие страны мира, количество туристских поездок в абсолютных показателях имеет тенденцию роста (см. выше приведенные таблицы). В то же время, если в качестве критерия брать долю въезда визитеров из стран Восточной Азии в другие страны мира, то доля въездного туризма в Россию (процент въезда визитеров от общего показателя въезда по странам мира) остаются примерно на одном и том же уровне и составляют менее 1%.

Статистические данные таковы: 2004 год — число въездных туристов из Китая в зарубежные страны составило 28,9 млн поездок, из них в Россию — 0,402 млн. [11], что составило 1,39% от общего количества туристских поездок; 2007 год — число въездных туристов из Китая — 40,95 млн чел. из них в Россию 0,314 млн, что составило 0,76% от общего количества туристских поездок; 2014 год — 103 млн поездок китайских граждан за границу с туристскими целями, из них в Россию 0,874 млн, что составило 0,85% от общего количества туристских поездок; 2015 год — 120 млн поездок китайских граждан за границу с туристскими целями [4], из них в Россию 1,122 млн, что составило 0,93% от общего количества туристских поездок [10].

По данным агентства «Синхуа» во время «Золотой недели» (национального праздника Поднебесной Дня образования КНР) с 1 по 7 октября 2016 г. около 1,4 млн туристов из Китая совершили зарубежные поездки. Са-

мыми популярными странами для отдыха стали Республика Корея, Япония и затем только Россия. Принимая во внимание огромный потенциал въездного туризма из КНР, весь мир борется за привлечение туристов из Китая в свою страну. Доля России в въездном туризме Японии и Республике Корея ещё ниже.

Российская Федерация обладает огромным потенциалом, как для развития внутреннего туризма, так и для приема иностранных путешественников. У нее есть все необходимое для этого: огромная территория, богатое историческое и культурное наследие, природные лечебные ресурсы, которые могут обеспечить услугами оздоровления дополнительно более 2 млн россиян в год, усилия предпринимаемые органами власти по созданию благоприятных условий для путешествий и туризма. С этим, в определенной степени, соглашаются и независимые эксперты Всемирного экономического форума, составляющие мировой рейтинг «Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма» (The Travel & Tourism Competitiveness Index) (далее — ТТСИ). Несмотря на «санкции» со стороны США и их союзников Российская Федерация по итогам 2015 г. по сравнению с 2013 г. сделала 18 шагов вперед, поднявшись с 63-й строчки на 45-ю в этом рейтинге. По отдельным показателям: «здоровье и гигиена» — 6-я позиция, «культурное наследие и деловой туризм» — 21-я ...; «природным ресурсам» — 34-я позиции мирового рейтинга ТТСИ [18] страна по праву занимает не последние места.

Таблица 3

Общий индекс России, критерии и отдельные показатели мирового рейтинга «Индекса конкурентоспособности путешествий и туризма» (The Travel & Tourism Competitiveness Index)

Критерии	2007 (124 страны)	2008 (130 стран)	2009 (133 страны)	2011 (139 стран)	2013 (140 стран)	2015 (141 страна)
Общий индекс России Место / индекс	68/4.0/	64/4.0	59/4.1	59/4.2	63/4.2	45/4.08
Здоровье и гигиена Место / индекс	31/5.7	9/6.7	10/6.7	11/6.6	14/6.4	6/6.69
Природные ресурсы Место / индекс	41/4.7	22/4.6	23/4.6	27/4.4	37/4.3	34/3.77
Культурное наследие и деловой туризм Место / индекс		34/3.6	30/3.9	35/3.7	39/3.5	21/3.32
Безопасность Место / индекс	99/3.7	127/3.2	129/3.5	113/4.0	113/3.9	126/3.95
Экологическая обстановка Место / индекс	113/3.0	117/3.8	114/3.9	98/4.2	134/3.5	106/3.70

Источники: [13], [14], [15], [16], [17], [18].

Однако по показателю «Безопасность» из 141 стран мира Россия в мировом рейтинге ТТСИ постоянно определяется экспертами на позиции во второй сотне государств (см. табл. 3). По итогам 2015 года рейтинга ТТСИ — 126 место. Сегодня далеко не все японские, южнокорейские и даже китайские туристы готовы сегодня приехать в Россию. В этих странах бытует мнение, что путешествие по России не всегда безопасно. Этот фактор относится к числу тех проблем, которые сдерживают развитие въездного туризма в Россию.

К числу нерешенных вопросов для роста въездного туризма в России следует также отнести негативно сформированное мнение о нестабильности политической и экономической обстановки в стране и имеющие место туристские формальности, затрудняющие въезд на территорию государства. Во всех странах заинтересованные стороны активно работают над тем, чтобы устранить возможные преграды и способствовать росту въездного туризма в свои туристские дестинации, что приносит дополнительные экономические доходы и решает вопросы занятости растущего населения. На конференции Future Travel Experience Global (7–9 сентября 2016 г., Лас Вегас, США) по вопросу о будущем индустрии туризма и путешествий было определено, что существует растущий потребительский спрос на путешествия без препятствий и затруднений, которые больше не являются привилегией немногих избранных, летающих VIP классом [12]. И значительная часть этого сегмента путешественников (туристов) сформировалась в Японии и активно набирает свою долю в Китае и Республике Корея. Нельзя не учитывать при этом наличие и формирование этой же социальной группы путешественников в Макао (Китай), Тайвань (Китай), Гонконг (Китай).

Проблемы, препятствующие развитию въездного туризма, тесно переплетены с нерешенными вопросами по

организации внутреннего туризма и его росту. Много сделано страной по подготовке и проведению зимней Олимпиады и Паралимпиады в г. Сочи (2014 г.). Принимаемые Россией меры по подготовке к футбольному мундиалу 2018 года, будут также способствовать приведению инфраструктуры туристских дестинаций до мирового уровня не только 11 городов, принимающих игры. Болельщики ряда стран, как потенциальные туристы, увидят новые возможности для организации путешествий и отдыха. В то же время, ещё остро ощущается неудовлетворительное состояние туристской инфраструктуры в регионах, недостаток средств размещения «эконом класса» (туристского класса), распыленность туристских ресурсов по различным собственникам и отсутствие эффективного хозяйственного механизма, объединяющего туристские ресурсы регионов в единый имущественный комплекс под эффективным управлением. Для туристов из стран региона Восточной Азии в коллективных средствах размещения не всегда создаются условия, отвечающего национальному менталитету, несмотря на то, что на это не требуется значительных финансовых затрат, а доходы очевидны.

Ещё одно обстоятельство, препятствующее развитию внутреннего и въездного туризма, это невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии вследствие недостатка профессиональных кадров и низкого качества его подготовки. Поэтому потребитель выбирает тур за рубежом. Имеет место дефицит подготовки специалистов среднего и младшего звена (администраторы гостиниц, портье, дежурные по этажу, горничные и т.д.), что влияет на качество, полноту и безопасность оказываемых туристских услуг.

Без государственных гарантий в сложившихся условиях зачастую невозможно обеспечить активное при-

влечение больших объемов частных инвестиций для реализации масштабных ключевых проектов формирования инфраструктуры туризма, в том числе создания конкурентоспособных туристско-рекреационных кластеров — групп географически соседствующих, использующих рекреационный потенциал территории и взаимодействующих между собой предприятий, общественных организаций и связанных с ними органов государственного управления, формирующих и обслуживающих туристские потоки.

Недостаточная поддержка туристского бизнеса федеральными, региональными и муниципальными органами власти. Россия на продвижение отечественных дестинаций, туристских продуктов тратит финансовых средств значительно меньше, чем другие страны. Бизнес не строит дороги и не занимается инфраструктурой исторических городов. Это дело федеральных, региональных и муниципальных властей. Недостаточная государственная поддержка сферы туризма в ближайшие годы в России может привести к дальнейшему снижению доли въезжающих туристов, и в том, из стран Восточной Азии.

Выводы:

1. Туризм становится одним из субъектов мировых интеграционных процессов, имеющих для экономик принимающих государств значительные экономические дивиденды. Опережающее развитие туризма наблюдается

в странах Азии и в том числе Странах региона Восточной Азии, за туристов которых борется весь мир.

2. Тенденции роста въездного туризма в Россию из стран региона Восточной Азии выражены только в абсолютных величинах. В то же время анализ показывает, что процентное отношение выездного туризма визитеров из Китая, Японии, Республики Корея в Россию остается на уровне менее 1% от общего количества международных путешественников этих стран. Значителен рост международных прибытий из Монголии. Однако он осуществляется в основном в приграничных районах. В связи с закрытостью КНДР состояние туристских обменов между нашими странами измеряется несколькими сотнями туристов.

3. Для формирования устойчивого въездного туризма из стран региона Восточной Азии, как представляется, необходимо не только продвижение России (участие в международных выставках, открытие официальных туристских представительств, маркетинговые мероприятия (национальный маркетинговый центр по туризму «Visit Russia / Время отдыхать в России») и пр.), но и планирование и реализация совместных инновационных коммерческих проектов (тематический парк «Амурский тигр», исторические реконструкции времен I и II мировых войн, экранизации художественных произведений и т.д.), которые и в дальнейшем реализовывались созданными международными предприятиями туристской направленности.

Литература:

1. Барометр международного туризма ЮНВТО. Том 13. Июнь 2015 — Статистическое приложение. [Электронный ресурс]. — URL: Режим доступа: http://www.rmat.ru/wyswyg/file/news/2014-2015/24082015_unwto.pdf (Дата обращения 30.10.2016 г.).
2. В Пекине открыт национальный туристский офис VISIT RUSSIA. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/news/9449/> Дата обращения 30.10.2016 г.)
3. Даниленко, Н. Н., Рубцова Н. В. Туризм в Китае и России после вступления в ВТО: проблемы и перспективы развития. /Материалы конференции «Развитие сотрудничества в сфере экономики, политики и юриспруденции между Китаем и Россией (Маньчжурия, КНР, 24–25 сентября 2013 г.). — Иркутск: Изд-во «Байкальский государственный университет». — С. 103–112.
4. Количество китайских туристов за рубежом в 2015 году выросло, на 19% до 120 миллионов человек! [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.elentur.com.ua/novosti/kolichestvo-kitajskix-turistov-za-ru-bezhom-v-2015-godu-vygoslo-na-19-do-120-millionov-chelovek/> (дата обращения 01.11.2016 г.).
5. Левинталь, А. Б. Развитие туризма между Дальним Востоком России и Республикой Корея: состояние и направления развития. //Вестник Тихоокеанского государственного университета. № 3 (30), 2013. — С. 205–212.
6. Правительство Санкт-Петербурга открывает первый офис Visit Petersburg в Пекине. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://pia-spb.ru/news/society/4371>. (Дата обращения 30.10.2016 г.).
7. Постановление Администрации Приморского края от 7 декабря 2012 г. «О Государственной программе Приморского края «Развитие туризма в Приморском крае» на 2013–2020 годы N396-па. Справочно-правовые системы Консультант Плюс www.consultant.ru (Дата обращения 30.10.2016 г.).
8. Программа Chine Friendly [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.russiatourism.ru/data/File/news_file/2015/%D0%9C%D0%98%D0%A0%20%D0%91%D0%95%D0%97%20%D0%93%D0%A0%D0%90%D0%9D%D0%98%D0%A6%20%D0%92%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%B8%D0%BD%20%D0%9C.%D0%92..pdf (Дата обращения 30.10.2016 г.).
9. Проект «Федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года». Справочно-правовые системы Консультант Плюс www.consultant.ru (Дата обращения 30.10.2016 г.).

10. Раздел «Статистика» на официальном сайте Федерального агентства по туризму РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/> (Дата обращения 01.11.2016 г.)
11. Туризм в цифрах. 2007: Стат. сб. / ИИЦ «Статистика России», Федеральное агентство по туризму. — М., ИИЦ «Статистика России», 2007.
12. Future Travel Experience. Global 2016. [Электронный ресурс]. — URL: Режим доступа: <http://www.futuretravel-experience.com/ite-global/> (Дата обращения 30.10.2016 г.)
13. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007: Furthering the Process of Economic Development / Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2008 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2007.pdf (Дата обращения 01.11.2016 г.)
14. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2008: Balancing Economic Development and Environmental Sustainability/ Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2008 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2008.pdf. (Дата обращения 01.11.2016 г.)
15. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009: Managing in a Time of Turbulence/ Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2009 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2009.pdf. (Дата обращения 01.11.2016 г.)
16. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011: Beyond the Downturn / Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2011.pdf. (Дата обращения 01.11.2016 г.)
17. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation/ Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf. (Дата обращения 01.11.2016 г.)
18. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015: Growth through Shocks / Jennifer Blance. Thea Chiesa. — World Economic Forum, 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf (Дата обращения 01.11.2016 г.)

Индустрия туризма как фактор развития национальной экономики: практика в России

Олифиренко Анна Сергеевна, магистрант;
Олифиренко Роман Иванович, магистрант
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

В статье рассмотрены основные результаты внутреннего туризма в России за 2015 год. Проведен подробный анализ перспектив, связанных с развитием туризма в России. Туризм — это экономическое, социальное и политическое явление, значимо влияющее на мироустройство и экономику многих стран и регионов. Значение туризма в мировом хозяйстве постоянно растет, что связано с ростом влияния этой сферы деятельности на экономику многих стран мира, где она выполняет ряд важных функций.

Практическая значимость рассматриваемой темы определяется необходимостью поиска механизмов эффективного функционирования туристической отрасли, что позволит в будущем российскому туристскому бизнесу конкурировать на мировом уровне.

Ключевые слова: диверсификации экономики, индустрия туризма, фактор развития, туристическая отрасль, национальная экономика, мировой опыт, мировое хозяйство, политическое явление, конкуренция, культурное наследие, функция

Международный туризм является развивающейся сферой мировой экономики. Туризм является высокодоходной отраслью и входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, сравнимой по эффективности инвестиционных вложений с нефтегазодобывающей промышленностью и с автомобилестроением, удельный вес которых в мировом экспорте 11% и 8,6%, соответственно.

Туризм по определению — это слаженная цепочка услуг и процессов, которые предоставляются для туристов. В результате развития и популяризации туризма и его исследование должно проводиться на основе двух компонентов: социально-экономическая составляющая и историко-культурный акцент. По данным мировых исследований, туризма и экономики туризма должны быть тщательно проанализированы в контексте их соответ-

ствующих факторов, последствий и результатов, в том числе функции туризма, а также стратегий маркетинга туризма.

Туризм является одним из секторов, который играет важную роль в развитии экономики, формировании иностранного капитала. Этот сектор отражает природу и красоту страны. Он помогает людям из отдаленных районов, пропагандировать свою культуру и обычаи, он также предоставляет возможность улучшение благосостояния страны и повысить уровень жизни населения.

Социально-экономического развития и благоприятной туристической инфраструктуры, наращивание потенциала также является одним из основных компонентов для туристического потока.

В целом туристическая инфраструктура, дороги, гостиницы, общественные работы, общественное питание предприятия все эти компоненты гостеприимства, которые обеспечивают комфортный туризм цепочку услуг, привлекают все больше туристов.

Существует много проблем в предоставлении качественного туризма в России, одной из главных является

отсутствие безопасного пребывания туристов. Подвергнуться угрозе в России может каждый турист — агрессия, сложные климатические условия, политическая обстановка (Крым), экономическая составляющая, недоброжелательность местного населения к туристам разной национальности и пр. Подвергаются туристы риску и за счёт недоброкачественной пищи, грязной питьевой водой, недоброкачественный алкоголь и т.д. Естественно, в таких условиях даже лучшие курорты, расположенные на берегу моря не привлекают туристов.

Наиболее важной особенностью экономической деятельности, связанной с сектором туризма является то, что они вносят вклад в трех наиболее приоритетных задач развивающихся стран: образования доходов, занятости и валютных поступлений. В связи с этим, сектор туризма может сыграть важную роль в качестве движущей силы экономического развития. Учитывая сложность туристского потребления, его экономическое воздействие широко ощущается и в других отраслях производства, способствуя в каждом конкретном случае на пути к достижению целей ускоренного развития

Литература:

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N132-ФЗ «Об основах туристской»
2. Азар, В. И. Экономика и организация туризма. М., 2014.
3. Александрова, А. Ю. География мировой индустрии туризма. М., 2015.
4. Александрова, А. Ю. Международный туризм. Учебник. М.: Аспект-Пресс, 2013.
5. Rosenau, J. Turbulence in world politics. Princeton, 2014.
6. Stiglitz, J. E. Globalization and Its Discontents. L., 2013.
7. Storper, M. The limitation to globalization technologic district and international trade //Economic Geography USA., 2016.
8. Storper, M., Walker R. The capitalist imperative. Territory, technology and industrial growth. 2014.
9. Strange, S. The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy. Cambridge, 2014.
10. The Travel&Tourism Competitiveness Report 2014. Furthering the Process of Economic Development. World Economic Forum 2014. Geneva, Switzerland.
11. «Бизнес-журнал» — ежемесячное деловое издание URL: <http://b-mag.ru/about/> (дата обращения: 09.07.2016).

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Транспорт и его место в логистическом обеспечении экономики Республики Таджикистан

Азимов Пулод Хакимович, кандидат экономических наук, доцент
Таджикский технический университет имени академика М.С. Осими (г. Душанбе)

В данной статье рассмотрены роль транспорта в логистическом обеспечении экономики Республики Таджикистан. Проанализированы характерные особенности транспортного комплекса Республики Таджикистан. Выявлена и обоснована транспортная специфика в экономике Республики Таджикистан. На основе проведенного исследования автором для повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования транспортного комплекса предлагается применение принципиально новых подходов, основанных на принципах логистики и логического менеджмента.

Ключевые слова: транспорт, экономика, транспортный комплекс, логистика, транспортно-логистическая система

Развитие и увеличение объемов производства в Республике Таджикистан за последние годы, сделали особо актуальной необходимость решения задачи их эффективного и качественного транспортно-логистического обслуживания.

Транспорт — важнейший структурообразующий элемент предприятий реального сектора экономики. Его динамичное развитие и эффективное функционирование, является необходимым условием достижения высоких и устойчивых темпов экономического роста Республики Таджикистан.

Л. С. Фёдоров определяет транспорт как одну из отраслей экономической инфраструктуры, в которую кроме всех видов магистрального транспорта, включает энергетику, связь, коммунальное хозяйство и инженерные сооружения [1].

Л. Б. Миротин, А. А. Смехов отмечают некоторые особенности, свойственные транспорту и отличающие его от других отраслей народного хозяйства [2, 3]. Транспорт не производит новой вещественной продукции, а как бы является продолжением процесса производства продукции, который заканчивается тогда, когда она доставлена к месту потребления.

В настоящее время, развитие транспортной системы рассматривается в качестве важнейшего фактора социально-экономического роста Республики Таджикистан, обеспечивающего единство экономического пространства страны, совершенствование межрегиональных и международных транспортно-экономических связей, рационализацию размещения производительных сил, повышение эффективности использования природных ресурсов и социально-экономического потенциала страны, развитие

предпринимательства и расширение международного сотрудничества, вхождение Республики Таджикистан в мировую экономику в качестве равноправного партнера.

Транспортный комплекс Республики Таджикистан включает в себя предприятия железнодорожного, автомобильного и воздушного транспорта. Доля транспорта и связи в структуре ВРП в 2015 году составила 13,2% [4]. Республика расположена вдали от основных евразийских транспортных потоков. В соответствии с официальными статистическими данными Министерства транспорта Республики Таджикистан, по данным на начало 2015 г., общая протяжённость автомобильных дорог в республике составляет 33 тыс. км, из которых на балансе министерства находится 14 тыс. км, остальные — относятся к отдельным хозяйствам или же являются бесхозными, длина железных дорог — 685 км. Из общей протяженности дорог, 3,3 тыс. км. относятся к международным, статус которых определяется в соответствии с договорами международно-правового значения, принятыми Республикой Таджикистан.

Деятельность транспортного комплекса Республики Таджикистан отражена в нижеприведенной таблице. Степень удовлетворения различными видами транспорта, потребностей предприятий и организаций в грузовых перевозках неодинакова. Основные показатели транспорта отражены в таблице 1.

Перевозка грузов предприятиями всех видов транспорта в период с 2010 по 2015 годы, увеличилась с 59327,4 тыс. тонн до 74431,8 тыс. тонн. Негативные тенденции на транспорте, связанные с последствиями экономического кризиса, проявились в снижении объемов перевозок грузов железнодорожным транспортом. В 2015 году общий объем

Таблица 1

Основные показатели транспорта [5]

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Перевезено грузов, тыс. т. в т.ч.:	59327,4	61656,6	68399,4	72248,3	74411,2	74431,8
автомобильным	48879,6	52397,3	59991,8	65510,7	67600,9	68304,1
железнодорожным	10445,6	9257,0	8405,0	6735,3	6807,7	6125,6
авиационным	2,2	2,6	2,5	2,3	2,6	2,1
Грузооборот, млн т-км, из него:	4957,6	5508,8	6345,0	6693,8	6180,3	5995,5
автомобильного	4143,9	4799,5	5782,9	6284,8	5783,3	5672,3
железнодорожного	808,4	702,9	554,9	402,2	389,7	316,9
воздушного	5,3	6,4	7,2	6,8	7,3	6,3

перевозок грузов автомобильным транспортом составил 68304,1 тыс. тонн. Наибольший объем перевозок осуществляется автомобильным транспортом. Ежегодный прирост перевозок грузов, осуществляющихся автотранспортом, ежегодно приближалась к 5000 тыс. тонн, однако в 2014 и 2015 годах она существенно снизилась. Незначительный объем перевозок приходится на железнодорожный транс-

порт. Наименьший объем перевозок приходится на воздушный транспорт. Обращает на себя внимание изменение структуры перевозок грузов в 2014 и 2015 годах, в сторону увеличения перевозок автотранспортом.

Перевозка грузов по видам транспорта в процентах от общего объема перевозок в 2015 году приведена на рисунке 1.

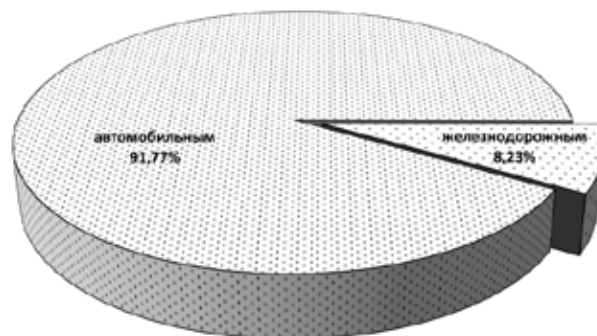


Рис. 1. Перевозки грузов по видам транспорта общего пользования (в % от общего объема перевозок)

Грузооборот рассматриваемых видов транспорта ежегодно менялся. В 2015 году он снизился за счет снижения грузооборота железнодорожного транспорта и составил 5995,5 млн т-км.

Успешная реализация технической политики предприятий транспорта, в большой степени, зависит от эффективности политики в сфере инвестиций. В реализацию 15 инвестиционных проектов в транспортной сфере Таджикистана в 2014 году было направлено около 600 миллиона долларов. В настоящее время продолжается реализация инвестиционных проектов на сумму более 500 миллиона долларов.

Среднегодовая численность работников организаций транспорта в 2015 году она составила 56,8 тыс. чел. Среднемесячная заработная плата работников транспорта в 2015 году составила 1770,15 сомони (около 250 долл.).

Общее количество автомобилей в Республике Таджикистан за последние восемь лет возросло почти на два раза и составило более 400 тыс. автомобилей. Увеличение числа автомобилей произошло за счет индивидуального автотранспорта. Возрастная структура парка

грузовых автомобилей позволяет сделать вывод, что почти три четверти автомобилей, превысили установленный нормативный срок эксплуатации 10 лет. Относительно высокий уровень тарифов на грузовые перевозки, вынуждал многие предприятия осуществлять перевозки собственным автотранспортом, что привело к снижению перевозок транспортом специализированных предприятий.

В Таджикистане функционирует на данный момент всего четыре авиаперевозчика: Asia Airways (пять бортов советского производства), East Air (четыре борта), Somon Air (шесть бортов), Tajik Air (10 бортов). Парк самолетов авиакомпаний устарел и морально и физически, число самолетов со сроком службы более 10 лет — более 65%. Обновлению парка препятствует высокая стоимость авиатехники и отсутствие в силу разных причин, возможности приобретения отечественной техники в лизинг.

Экономико-технологический потенциал железнодорожного транспорта недостаточен для удовлетворения спроса на железнодорожные перевозки. Уже сейчас ощущается дефицит некоторых видов подвижного состава.

Физический и моральный износ основных фондов исключительно велик. Отсутствие систематического обновления подвижного состава, привело к его существенному старению (средний возраст вагонов и локомотивов составляет 20 лет).

Негативное влияние на деятельность предприятий транспорта оказывают рост цен на запасные части, автошины, ГСМ, тепло и электроэнергию. В связи с острым недостатком оборотных средств, автопредприятия переходят от услуг по перевозке грузов на оказание сервисных услуг населению, организацию технического обслуживания и ремонт автомобилей, сдачу в аренду свободных производственных площадей и подвижного состава, а также организацию розничной торговли.

Прогнозы развития экономики Республики Таджикистан на долгосрочную перспективу предполагают рост физических объемов производства, при этом проведенный анализ состояния транспортного комплекса республики позволяет утверждать, что имеющийся экономико-технологический потенциал транспорта недостаточен для удов-

летворения спроса на перевозки. Неразвитость и организационная отсталость транспортного комплекса может стать мощным фактором, сдерживающим развитие страны.

Для повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования транспортного комплекса в условиях рыночной экономики, требуется применение принципиально новых подходов, основанных на принципах логистики и логического менеджмента, на приоритетности формирования и развития интегрированных транспортно-логистических систем.

Таким образом, состояние транспортного комплекса оказывает существенное влияние на состояние и развитие Республики Таджикистан, как социальное, так и экономическое. Состояние транспортного комплекса тесно связано со всеми отраслями экономики и социальной сферы, оно оказывает непосредственное влияние на нормальное функционирование промышленности страны, на состояние промышленных и потребительских рынков, на условия жизни населения, его социальный и культурный уровень, на экологическую обстановку.

Литература:

1. Фёдоров, Л. С., Персианов В. А., Мухаметдинов И. Б. Общий курс транспортной логистики. Под общ. ред. Фёдорова Л. С. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 310 с.
2. Миротин, Л. Б., Тышбаев И. Э. Системный анализ в логистике. М.: Экзамен, 2004.
3. Смехов, А. А. Введение в логистику. М.: Транспорт, 1993
4. Таджикистан в цифрах, 2015. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, Душанбе, 2015
5. Таджикистан: 25 лет государственной независимости. Статистический сборник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, Душанбе, 2016

Анализ современной системы портовых сборов в морских портах Российской Федерации

Бодровцева Наина Юрьевна, аспирант

Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова

Статья посвящена анализу портовых сборов, взимаемых с судов в морских портах Российской Федерации. Автором использован системный подход. Определены и проанализированы элементы, составляющие современную систему портовых сборов. Проведен анализ действующих нормативных правовых актов, регулирующих соответствующие правоотношения. На основании результатов анализа предложены меры по совершенствованию государственного регулирования отдельных элементов, составляющих систему портовых сборов.

Ключевые слова: морские порты, портовые сборы, система портовых сборов, виды портовых сборов, закон о морских портах

Analysis of the current system of port charges in the Russian Federation seaports

Bodrovtsseva Naina Yurjevna, PhD Student

Admiral Makarov State University of Maritime and Inland Shipping

The article is devoted to the analysis of port charges levied on vessels in the Russian Federation seaports. The author has used a systematic approach. There are identified and analyzed elements forming a modern system of port charges.

It is given the analysis of the current normative legal acts regulating corresponding legal relationship. Based on the analysis results the author proposes measures to improve state regulation of the separate elements consisting the port charges system.

Keywords: *seaports, port charges, the system of port charges, kinds of port charges, the Statute on seaports*

Понятие портовых сборов существует с момента появления первых портов и развития мореплавания. На сегодняшний день практика взимания портовых сборов с судов, заходящих в порт, существует во всем мире.

Следует согласиться с мнением автора [2], использующим для изучения понятия «портовые сборы» системный подход, представляющими портовые сборы как систему, состоящую из совокупности элементов, взаимобулавливающих друг друга.

Совершенствование государственного регулирования деятельности морских портов, принятие в последнее время целого ряда нормативных правовых актов, регулирующих правоотношения в сфере установления и уплаты портовых сборов, заставляют вновь обратиться к анализу системы портовых сборов, сложившейся в Российской Федерации в настоящее время.

Итак, современную систему портовых сборов Российской Федерации, можно представить следующим образом:

- 1) Понятие портовых сборов;
- 2) Виды портовых сборов, взимаемых в морских портах Российской Федерации, и перечень морских портов, в которых установлена обязанность по уплате портовых сборов;
- 3) Получатель портовых сборов;
- 4) Плательщик портовых сборов;
- 5) Объект обложения портовыми сборами и основания возникновения обязанности по уплате портовых сборов;
- 6) Ставки портовых сборов;
- 7) Расчетная база для начисления портовых сборов и порядок расчета портовых сборов.
- 8) Льготы и преференции по уплате портовых сборов.
- 9) Денежная единица, в которой осуществляется оплата портовых сборов;
- 10) Порядок исполнения и контроль исполнения обязанности по уплате портовых сборов.

Данные элементы системы портовых сборов выделены по принципу достаточности для регулирования правоотношений по определению и уплате портовых сборов. Изменение любого из указанных элементов способно оказать существенное влияние на сумму портовых сборов, собираемых в морских портах Российской Федерации.

Понятие портовых сборов определено Федеральным законом от 08.11.2007 № 261-ФЗ «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон о морских портах), в котором установлено, что «Оказание в морских портах услуг по использованию отдельных объектов инфраструктуры морского порта, а также по обеспечению безопасности мореплавания в морском порту и на

подходах к нему осуществляется на платной основе (портовые сборы)» [9, статья 19 пункт 1].

Таким образом портовые сборы определяются как плата за оказываемые в морских портах услуги по использованию отдельных объектов инфраструктуры морского порта, а также по обеспечению безопасности мореплавания в морском порту и на подходах к нему. Следовательно, Законом о морских портах установлена гражданско-правовая природа портовых сборов, как платы за оказываемые услуги.

В Законе о морских портах определены **виды портовых сборов**. Закон содержит закрытый перечень портовых сборов, которые могут быть установлены в морских портах Российской Федерации, а именно:

- 1) корабельный;
- 2) канальный;
- 3) ледакольный;
- 4) лоцманский;
- 5) маячный;
- 6) навигационный;
- 7) причальный;
- 8) экологический;
- 9) транспортной безопасности акватории морского порта [9, статья 19 пункт 3].

При этом Закон о морских портах не раскрывает содержание и состав оказываемых услуг в рамках каждого сбора, но определяет естественно монопольный характер данных услуг. Так, Законом определено, что ставки портовых сборов и правила их применения устанавливаются в соответствии с законодательством Российской Федерации о естественных монополиях [9, статья 19 пункт 5].

В соответствии с положениями Федерального закона от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях» [8, статья 6] постановлением Правительства РФ от 23.04.2008 № 293 «О государственном регулировании цен (тарифов, сборов) на услуги субъектов естественных монополий в транспортных терминалах, портах, аэропортах и услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей» утвержден Перечень услуг субъектов естественных монополий в морских портах, цены (тарифы, сборы) на которые регулируются государством [11].

Указанное постановление Правительства РФ не ссылается на Закон о морских портах. Ряд услуг, указанных в перечне [11, пункт 1–8], может быть соотнесен с портовыми сборами, как платой за услуги в соответствии с Законом о морских портах. Однако, следует обратить внимание, что указанный перечень не содержит услуги по обеспечению транспортной безопасности морского порта, сбор за которую предусмотрен Законом о морских портах [9, статья 19 пункт 3 подпункт 9].

В соответствии с Законом о морских портах [9, статья 19 пункт 4] перечень портовых сборов, взимаемых непосредственно в каждом морском порту, установлен Приказом Минтранса России от 31.10.2012 № 387 «Об утверждении перечня портовых сборов, взимаемых в морских портах Российской Федерации» (далее — Приказ Минтранса России от 31.10.2012 № 387, Приказ Минтранса России) [10].

Согласно данному перечню портовые сборы установлены в 64 из 67 морских портов Российской Федерации. Виды сборов, взимаемые в каждом порту, установлены в зависимости от имеющихся в порту объектов инфраструктуры в соответствии с обязательными постановлениями по порту.

Следует отметить, что Приказом Минтранса России в каждом порту установлен сбор транспортной безопасности акватории морского порта, а причальный сбор не установлен ни в одном морском порту.

Получатель портовых сборов в общем случае установлен Законом о морских портах, согласно которому портовые сборы подлежат уплате администрации морских портов, а также хозяйствующему субъекту, осуществившему оказание соответствующих услуг в морском порту [9, статья 19 пункт 2]. Следовательно, получателями портовых сборов могут выступать администрации морских портов, либо иные хозяйствующие субъекты.

Приказ Минтранса России от 31.10.2012 № 387 определяет соответствие морских портов, портовых сборов и хозяйствующих субъектов, наделяемых правом взимания данных видов портовых сборов в конкретном порту.

Приказ наделяет правом взимания корабельного сбора администрации морских портов [10, пункт 2].

В настоящее время в Российской Федерации осуществляют деятельность 8 бассейновых администраций морских портов, являющихся федеральными бюджетными учреждениями, подведомственными Росморречфлоту [13]. Администрации взимают корабельный сбор в тех портах, которые отнесены к предмету ведения конкретной администрации.

Также правом взимания портовых сборов наделяются государственные унитарные предприятия, в хозяйственное ведение которых переданы объекты инфраструктуры морского порта: ФГУП «Росморпорт», ГУП РК «Крымские морские порты», ГУП «Севастопольский морской порт» [10, пункт 2].

Так, ФГУП «Росморпорт» наделяется правом взимать в 54 морских портах следующие виды сборов: каналный, навигационный, маячный, ледакольный, транспортной безопасности акватории морского порта (кроме каналного, навигационного, маячного сборов в морских портах Керчь, Феодосия, Евпатория, Ялта и Севастополь);

ГУП РК «Крымские морские порты» наделяется правом взимать каналный, навигационный, маячный сборы в морских портах Керчь, Феодосия, Евпатория, Ялта;

ГУП «Севастопольский морской порт» наделяется правом взимать каналный, навигационный, маячный сборы в морском порту Севастополь.

В отношении лоцманского и экологического сборов, учитывая характер оказываемых услуг и сложившуюся практику оказания данных услуг, установлен открытый перечень хозяйствующих субъектов, наделяемых правом взимания данных портовых сборов наяду с ФГУП «Росморпорт».

Плательщики портовых сборов установлены Приказом ФАС России от 10.03.2016 № 223/16 «Об утверждении правил применения ставок портовых сборов в морских портах Российской Федерации» (далее — Приказ ФАС России от 10.03.2016 № 223/16) [12].

Согласно указанному Приказу ФАС России плательщиками портовых сборов являются российские и иностранные судовладельцы или уполномоченные ими лица [12, пункт 1.2].

Объектом обложения портовыми сборами являются суда, осуществляющие плавание под государственным флагом Российской Федерации (российские суда), и суда, осуществляющие плавание под флагами иностранных государств (иностранное суда) [12, пункт 1.3].

Основанием возникновения обязанности по уплате портовых сборов в общем случае являются заход судна в порт, выход судна из порта и проход акватории порта транзитом [12, пункт 1.2].

Ставки портовых сборов устанавливаются Приказами ФАС России для конкретных хозяйствующих субъектов, наделенных правом взимать портовые сборы. Размер ставок портовых сборов дифференцирован по нескольким основаниям:

- тип судна:
 - наливные суда;
 - накатные, наплавные суда и контейнеровозы;
 - все суда, кроме накатных, наплавных, контейнеровозов и наливных.
- вид плавания: заграничное плавание, плавание в кабтаже.
- флаг судна: судно под флагом Российской Федерации, судно под флагом иностранного государства [12, пункт 1.3].

В отношении ставок портовых сборов необходимо отметить следующее. В настоящее время приказами ФАС России ни в одном порту Российской Федерации для ФГУП «Росморпорт» не установлены ставки сбора транспортной безопасности акватории морского порта. Тем не менее Приказом ФАС России от 10.03.2016 № 223/16 утверждаются правила применения ставок данного сбора [12, пункт 9.1].

В ряде портов установлена плата за предоставление причалов в отсутствие установленного Приказом Минтранса России от 31.10.2012 № 387 причального сбора [6, 7].

В отношении ставок портовых сборов, установленных для ФГУП «Росморпорт», следует обратить внимание на установление летней ставки ледакольного сбора [5], которая по своей сути не может являться платой за услугу, так как услуги ледаколов предоставляются судам только в период зимней навигации.

Приказами ФАС России устанавливаются **льготы по уплате портовых сборов**. В целом подход к установлению льгот соответствует международной практике и зависит от:

- назначения судна;
- назначения судозахода.

Так, от уплаты портовых сборов освобождаются суда, используемые в некоммерческих целях: учебные суда, аварийно-спасательные суда, военные корабли, суда, используемые для осуществления государственных контрольных и надзорных функций и т.п. [12, пункт 1.11].

От всех сборов, кроме лоцманского сбора, освобождаются суда, проходящие в порту ходовые испытания; суда, обслуживающие деятельность морского порта (ледоколы, суда портофлота); а также суда, эффективность коммерческой работы которых невелика (научно-исследовательские суда, маломерные и прогулочные суда, спортивные парусные суда и т.п.) [12, пункт 1.12].

Отдельные льготы и преференции по уплате портовых сборов предоставляются пассажирским судам и судам рыболовецкого флота.

В зависимости от назначения судозахода льготы по уплате портовых сборов предоставляются:

- 1) судам, заходящим с моря на внешний рейд на подходах к порту и выходящим с него в море, без выполнения на рейде каких-либо операций;
- 2) судам, заходящим в порт вынужденно, в связи с угрозой безопасности судна, жизни или здоровью экипажа и пассажиров, без осуществления в порту операций с грузами и обслуживания пассажиров;
- 3) судам, заходящим в порт для аварийного ремонта без осуществления в порту операций с грузами и обслуживания пассажиров [12, пункт 1.14].

Расчетная база для начисления портовых сборов и порядок расчета портовых сборов в морских портах Российской Федерации следующий.

Ставки портовых сборов устанавливаются за единицу валовой вместимости судна, указанной в его мерительном свидетельстве [12, пункт 1.7]. Мерительное свидетельство входит в состав судовых документов [3, статья 25].

В общем случае для расчета портового сбора, ставка портового сбора умножается на показатель валовой вместимости судна, указанной в мерительном свидетельстве. Расчет лоцманского и экологического сбора имеет свои особенности [12, раздел V, раздел VIII].

Ставки портовых сборов устанавливаются в национальной валюте Российской Федерации [12, пункт 1.7]. Оплата портовых сборов осуществляется также в российских рублях.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. 1994. № 238–239; 2016. № 69.
2. Казьмина, О. А. Формирование системы портовых сборов в конкурентной среде: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Санкт-Петербург. 2006. 156 с.

Порядок исполнения обязанности по уплате портовых сборов определяется в рамках гражданско-правовых отношений на основании договора, заключаемого между получателем портовых сборов — хозяйствующим субъектом, оказывающим соответствующие услуги, и плательщиком портовых сборов — судовладельцем или иным уполномоченным им лицом. Договор оказания услуг, в данном случае, является договором присоединения, положения которого определяются Гражданским кодексом Российской Федерации [1, статья 428].

Непосредственными исполнителями обязанности по уплате портовых сборов в соответствии со сложившейся морской практикой являются судовые агенты, действующим по поручению судовладельца [3, статья 232].

Контроль исполнения обязанности по уплате портовых сборов осуществляется сторонами договора. Также контроль по уплате портовых сборов вправе осуществлять капитан порта. В соответствии с Кодексом торгового мореплавания Российской Федерации капитан порта осуществляет функции по контролю за соблюдением требований, касающихся порядка захода судов в порт и выхода их из порта [3, статья 76]. Капитан порта имеет право отказать в выдаче разрешения на выход судна из морского порта в случае неуплаты установленных портовых сборов [3, статья 80].

В заключении следует отметить, что современная система портовых сборов имеет все необходимые элементы для установления и исполнения обязанности по взиманию и уплате портовых сборов в морских портах Российской Федерации.

Однако представляется целесообразным на законодательном уровне установить соответствие между принятыми Законом о морских портах портовыми сборами как платой за услуги естественно монопольного характера и непосредственно услугами, в отношении которых осуществляется ценовое регулирование в соответствии с законодательством РФ о естественных монополиях.

Следует дать отдельную правовую оценку установлению органом государственного регулирования платы за предоставление причалов в отсутствие установленного причального сбора и летней ставки ледокольного сбора, как платы за услугу, фактически не оказываемую судну.

Представляется необходимым органу государственного регулирования (ФАС России) в соответствии с законодательством РФ о естественных монополиях и Законом о морских портах установить ставки сбора транспортной безопасности акватории морского порта, фактически взимаемого субъектом естественной монополии ФГУП «Росморпорт» [4, приложение 1 пункт 111].

3. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации: федеральный закон РФ от 30.04.1999 № 81-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. 1999. № 85–86; 2016. № 146.
4. Об утверждении перечней субъектов естественных монополий в транспортных терминалах, портах и аэропортах, государственное регулирование которых осуществляется ФАС России: приказ ФАС России от 28.01.2016 № 75/16 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2016. № 18.
5. Об утверждении ставок портовых сборов за услуги, оказываемые ФГУП «Росморпорт» в морских портах Российской Федерации: приказ ФАС России от 06.06.2016 № 711/16 // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 16.06.2016.
6. Об утверждении тарифов на услуги в морском порту, оказываемые ОАО «Ванинский морской торговый порт»: приказ ФСТ России от 28.08.2012 № 204-т/1 // Российская газета. 2012. № 265; 2014. № 298.
7. Об утверждении тарифов на услуги по предоставлению причалов, оказываемые ФГУП «Калининградский морской рыбный порт»: приказ ФСТ России от 18.08.2010 № 179-т/1 // Российская газета. 2010. № 207.
8. О естественных монополиях: федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 05.10.2015) // Российская газета. 1995. № 164; 2015. № 225.
9. О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон РФ от 08.11.2007 № 261-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 03.07.2016) // Российская газета. 2007. № 254; 2015. № 297.
10. Перечень портовых сборов, взимаемых в морских портах Российской Федерации: утв. приказом Минтранса России от 31.10.2012 № 387 (ред. от 06.11.2014) «Об утверждении перечня портовых сборов, взимаемых в морских портах Российской Федерации» // Российская газета. 2012. № 295; 2014. № 278.
11. Перечень услуг субъектов естественных монополий в морских портах, цены (тарифы, сборы) на которые регулируются государством: утв. постановлением Правительства РФ от 23.04.2008 № 293 «О государственном регулировании цен (тарифов, сборов) на услуги субъектов естественных монополий в транспортных терминалах, портах, аэропортах и услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей» // Собрание законодательства РФ. 2008, № 17. ст. 1887; 2015. № 37. ст. 5153.
12. Правила применения ставок портовых сборов в морских портах Российской Федерации: утв. приказом ФАС России от 10.03.2016 № 223/16 «Об утверждении правил применения ставок портовых сборов в морских портах Российской Федерации» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2016. № 26.
13. Федеральное агентство морского и речного флота. [Официальный сайт] // Подведомственные организации. Администрации морских портов. URL: http://www.morflot.ru/ob_agentstve/podvedomstvennyie_organizatsii/administratsii_morskikh_portov.html (дата обращения 06.11.2016)

Совершенствование таможенно-логистических систем

Расколенко Валерия Андреевна, студент;

Немченко Ольга Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В настоящее время большое количество фирм совершенствуются и представляют собой открытые или «сквозные» системы, подразумевающие широкое использование таможенной логистики при совершении внешне-торговых операций. Благодаря развитию логистической инфраструктуры, пропадает барьер, который разделяет производственную и хозяйственную сферы в техническом отношении. Главную роль в развитии рынка услуг играют таможенно-складские и таможенно-логистические услуги, которые в свою очередь имеют большое значение при определении стоимости сырья и конечного продукта.

Рыночная экономика постоянно эволюционирует, изучаются новые формулы и методы развития таможенно-логистических систем и их инфраструктуры. Стоит отметить тот факт, что большой эффективностью обладает

создание регулируемого рынка таможенно-логистических услуг с применением информационных технологий, связанных с перевозкой, хранением, перераспределением грузов, для передачи информации заказчикам. При этом большую роль играет именно эффективное управление товарными, информационными и материальными потоками таможенно-логистических терминалов. Использование таможенной логистики существенно облегчает взаимодействие международных организаций и фирм при перемещении товаров через таможенную границу, повышает рентабельность предприятий, а также дает возможность расширить круг обслуживаемых объектов, увеличивает ассортимент и привлекает большое количество новых заказчиков. При этом развитие экономики влечет за собой расширение внешнеторговых потоков, реали-

зацию транзитного потенциала РФ, которые требуют современных подходов к развитию транспортных услуг, расширенному использованию логистики.

В современной науке существует несколько понятий логистики, рассмотрим более значимые:

Логистика в широком понимании — наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, хранением и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до про производственного предприятия, внутривозводской переработки сырья, и материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации [1].

Таможенная логистика — это раздел логистики, обеспечивающий доставку грузов между странами и направленный, в том числе, на оптимизацию внешнеэкономической деятельности [2].

Проанализировав данные определения, можно сделать вывод, что таможенная логистика это одна из составляющих логистики, которая отвечает за каждое звено в логистической цепи, от сырья до конечного потребителя.

Таможенный логист осуществляет управление материальными потоками на протяжении всей цепи с расчетом всех затрат, издержек и составлением маршрута до конечного потребителя.

К основным задачам логистики можно отнести оптимизацию взаимодействия различных видов транспорта, сокращение времени простоя техники, сокращение логистических издержек, повышение качества логистических услуг и др. [3].

Логистика внешнеэкономической деятельности — наука об управлении материальными и связанными с ними документальными, финансовыми, информационными и другими потоками в рамках международного обмена то-

варами с целью эффективного использования всех видов ресурсов [4].

Рассмотрим основную таможенно-логистическую цепь, применяемую ко всем товарам, пересекающим таможенную границу.

В зависимости от области функционирования материальный поток проходит определенные стадии. В момент оформления сделки поток обозначается как «товар», который сопровождается пакетом документов (контракт, договор и др.). Финансовые потоки представляют собой информационные данные, которые характеризуются набором классификаторов, сведений о товаре. Для доставки «товаров» на склад фирмы и растаможивания используются посредники: экспедитор и таможенный представитель. Экспедитор, принимая «товар» к перевозке заключает договор, в котором используется понятие «груз». Основными документами на данном этапе являются перевозочные грузовые накладные, грузовые манифесты, различные перевозочные(коммерческие) документы, которые составляют в совокупности документальный поток международной перевозки, который также сопровождают соответствующие финансовые и информационные потоки [5].

В логистической цепи могут решаться следующие задачи: выбор экспедитора и таможенного представителя, замена нескольких посредников одним, расчет издержек, построение маршрута, временные затраты, издержки на складирование товаров и др.

Формирование логистических цепей в информационные, материальные и финансовые потоки несет в себе большое значение, так как большинство организаций привыкли к традиционному подходу организации производства, который значительно отличается от логистического и рассматривает звенья логистической цепи как отдельные части производства.

Одной из главных проблем таможенно-логистических систем на современном этапе является отсутствие инфор-

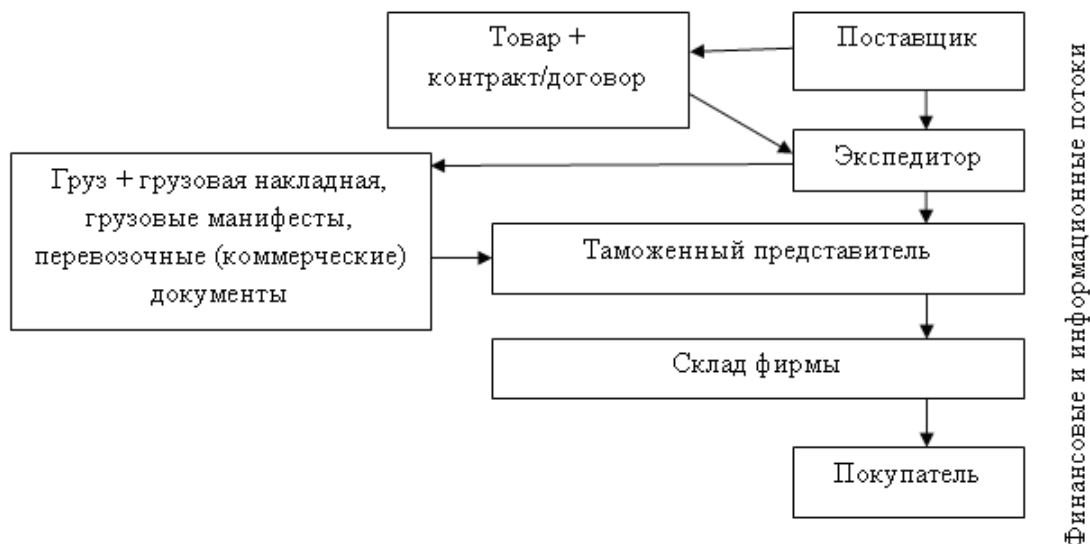


Рис. 1. Таможенно-логистическая цепь

мационных систем всех субъектов логистической цепи, которые позволили бы уменьшить уровень издержек и повысить качество предоставляемых услуг в заданные сроки с использованием оптимального маршрута, в нужную точку.

На основе рассмотренных данных можно предложить вариант оптимизации логистической системы, который будет включать в себя несколько элементов.

При этом следует отметить, что совершенствование информационной инфраструктуры повысит показатели эффективности деятельности таможенных органов за счет создания информационной базы подчиненной ЕИАС ФТС России. Данная база будет предусматривать заполнение электронного документа, с последующим отправлением данных на сайт ФТС России в раздел предварительного информирования при условии заполнения всех данных.

Информационная система будет включать в себя следующие элементы:

- сведения о договорах и контрактах, датах их подписания;
- сведения об экспедиторах и таможенных представителях, участвующих в данной логистической операции;
- сведения о логистической цепи, маршруте, материальном потоке;
- сведения об изменениях в случаях форс-мажорных ситуациях (разгрузка, перегрузка, перевалка товаров)
- сведения о звене логистической цепи, на каком этапе находится выполнение договора, сроки окончания поставки.

Все данные, которые будут отображаться в данной информационной базе, могут заполняться как таможенным логистам (сведения о договорах, этапе выполнения заказа,

сроки) так и должностным лицом таможенного органа (перемещение через таможенную границу, помещение под выбранную таможенную процедуру, согласование маршрута следования товаров, если это необходимо).

Создание информационной системы позволит заказчику получить все интересующие сведения о товаре: отследить выполнения каждого этапа (звена) в логистической цепи; стадию завершения этапа; место нахождения товара; под какую таможенную процедуру помещен товар, какие операции и виды контроля с ним проводились.

Несомненным плюсом будет являться автоматическое отправление «предварительного информирования» на сайт ФТС России после заполнения всех данных в информационной системе, что существенно сократит работу таможенному представителю.

Таможенный орган также может использовать информационную систему в своих целях. Например, если товар помещен под процедуру таможенного транзита и в отношении такого товара надо устанавливать меру обеспечения таможенного транзита. В данном случае с помощью информационной системы, возможно, просмотреть маршрут перевозки и заранее выбрать меру обеспечения таможенного транзита (таможенное сопровождение или установление маршрута перевозки), рассчитать предельный срок действия таможенного транзита, а также при необходимости составить новый маршрут и внести данные коррективы в информационную систему.

Взаимодействие всех элементов в информационной системе обеспечит высокую скорость и качество поступления информации, поможет мобильно реагировать на изменения внешней среды.

Литература:

1. Что такое логистика? // логистика. URL: <http://www.ec-logistics.ru/logistika.htm> (дата обращения: 05.11.2016).
2. Таможенная логистика // vsetreningi.ru. URL: vsetreningi.ru/schools/tamozhennaya_logistika/#ixzz4MqTUV1 (дата обращения: 05.11.2016).
3. Транспортная логистика: понятие, виды транспорта, типы перевозок // galyautdinov.ru. URL: <http://galyautdinov.ru/post/transportnaya-logistika> (дата обращения: 05.11.2016).
4. Современная таможенная логистика // Карголинг Биржа. URL: <https://cargolink.ru/ls/blog/782.html> (дата обращения: 08.11.2016).
5. Логистическая цепь. Примеры логистической цепи. // Умный логист. URL: www.umniylogist.ru/poleznoe/handbook/20130516104626-6722.html (дата обращения: 08.11.2016).

Оптимизация логистического сервиса на основе модели динамического программирования

Рыбаков Дмитрий Сергеевич, аспирант
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Целью исследования была разработка математической модели определения оптимального уровня логистического сервиса предприятия. В результате исследования, разработана модель динамического программирования, максимизирующая прибыль предприятия при соблюдении ряда ограничений. Предложен алгоритм

поиска решения с помощью рекуррентного соотношения, соответствующего основному функциональному уравнению Беллмана. Особенностью разработанной модели является возможность последовательного рассмотрения влияния значений различных показателей логистического сервиса на прибыль предприятия.

Ключевые слова: оптимизация сервиса, логистический сервис, модель динамического программирования, уровень логистического сервиса, уровень обслуживания, рекуррентные соотношения, основное функциональное уравнение Беллмана

Особенности взаимодействия подразделений маркетинга и логистики часто рассматриваются в специализированной литературе по логистическому менеджменту [1, 4, 8, 11]. Целью взаимодействия указанных подразделений предприятия является определение оптимального уровня обслуживания клиентов, который часто называют балансом «затраты/сервис» [9, 10]. Требования к логистическому сервису устанавливаются маркетингом, а реализуются логистической системой предприятия. При этом методы определения оптимального уровня логистического сервиса разработаны недостаточно. Существуют различные подходы к решению данной проблемы, один из которых основан на математическом моделировании [6]. Целью исследования была разработка математической модели определения оптимальных значений показателей логистического сервиса. Для поиска оптимального решения применен метод динамического программирования, позволяющий последовательно оценить влияние значений показателей логистического сервиса на прибыль предприятия.

Постановка задачи

Предприятие реализует продукт, под которым понимается совокупность товара и логистического сервиса. Логистический сервис характеризуется несколькими компонентами (показателями) логистического сервиса. Компоненты логистического сервиса могут быть реализованы в нескольких вариантах исполнения каждый. Варианты исполнения — это числовые значения компонентов логистического сервиса. Каждому компоненту логистического сервиса соответствует единственный вариант исполнения.

Примером компонента логистического сервиса предприятия может быть длительность функционального цикла. Длительность функционального цикла может быть различной, например 7 дней. В таком случае, 7 дней — это вариант исполнения компонента логистического сервиса. Возможные варианты исполнения компонента сервиса могут быть разные, но реализован компонент логистического сервиса может быть только в одном варианте исполнения. Длительность функционального цикла не может быть одновременно равна 5 и 7 дням.

Изменение принятого варианта исполнения компонента логистического сервиса предприятия влечет изменение значений выручки и общих операционных затрат [5] (далее общих затрат). Известны коэффициенты, отражающие изменение значений выручки и общих затрат относительно базовых значений выручки и общих затрат. Базовые значения — это значения показателей выручки и общих затрат, вызванные реализацией базового уровня логистического сервиса. Базовый уровень сервиса — это минимальный уровень сервиса, обслуживание на котором может быть предоставлено всем без исключения клиентам [1]. Вариантам исполнения, соответствующим базовому уровню логистического сервиса, заданы коэффициенты равные единице.

Предположим базовые значения выручки и общих затрат равны 60 млн руб. и 40 млн руб. соответственно. Изменение принятого варианта исполнения длительности функционального цикла с 7 дн. на 5 дн. влечет изменение значений выручки и общих затрат. Изменения этих значений отражены известными коэффициентами 1,25 и 1,2 для значений выручки и общих затрат соответственно. Следовательно, при длительности функционального цикла предприятия равной 5 дням выручка предприятия составит 75 млн руб., общие затраты — 48 млн руб.

Требуется определить такую комбинацию вариантов исполнения компонентов логистического сервиса, при которой прибыль предприятия будет максимальна. Прибыль понимается как разница между выручкой и общими затратами. При этом затраты предприятия ограничены максимальным значением.

Разработка математической модели

Для решения задачи методом динамического программирования следует рассчитать прирост общих затрат и прибыли для каждого варианта исполнения каждого компонента сервиса.

Значения прироста затрат и выручки определяются по формулам:

$$\Delta TC_{ij} = TCb \times Kc_{ij} - TCb, \quad \forall i \in \{1, \dots, n\}, j \in \{1, \dots, m\}, \quad (1)$$

где i — номер компонента логистического сервиса,

n — количество компонентов логистического сервиса,

j — номер варианта исполнения компонента логистического сервиса,

m — количество вариантов исполнения компонентов логистического сервиса,
 ΔTC_{ij} — прирост затрат от j -ого варианта исполнения i -ого компонента сервиса,
 TCb — общие логистические затраты при реализации базового уровня сервиса,
 Kr_{ij} — коэффициент, учитывающий влияние j -ого варианта исполнения i -ого компонента сервиса на общие затраты.
 $\Delta R_{ij} = Rb \times Kr_{ij} - Rb, \forall i \in \{1, \dots, n\}, j \in \{1, \dots, m\},$ (2)

где ΔR_{ij} — прирост выручки от j -ого варианта исполнения i -ого компонента сервиса,
 Rb — выручка при реализации базового уровня сервиса,
 Kr_{ij} — коэффициент, учитывающий влияние j -ого варианта исполнения i -ого компонента сервиса на выручку.
 Максимальное приращение общих затрат определяется по формуле:
 $\Delta TC_{lim} = TC_{lim} - TCb,$ (3)

где ΔTC_{lim} — максимальное приращение общих затрат,
 TC_{lim} — максимальное значение общих затрат предприятия.
 Прирост прибыли определяется по формуле:
 $\Delta TP_{ij} = \Delta R_{ij} - \Delta TC_{ij}, \forall i \in \{1, \dots, n\}, j \in \{1, \dots, m\},$ (4)

где ΔTP_{ij} — прирост прибыли от j -ого варианта исполнения i -ого компонента сервиса.
 Очевидно, что прирост прибыли ΔTP_{ij} является функцией от прироста общих затрат ΔTC_{ij} , которые ограничены,
 т. е. $\Delta TP_{ij} = g(\Delta TC_{ij})$. Таким образом, задача сводится к распределению прироста общих затрат таким образом, чтобы
 максимизировать прирост прибыли от всех компонентов логистического сервиса.

Прирост общих затрат от i -ого компонента сервиса рассчитывается по формуле:

$$\Delta TC_i = \sum_{j=1}^m \Delta TC_{ij} \times x_{ij}, \forall i \in \{1, \dots, n\}, x_{ij} \in \{0, 1\},$$
 (5)

где ΔTC_i — прирост общих затрат от i -ого компонента сервиса,
 x_{ij} — булева переменная, означающая принятие или отказ от j -ого варианта исполнения i -ого компонента
 логистического сервиса.

Прирост прибыли от i -ого компонента сервиса рассчитывается по формуле:

$$\Delta TP_i = \sum_{j=1}^m \Delta TP_{ij} \times x_{ij}, \forall i \in \{1, \dots, n\}, x_{ij} \in \{0, 1\},$$
 (6)

где ΔTP_i — прирост прибыли от i -ого компонента сервиса.
 Ранее было установлено, что прирост прибыли является функцией от прироста общих затрат, тогда:
 $\Delta TP_i = g_i(\Delta TC_i), \forall i \in \{1, \dots, n\},$ (7)

где g_i — функция прироста прибыли, обеспеченного i -ым компонентом сервиса, от прироста затрат.

Математическая модель оптимизации выглядит следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n g_i(\Delta TC_i) \rightarrow \max$$
 (8)

или в развернутом виде:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \Delta TP_{ij} \times x_{ij} \rightarrow \max$$
 (9)

Ограничения:

$x_{ij} \in \{0, 1\}$ — булева переменная,

$\sum_{j=1}^m x_{ij} = 1, \forall i \in \{1, \dots, n\}$ — ограничение выбора только одного варианта исполнения компонента сервиса,

$\sum_{i=1}^n \Delta TC_i \leq \Delta TC_{lim}$ — ограничение прироста общих затрат

или $\sum_{i=1}^n \Delta TC_i = \Delta TC_{lim} - \varepsilon, 0 \leq \varepsilon \leq \Delta TC_{lim}$, где ε — переменная, учитывающая разницу между фактическим приростом
 общих затрат и предельным.

Для решения подобных задач используются рекуррентные соотношения, соответствующие основному
 функциональному уравнению Беллмана [2]. В данном случае, задача может быть решена путем последовательного
 решения рекуррентных уравнений, основанных на следующем рекуррентном соотношении:

$$f_s(\Delta TC_{lim} - \varepsilon) = \max [g_i(\Delta TC_i) + f_{s-1}((\Delta TC_{lim} - \varepsilon) - \Delta TC_i)],$$
$$s = i, \forall i \in \{1, \dots, n\},$$
(10)

где s — стадия поиска решения,

f_s — функция прироста прибыли на s -ой стадии решения задачи,

f_{s-1} — функция прироста прибыли на стадии решения задачи, предшествующей s .

Предполагается, что поиск оптимального решения задачи разделен на s этапов (стадий). Поиск решения начинается с рассмотрения только одного компонента логистического сервиса, т.е. рассмотрения значений прироста прибыли от прироста затрат на реализацию компонента логистического сервиса во всех возможных вариантах исполнения. На каждой из стадий поиска решения в рассмотрение добавляется новый компонент логистического сервиса. Процесс поиска решения продолжается до тех пор, пока не будут учтены все компоненты логистического сервиса. Переменная s введена для того чтобы подчеркнуть многоэтапность процесса поиска решения и избежать путаницы в значениях прироста прибыли вызванного реализацией компонента сервиса и прироста прибыли на какой-либо из стадий поиска решения. Последнее значение может учитывать значения прироста прибыли, вызванные реализацией нескольких компонентов логистического сервиса.

Решение числового примера схожей задачи с необходимыми пояснениями предложено в статье [7].

Анализ задачи

Необходимо отметить несколько предположений относительно исходных данных разработанной модели. Предполагается, что известны коэффициенты, отражающие влияние вариантов исполнения компонентов логистического сервиса на выручку и общие затраты предприятия. Разумеется, такие данные могут быть неизвестны или известны не полностью. Однако эти данные могут быть получены методом интерполяции, а также на основе установления регрессии [3, 12].

Также предполагается, что компоненты логистического сервиса влияют на значения выручки и общих затрат изолированно друг от друга. Это предположение выражается в линейности целевой функции модели. Таким образом, возможный синергетический эффект влияния компонентов логистического сервиса не учитывается. Выявление и формализация такого эффекта существенно усложнит модель и поиск решения.

Результаты

В результате исследования разработана модель динамического программирования, целью которой является оптимизация логистического сервиса предприятия. Для определения оптимальных значений показателей логистического сервиса предложено рекуррентное соотношение, составленное в соответствии с основным функциональным уравнением Беллмана. Отмечены некоторые предположения и допущения относительно исходных данных и целевой функции разработанной модели.

Выводы

Процесс поиска оптимального решения разделен на несколько этапов, что обеспечивает ряд преимуществ для лица принимающего решения (ЛПР). В частности, решая задачу поэтапно, ЛПР имеет возможность последовательно рассмотреть влияние значения каждого показателя логистического сервиса на значения финансовых показателей предприятия. Кроме того, ЛПР имеет возможность принять к реализации «удовлетворительное» решение, а не математически оптимальное. Таким образом, модель динамического программирования оставляет место интуиции и опыту ЛПР при принятии решения относительно логистического сервиса предприятия, что повышает вероятность практической реализации разработанной модели.

Литература:

1. Бауэрсокс, Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс, перевод Н. Н. Барышникова, Б. С. Пинскер. — 2-е изд. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. — 640 с.
2. Беллман, Р. Динамическое программирование / Р. Беллман, под ред. Н. Н. Воробьева. — М.: Издательство иностранной литературы, 1960. — 400 с.
3. Вохмянина, А. В. Математическая модель экономического обоснования уровня сервиса логистических центров // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. — 2009. — № 3–4. — С. 109–117.
4. Дыбская, В. В. [и др.]. Логистика / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова, под ред. В. И. Сергеева. — М.: Эксмо, 2014. — 944 с.

5. Ильин, И. В. Оценка трансакционных издержек при формировании экономической стратегии фирмы // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. — 2003. — № 4 (34). — С. 88–97.
6. Ильин, И. В., Рыбаков Д. С. Обзор подходов к определению и решению проблемы взаимодействия маркетинга и логистики торгового предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. — 2015. — № 6 (233). — С. 123–137.
7. Рыбаков, Д. С. Модель оптимизации логистического сервиса торгового предприятия // Логистика и управление цепями поставок. — 2015. — № 6 (71). — С. 63–76.
8. Сергеев, В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 976 с.
9. Сергеев, В. И. Проблема определения баланса «затраты/уровень обслуживания» для целей стратегического планирования логистики // Логистика и управление цепями поставок. — 2011. — № 5 (46). — С. 5–14.
10. Сергеев, В. И., Бурмистрова Н. С. Управление качеством логистического сервиса сетевого ритейлера путем оптимизации баланса «затраты/сервис» // Логистика и управление цепями поставок. — 2011. — № 4 (45). — С. 14–26.
11. Christopher, M. (2011), *Logistics and Supply Chain Management*, 4th ed., Financial Times/Prentice Hall, Dorchester, Dorset.
12. Jeffery, M.M., Butler, R.J. and Malone, L.C. (2008), «Determining a cost-effective customer service level», *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 13 No. 3, pp. 225–232.

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Финансовый менеджмент в организациях, осуществляющих деятельность по управлению многоквартирными домами

Бурняшев Дмитрий Викторович, магистрант
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

В статье рассматриваются вопросы финансового менеджмента в управляющих организациях. Обозначены особенности управляющих организаций как субъектов экономико-правовых отношений, которые сказываются на системе финансового менеджмента. Сделан вывод о составляющих финансового менеджмента управляющих организаций.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, управляющая организация, управление рисками, исполнитель коммунальных услуг

Исходя из системного толкования статей 162, 193 Жилищного кодекса Российской Федерации [1] управляющей организацией (далее УО) является юридическое лицо, независимо от организационно-правовой формы, или индивидуальный предприниматель без образования юридического лица, которым предоставлена лицензия на осуществление деятельности по управлению многоквартирными домами на основании договора управления многоквартирным домом.

Особенность этого субъекта правовых и экономических отношений состоит в следующих статусах:

1. УО является исполнителем коммунальных услуг (юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы или индивидуальный предприниматель, предоставляющие потребителю коммунальные услуги). По сути УО является посредником между ресурсоснабжающими организациями, у которых коммунальный ресурс покупает УО, и собственниками, которым поставляются уже коммунальные услуги. При этом оплату коммунальных услуг собственники производят УО согласно положения ч. 7 ст. 155 ЖК РФ, а в свою очередь УО рассчитывается с ресурсоснабжающими организациями (далее-РСО).

Несмотря на то, что УО продает коммунальный ресурс по той же цене, по которой и покупается у РСО, за качество коммунальной услуги перед собственниками отвечает именно УО (ч. 2.3. ст. 161 ЖК РФ).

2. УО является посредником между множеством собственников и лицами, оказывающими услуги по содержанию и обслуживанию многоквартирного дома (далее-МКД).

Все эти особенности не могут не сказываться на ответственности УО, а также на построении финансового управления в организации, поскольку через УО проходят потоки денежных средств, которые изначально предназначены для оплаты услуг

- самой УО;
- ресурсоснабжающим организациям;
- контрагентам УО (подрядные организации, специализированные организации)

По мнению автора финансовый менеджмент должен занимать особую роль в деятельности УО.

В рыночной экономике ФМ является неотъемлемой частью общей системы управления организацией, эффективным механизмом управления движением финансовых ресурсов и рационального использования капитала [2, с. 24]

Основной целью финансового менеджмента является повышение благосостояния владельцев предприятия.

Однако, в сфере управления МКД цель финансового менеджмента можно определить как создание комфортных и безопасных условий проживания в МКД и повышение благосостояния УО.

По мнению автора ФМ в УО должен включать в себя:

1. Систему управления рисками УО;

УО осуществляет свою деятельность на основании договора управления МКД, одним из существенных условий которого является порядок определения цены договора, размера платы за содержание и ремонт жилого помещения и размера платы за коммунальные услуги, а также порядок внесения такой платы (п. 3 ч. 3 ст. 162 ЖК РФ).

В соответствии с ч. 7 ст. 156 ЖК РФ размер платы за содержание жилого помещения в многоквартирном доме, в котором не созданы товарищество собственников жилья либо жилищный кооператив или иной специализированный потребительский кооператив, определяется на общем собрании собственников помещений в таком доме, которое проводится в порядке, установленном статьями 45–48 ЖК РФ.

В соответствии с пп. «в» п. 4 Постановления Правительства РФ от 15 мая 2013 г. № 416 «О порядке осуществ-

вления деятельности по управлению многоквартирными домами» [3] управляющая организация обязана произвести расчет и обоснование финансовых потребностей, необходимых для оказания услуг и выполнения работ, входящих в перечень услуг и работ, с указанием источников покрытия таких потребностей (в том числе с учетом рассмотрения ценовых предложений на рынке услуг и работ, смет на выполнение отдельных видов работ).

Однако, произвести расчеты мало, тариф в последующем необходимо утвердить, на что обычно неохотно идут собственники. При таких условиях осуществлять деятельность УО достаточно сложно.

К тому же «Тот факт, что у управляющей организации отсутствуют средства для проведения соответствующих работ в рамках утвержденного тарифа, сам по себе не является обстоятельством, исключающим ответственность по делу об административном правонарушении, — пояснил Высший Арбитражный суд Российской Федерации. — Также не является таким обстоятельством сам по себе факт отказа собственников жилых помещений от дополнительного финансирования соответствующих работ». [4]

Соответственно, и при отсутствии достаточных средств УО не освобождается от обязанности проводить необходимые работы для надлежащего содержания общего имущества в МКД.

Одним из инструментов по управлению рисками является страхование, поэтому по нашему мнению необходимо ввести систему страхования ответственности собственников помещений в МКД в части исполнения договора управления.

2. Систему работы с дебиторской задолженностью;

В УО необходимо иметь строго регламентированный порядок действий по взысканию кредиторской задолженности. Например, закрепить на законодательном уровне

обязанность управляющей обращаться в суд, если имеется задолженность собственника более 3 расчетных периода.

3. Систему по разработке экономически-обоснованных тарифов.

Выше была обозначена обязанность УО по экономическому обоснованию потребностей дома. При этом отсутствует порядок определения ровно как потребностей дома, так и последующих тарифов.

Поэтому автор предлагает при заключении договора обязать собственников обращаться в экспертные организации для проведения технического аудита здания, в котором будут отражены рекомендации по эксплуатации дома, текущие потребности дома, примерные сроки проведения ремонта тех или иных конструктивных элементов, а также минимальный перечень работ и услуг, необходимых для надлежащего содержания общего имущества в доме.

При таких условиях УО могут объективно произвести расчет тарифа на свои услуги и работы, при этом, если одна из услуг не будет включена в тариф, то ответственность за ее невыполнение будет нести УО как предпринимательские риски, которые она должна была предусмотреть.

Таким образом, финансовый менеджмент в УО должен содержать:

— управление рисками путем страхования гражданской ответственности УО;

— систему работы с дебиторской задолженностью, которая должна четко регламентировать все этапы взыскания задолженности;

— разработка экономически-обоснованных тарифов, которые должны учитывать экспертное заключение по итогам технического аудита многоквартирного дома, обязанность проводить которого должна быть закреплена за собственниками помещений в таком доме.

Литература:

1. Федеральный закон О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 № 189-ФЗ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 17.10.2016).
2. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. В. С. Золотарева, В. Ю. Барашьян. — М.: Кнорус. 2015. — 507 с.
3. Постановление Правительства РФ от 15 мая 2013 г. № 416 «О порядке осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 17.10.2016).
4. Отсутствие денег не освобождает от ответственности //. URL:
5. <http://www.arbitr.ru/press-centr/smi/34332.html> (дата обращения: 20.10.2016).

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

V Международная научная конференция
Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Издательский дом «Свое издательство», г. Санкт-Петербург

Подписано в печать 24.12.2016. Формат 60x90 ¹/₈.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 7,51. Уч.-изд. л. 10,46. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.